VIRGÍNIA MEDIM ABREU
SABRINA CASSOL
ORGANIZAÇÃO

COLETÂNEA DE ESTUDOS EM DIREITO EMPRESARIAL

VOLUME I • 2026
OBRA COLETIVA

COLETÂNEA DE

ESTUDOS EM DIREITO EMPRESARIAL

ORGANIZAÇÃO

Virgínia Medim Abreu
Sabrina Cassol

VOLUME I · 2026
Editora Capital Jurídico

DADOS EDITORIAIS

COLETÂNEA DE ESTUDOS EM DIREITO EMPRESARIAL

Volume I · 2026 · Rio Branco, Acre · Editora Capital Jurídico

ISBN 978-65-984087-4-9

EQUIPE EDITORIAL

Organização Virgínia Medim Abreu · Sabrina Cassol

Diagramação e capa Leonardo Fontes Vasconcelos

Revisão Danilo Scramin Alves

AUTORES

Adisson José Nascimento da Silva · Aline de Souza Nicácio · Aline de Souza Pessoa · Ana Estela da Silva Rios · Daniel de A. B. Marques · Danielly da S. Ximenes · Emilly Kauany Cavalcante da Silva · Emily dos Santos Silva · Fabrício Campos Pena · Felipe José Mello de Souza Pinheiro · Gabriel da Silva Nascimento · Gabriel Mendes Paes de Oliveria · Gabriel Mitsuro Junqueira Marui · Isabely Souza Batistela Toneli Conde · Jamiles da Silva Garcia · João da Silva de Brito · João Lucas da Silva Dourado · José Aurismar Braga da Silva · Kevin Maximillian Oliveira de Sousa · Leonardo Demétrius Jimenez Januário · Lília Paixão da Silva · Lorrany Tainara Brito da Silva · Luana Vitória Maia Nogueira · Lucas Nascimento de Souza · Luis Gustavo de Almeida · Marcelo Barreto Costa · Marcos Vinicius Silva de Araújo · Maria Carolina Edith da Silva Monte · Maria Clarissa Souza Matias · Nicoly Gomes da Silva · Paloma Vasconcelos Herculano Flores · Paulo Roberto Melo Sampaio · Pedro Enzo Santos Bandeira · Ramon Costa Brilhante de Matos · Raphael da Silva Araújo · Riquiel Alves de Souza · Sabrina Cassol · Samuel Pereira da Silva · Samuel Silva Braga · Thaisa Maria Mendes da Silva · Thamires de Souza Achad · Virgínia Medim Abreu · Yago da Silva Almada · Yane da Rocha Magalhães

26-397783.0 CDU-34:338(81)

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Estudos em direito empresarial [livro eletrônico] / organizadores Virgínia Medim Abreu, Sabrina Cassol. – Rio Branco, AC : Capital Jurídico, 2026. – (Coletânea de estudos em direito empresarial ; 1)

PDF

Vários autores.
Bibliografia.
ISBN 978-65-984087-4-9

1. Direito empresarial - Brasil I. Abreu, Virgínia Medim. II. Cassol, Sabrina. III. Série.

Índices para catálogo sistemático:
1. Brasil : Direito empresarial 34:338(81)

Aline Graziele Benitez - Bibliotecária - CRB-1/3129

APRESENTAÇÃO

Este livro nasceu da vivência coletiva em sala de aula e reúne vinte e seis trabalhos elaborados por estudantes da disciplina de Direito Empresarial da Universidade Federal do Acre, sob minha orientação, registrando um percurso de estudo que partiu de conceitos tradicionais para alcançar questões que hoje desafiam empresas, juristas e instituições.

A variedade dos temas é uma consequência direta da amplitude do campo empresarial. Ao longo da coletânea, a empresa não aparece apenas como estrutura destinada à circulação de bens e serviços, mas como uma organização que produz efeitos econômicos, sociais, tecnológicos e ambientais. Por isso, convivem nestas páginas estudos sobre a formação histórica do Direito Comercial, teoria da empresa, sociedades, contratos, títulos de crédito, governança, propriedade industrial, concorrência, recuperação judicial, falência, inclusão e desenvolvimento sustentável. São abordagens diferentes, mas ligadas por uma pergunta comum: como o Direito pode compreender e disciplinar uma atividade econômica que se transforma continuamente?

A organização em cinco capítulos procura tornar esse diálogo mais visível e oferecer ao leitor um caminho de leitura, sem apagar a autonomia de cada artigo.

No capítulo inicial, os fundamentos do Direito Empresarial são colocados em contato com as mudanças recentes da atividade econômica. A evolução do Direito Comercial e da teoria da empresa abre espaço para discussões sobre estruturas societárias, relações contratuais, títulos de crédito e novos modelos de negócio. O segundo capítulo desloca a atenção para a maneira como as empresas são dirigidas e para as consequências de suas decisões. Entram em cena a função social, a responsabilidade dos administradores, a inclusão de pessoas com deficiência, o compliance e os mecanismos de supervisão. Em conjunto, esses trabalhos lembram que eficiência e responsabilidade não são objetivos incompatíveis.

Inovação e conflito ocupam o centro dos dois capítulos seguintes. No terceiro, os autores examinam a proteção de marcas e de outros ativos industriais, a contrafação, a inteligência artificial e os limites impostos pela livre concorrência. As perguntas tratadas são atuais e nem sempre admitem respostas simples, sobretudo quando a tecnologia altera práticas econômicas antes que o sistema jurídico consiga acompanhá-las. O quarto capítulo se volta para os momentos de crise: recuperação judicial, falência, atuação do administrador judicial, desconsideração da personalidade jurídica e sociedades anônimas do futebol. Aqui, o desafio está em conciliar a preservação da atividade viável, os direitos dos credores e a repressão ao uso abusivo da autonomia patrimonial.

O capítulo final tem um significado particular para esta obra. Ao abordar o microempreendedor individual, a conversão de EIRELI em sociedade limitada unipessoal, a outorga de uso de recursos hídricos e o cooperativismo na Reserva Extrativista

Chico Mendes, os estudantes aproximam a pesquisa jurídica da realidade acreana. O Acre não surge como simples referência geográfica, mas como espaço concreto de observação, onde normas gerais encontram instituições, comunidades e atividades econômicas com características próprias.

Essa dimensão regional convive com outra, igualmente importante: o caráter formativo da coletânea. Produzir cada artigo exigiu escolher um problema, localizar fontes, confrontar ideias e sustentar conclusões. Houve dúvidas, revisões e mudanças de percurso, como é natural em toda experiência de pesquisa. O resultado preserva diferenças de estilo e de abordagem entre os autores, porque elas também revelam modos distintos de perceber o Direito Empresarial e de relacioná-lo com a vida social.

Coletânea de Estudos em Direito Empresarial - volume Inão pretende encerrar os debates que apresenta. Seu propósito é participar deles. Espero que os textos reunidos aqui despertem novas perguntas e sejam úteis a estudantes, professores, pesquisadores e profissionais interessados em compreender as transformações do Direito Empresarial brasileiro.

Virgínia Medim Abreu
Organizadora

SUMÁRIO

CAPÍTULO I | FUNDAMENTOS, ESTRUTURAS E TRANSFORMAÇÕES DA ATIVIDADE EMPRESARIAL 1

A FORMAÇÃO HISTÓRICA DO DIREITO COMERCIAL E SUA EVOLUÇÃO PARA O DIREITO EMPRESARIAL MODERNO . 2

DA TEORIA DOS ATOS DE COMÉRCIO À TEORIA DA EMPRESA: A TRANSFORMAÇÃO DO DIREITO EMPRESARIAL NO BRASIL 14

O ACORDO DE SÓCIOS NAS SOCIEDADES LIMITADAS: NATUREZA JURÍDICA, EFICÁCIA INTERNA E OPONIBILIDADE A TERCEIROS 32

CONTRATOS EMPRESARIAIS NA ERA DIGITAL E A REFORMA DO CÓDIGO CIVIL: ANÁLISE DO PL Nº 04/2025 48

OS LIMITES DA INTERVENÇÃO JUDICIAL NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS DIANTE DO PRINCÍPIO DA AUTONOMIA PRIVADA 63

O CHEQUE COMO TÍTULO EM DECLÍNIO: ANÁLISE CRÍTICA DA PERDA DE RELEVÂNCIA E DAS IMPLICAÇÕES JURÍDICAS 83

INDÚSTRIA FONOGRÁFICA EM TRANSFORMAÇÃO: A AGROPLAY E A CONSOLIDAÇÃO DE NOVOS MODELOS EMPRESARIAIS 96

CAPÍTULO II | GOVERNANÇA, RESPONSABILIDADE E INCLUSÃO NA EMPRESA 116

A RESPONSABILIDADE CIVIL E CRIMINAL DE ADMINISTRADORES POR DANOS AMBIENTAIS E SOCIAIS: UMA ANÁLISE À LUZ DO PRINCÍPIO DA FUNÇÃO SOCIAL DA EMPRESA . 117

EMPREENDEDORISMO E INCLUSÃO: DESAFIOS, INCENTIVOS E DISCRIMINAÇÃO VIVENCIADOS POR PESSOAS COM DEFICIÊNCIA NO CONTEXTO EMPRESARIAL 138

FUNÇÃO SOCIAL DA EMPRESA E GOVERNANÇA CORPORATIVA: A OMISSÃO ADMINISTRATIVA NA INCLUSÃO DE PESSOA COM DEFICIÊNCIA 150

ENTRE A SUPERVISÃO E A OMISSÃO: CVM, AGÊNCIAS DE RATING E CRISE DE COMPLIANCE DO BANCO MASTER 172

CAPÍTULO III | PROPRIEDADE INDUSTRIAL, INOVAÇÃO E CONCORRÊNCIA 197

A CAPACIDADE DE PROTEÇÃO DO REGIME JURÍDICO VIGENTE DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL FRENTE AO DESENVOLVIMENTO DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL GENERATIVA 198

A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E A TITULARIDADE DAS INVENÇÕES: DESAFIOS DO SISTEMA DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL 217

CONTRAFAÇÃO NO MERCADO INTERNACIONAL DE LUXO: LIMITES E MECANISMOS DE PROTEÇÃO NO DIREITO INTERNACIONAL E PELA JURISDIÇÃO BRASILEIRA 241

PROTEÇÃO × VIOLAÇÃO: O BRASIL E A PROTEÇÃO JURÍDICA DAS MARCAS DE ALTO RENOME 266

OS IMPACTOS DO ABUSO DO PODER ECONÔMICO NA ATUAÇÃO DAS SOCIEDADES EMPRESÁRIAS NO BRASIL 285

CARTELIZAÇÃO NO MERCADO DE AUTOESCOLAS E A FLEXIBILIZAÇÃO DA CNH: UMA ANÁLISE À LUZ DO DIREITO DA CONCORRÊNCIA 305

CAPÍTULO IV | CRISE EMPRESARIAL, INSOLVÊNCIA E RESPONSABILIDADE PATRIMONIAL 324

MODERNIZAÇÃO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL NO BRASIL: AS CONTRIBUIÇÕES DA LEI Nº 14.112/2020 325

FUNÇÕES E RELEVÂNCIA DO ADMINISTRADOR JUDICIAL NO PROCESSO FALIMENTAR 343

DISSOLUÇÃO IRREGULAR E AUSÊNCIA DE BENS: APLICAÇÃO DA TEORIA MAIOR DA DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA À LUZ DO CÓDIGO CIVIL E DA JURISPRUDÊNCIA BRASILEIRA 369

SEGURANÇA JURÍDICA DO CREDOR NA APLICAÇÃO DA DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA: CASOS DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DO ACRE 394

SOCIEDADE ANÔNIMA DE FUTEBOL, INSOLVÊNCIA E GOVERNANÇA: O CASO VASCO DA GAMA 413

CAPÍTULO V | EMPRESA, DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL E REALIDADE ACREANA 435

A EMERGÊNCIA DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI) ACREANO E SUAS ESTRATÉGIAS DE SUBSISTÊNCIA NO CONTEXTO DA PANDEMIA DA COVID-19 436

CONVERSÃO AUTOMÁTICA DE EIRELI EM SLU: ANÁLISE JURÍDICA APLICADA AO ESTADO DO ACRE 457

A RELEVÂNCIA DA OUTORGA DE DIREITOS DE USO DE RECURSOS HÍDRICOS NO ÂMBITO DA DUE DILIGENCE AMBIENTAL E DA GESTÃO DE RISCOS NAS OPERAÇÕES EMPRESARIAIS 478

COOPERATIVISMO COMO EIXO ESTRUTURANTE DOS NEGÓCIOS NA RESEX CHICO MENDES 499

ORGANIZADORAS **513**

CAPÍTULO I

FUNDAMENTOS, ESTRUTURAS E TRANSFORMAÇÕES DA ATIVIDADE EMPRESARIAL

Reúne estudos sobre a formação do Direito Empresarial, seus instrumentos clássicos, relações contratuais e novos modelos de negócio.

A FORMAÇÃO HISTÓRICA DO DIREITO COMERCIAL E SUA EVOLUÇÃO PARA O DIREITO EMPRESARIAL MODERNO

THE HISTORICAL FORMATION OF COMMERCIAL LAW AND ITS EVOLUTION INTO MODERN BUSINESS LAW

Raphael da Silva Araújo

Resumo: O presente artigo analisa a formação histórica do Direito Comercial, desde suas origens nas primeiras práticas mercantis até sua consolidação no moderno Direito Empresarial. O objetivo consiste em demonstrar que o Direito Comercial não surge primordialmente da atuação estatal, mas da prática econômica e das necessidades concretas do comércio ao longo da história. Adota-se o método histórico-dogmático, com abordagem descritiva e analítica, examinando a evolução das relações mercantis na Antiguidade, com destaque para o comércio mediterrâneo desenvolvido pelos fenícios, bem como o papel do jus gentium romano. Analisa-se, ainda, o período medieval, enfatizando a atuação das corporações de ofício, das feiras internacionais e da lex mercatoria como direito consuetudinário de caráter transnacional. Na sequência, são examinadas as transformações conceituais do Direito Comercial, abordando-se a teoria subjetiva do comerciante, a teoria objetiva dos atos de comércio e sua superação pela teoria da empresa. Como resultado, demonstra-se que a adoção da teoria da empresa representa resposta jurídica à crescente complexificação do mercado e à ampliação das atividades econômicas. Conclui-se que a compreensão da evolução histórica do Direito

Comercial é essencial para a adequada interpretação dos institutos do Direito Empresarial contemporâneo, especialmente no ordenamento jurídico brasileiro após o Código Civil de 2002.

Palavras-Chave: Direito Comercial; História do Direito; Teoria da Empresa; Empresário; Comércio Mediterrâneo.

Abstract: This article analyzes the historical development of Commercial Law, from its origins in early mercantile practices to its consolidation into modern Business Law. The objective is to demonstrate that Commercial Law does not primarily arise from state action, but from economic practice and the concrete needs of trade throughout history. The study adopts a historical-dogmatic method, using a descriptive and analytical approach, examining the evolution of mercantile relations in Antiquity, with emphasis on Mediterranean trade developed by the Phoenicians, as well as the role of Roman jus gentium. The medieval period is also analyzed, highlighting the role of craft guilds, international fairs, and lex mercatoria as a transnational customary legal system. Subsequently, the conceptual transformations of Commercial Law are examined, addressing the subjective theory of the merchant, the objective theory of acts of commerce, and their overcoming by the theory of the enterprise. As a result, the study demonstrates that the adoption of the theory of the enterprise represents a legal response to the increasing complexity of the market and the expansion of economic activities. It is concluded that understanding the historical evolution of Commercial Law is essential for the proper interpretation of contemporary Business Law institutes, particularly within the Brazilian legal system after the Civil Code of 2002.

Keywords: Commercial Law; Legal History; Theory of the Enterprise; Entrepreneur; Mediterranean Trade.

INTRODUÇÃO

O comércio constitui atividade inerente à própria organização social humana, surgindo como instrumento essencial para a satisfação de necessidades individuais e coletivas. Desde os primórdios das relações interpessoais pacíficas, a troca de bens e serviços revelou-se elemento central da vida econômica, exigindo, ainda que de forma rudimentar, a criação de regras destinadas a conferir previsibilidade e segurança às relações mercantis.

Nesse contexto, o Direito Comercial emerge como um ramo jurídico intimamente vinculado à evolução econômica e social, acompanhando as transformações das formas de produção, circulação de riquezas e organização dos agentes econômicos. O presente artigo tem por objetivo analisar a formação histórica do Direito Comercial, destacando seus principais marcos evolutivos, desde as práticas mercantis da Antiguidade até a consolidação do moderno Direito Empresarial, com especial atenção à contribuição das civilizações antigas, das corporações de ofício e das cidades italianas medievais.

AS ORIGENS DO COMÉRCIO E DOS COSTUMES MERCANTIS NA ANTIGUIDADE

2.1 As práticas comerciais na Antiguidade e a experiência fenícia

As práticas comerciais antecedem em muito a sistematização do Direito Comercial como disciplina autônoma. Na Antiguidade, povos como os fenícios destacaram-se pelo domínio do comércio marítimo no Mediterrâneo, estabelecendo extensas rotas comerciais e fundando colônias estratégicas. A intensa circulação de

mercadorias, como metais, tecidos e a púrpura tíria, evidencia uma organização econômica complexa, que demandava regras práticas de intercâmbio.

Além disso, os fenícios desenvolveram um sistema alfabético fonético simplificado, que facilitou registros comerciais e contribuiu para a formalização de relações negociais, influenciando civilizações posteriores. Embora inexistisse um ordenamento jurídico comercial sistematizado, já se observava a presença de costumes mercantis que funcionavam como instrumentos regulatórios das trocas econômicas.

2.2 O comércio romano e os primeiros fundamentos jurídicos das relações mercantis

Na civilização romana, o comércio adquiriu maior sofisticação, especialmente em razão da expansão territorial e do contato com povos estrangeiros. O jus gentium desempenhou papel relevante ao regular relações comerciais entre cidadãos romanos e estrangeiros, demonstrando a influência do comércio internacional na construção de institutos jurídicos aplicáveis às relações econômicas.

O DIREITO COMERCIAL MEDIEVAL E A FORMAÇÃO DA LEX MERCATORIA

O período medieval representa marco fundamental na consolidação de um direito comercial autônomo, desvinculado das estruturas rígidas do direito romano clássico e do direito feudal. Com a progressiva crise do sistema feudal e o renascimento comercial europeu, especialmente a partir do século XI, o comércio

reassumiu papel central na organização econômica, impulsionado pela reabertura das rotas comerciais, pelo crescimento demográfico e pela intensificação das trocas entre diferentes regiões.

Nesse contexto, surgiram os burgos, núcleos urbanos que concentravam comerciantes e artesãos, dando origem à burguesia e a novas formas de organização econômica baseadas na circulação de mercadorias e no exercício profissional da atividade mercantil. A insuficiência do direito comum — de matriz romano-canônica — para regular relações comerciais marcadas pela celeridade, informalidade e risco favoreceu o desenvolvimento de um sistema normativo próprio, elaborado e aplicado pelos próprios comerciantes. É nesse ambiente que se estrutura o Direito Comercial medieval, caracterizado por sua autonomia, pragmatismo e vocação internacional.

3.1 Corporações de ofício, feiras e autonomia normativa dos comerciantes

As corporações de ofício constituíram elemento central da organização econômica e jurídica medieval. Tratava-se de associações profissionais formadas por comerciantes e artesãos, destinadas à regulação do exercício das atividades produtivas e mercantis, assegurando padrões de qualidade, controle da concorrência e proteção dos interesses coletivos de seus membros.

Dotadas de estatutos próprios, as corporações disciplinavam o ingresso de novos integrantes, estabeleciam regras sobre aprendizagem, produção e comercialização de bens, bem como solucionavam conflitos internos por meio de jurisdições corporativas. Tal autonomia normativa conferia aos comerciantes significativa

independência em relação ao poder estatal, evidenciando a formação de um direito de natureza consuetudinária, profissional e corporativista.

As grandes feiras medievais, especialmente aquelas realizadas em regiões como Champagne e Flandres, desempenharam papel relevante nesse processo, funcionando como espaços de intensa circulação de mercadorias, capitais e práticas jurídicas. Nessas feiras, consolidaram-se usos e costumes comerciais comuns, aplicáveis independentemente da origem territorial dos comerciantes, reforçando a necessidade de um direito flexível, uniforme e adaptado às exigências do comércio.

3.2 A lex mercatoria como direito consuetudinário transnacional

Nesse cenário, consolidou-se a chamada lex mercatoria, compreendida como um conjunto de usos e costumes mercantis elaborados e aplicados pelos próprios comerciantes ao longo das principais rotas comerciais europeias. Trata-se de um direito essencialmente consuetudinário, caracterizado pela informalidade, pela celeridade processual e pela prevalência da boa-fé e da confiança nas relações comerciais.

A lex mercatoria possuía natureza transnacional, uma vez que se aplicava de forma relativamente uniforme a comerciantes de diferentes localidades, superando as limitações impostas pelos direitos territoriais fragmentados da Idade Média. Sua eficácia decorria menos da imposição estatal e mais do reconhecimento social e econômico de suas normas, sendo frequentemente aplicada por tribunais mercantis ou por juízos corporativos.

Esse direito mercantil autônomo revelou-se fundamental para o desenvolvimento do comércio internacional e para a consolidação de institutos jurídicos que influenciaram profundamente o Direito Comercial moderno. A lex mercatoria, ao privilegiar a prática comercial e a adaptação às necessidades do mercado, antecipou características que mais tarde seriam incorporadas pelo Direito Empresarial contemporâneo, especialmente no que se refere à funcionalidade econômica e à uniformização das relações comerciais.

AS REPÚBLICAS MARÍTIMAS ITALIANAS E A CONSOLIDAÇÃO DO DIREITO COMERCIAL

As cidades italianas de Amalfi, Veneza, Gênova e Pisa exerceram papel decisivo no desenvolvimento do comércio europeu medieval. Beneficiadas por sua posição geográfica estratégica e pelo intenso tráfego marítimo, essas cidades tornaram-se importantes centros de intercâmbio comercial entre o Ocidente e o Oriente.

Dessas experiências surgiram importantes compilações normativas, como a Tabula Amalphitana, considerada um dos primeiros códigos de direito marítimo da Europa, bem como outros compêndios de costumes mercantis que influenciaram profundamente a formação do Direito Comercial. Destaca-se, ainda, a atuação de tribunais mercantis, como a Rota Genovesa, responsáveis pela construção de uma jurisprudência especializada em matéria comercial.

DA FIGURA DO COMERCIANTE À TEORIA DA EMPRESA

A evolução histórica do Direito Comercial evidencia uma progressiva transformação de seu objeto e de seus critérios de incidência. Após a consolidação de um direito mercantil autônomo no período medieval e o fortalecimento das práticas comerciais nas cidades italianas, tornou-se necessária a sistematização teórica do ramo, especialmente a partir da modernidade, quando o Estado passou a assumir papel central na produção normativa. Nesse processo, distintas teorias buscaram definir o âmbito de aplicação do Direito Comercial, destacando-se, sucessivamente, a teoria subjetiva do comerciante, a teoria objetiva dos atos de comércio e, por fim, a teoria da empresa, que fundamenta o Direito Empresarial contemporâneo.

Inicialmente, prevaleceu a chamada teoria subjetiva, segundo a qual o Direito Comercial incidia sobre determinada categoria de sujeitos: os comerciantes. A condição de comerciante era definida pelo exercício habitual da atividade mercantil e pela submissão a um regime jurídico próprio, caracterizado por prerrogativas e obrigações específicas, como a escrituração mercantil e a sujeição à jurisdição especializada. Essa concepção encontrava fundamento histórico nas corporações de ofício e na lógica corporativista do comércio medieval, mas revelou-se insuficiente diante da crescente complexidade das atividades econômicas.

Em reação às limitações da teoria subjetiva, desenvolveu-se a teoria objetiva dos atos de comércio, consagrada nos códigos comerciais do século XIX, notadamente no Código de Comércio francês de 1807. Segundo essa perspectiva, o elemento central

para a incidência do Direito Comercial não era mais a pessoa do comerciante, mas a prática de determinados atos tipificados em lei como atos de comércio. Embora tenha contribuído para maior objetividade normativa, essa teoria também se mostrou restritiva, uma vez que o dinamismo econômico frequentemente superava as listas legais, tornando-as rapidamente obsoletas.

A superação dessas concepções conduziu à formulação da teoria da empresa, que desloca o foco do direito comercial para a atividade econômica organizada. Nessa perspectiva, o elemento determinante passa a ser a empresa, entendida como a organização dos fatores de produção — capital, trabalho, insumos e tecnologia — voltada à produção ou circulação de bens ou serviços. O sujeito central do regime jurídico deixa de ser o comerciante ou o praticante de atos isolados, passando a ser o empresário, definido pelo exercício profissional da atividade empresarial.

No ordenamento jurídico brasileiro, essa evolução teórica foi incorporada de forma expressa pelo Código Civil de 2002, que adotou a teoria da empresa como fundamento do Direito Empresarial. O artigo 966 do Código Civil define o empresário como aquele que exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou de serviços, marcando a ruptura definitiva com o modelo baseado nos atos de comércio e consolidando a transição do Direito Comercial clássico para o moderno Direito Empresarial.

Dessa forma, a passagem da figura do comerciante para a teoria da empresa representa não apenas uma mudança conceitual, mas a culminação de um longo processo histórico de adaptação do direito às transformações econômicas e sociais. O

Direito Empresarial contemporâneo, ao privilegiar a atividade econômica organizada, revela-se mais apto a acompanhar a complexidade do mercado e a cumprir a função regulatória que, desde a Antiguidade, orienta as relações comerciais.

CONCLUSÃO

A análise histórica do Direito Comercial evidencia que sua formação não decorre, originariamente, da atuação normativa do Estado, mas da própria prática econômica e das necessidades concretas dos agentes envolvidos nas relações de troca. Desde os costumes mercantis da Antiguidade até a consolidação da lex mercatoria medieval, observa-se que o direito comercial surge como resposta pragmática às exigências do comércio, marcado pela busca de segurança, previsibilidade e eficiência nas relações econômicas.

O desenvolvimento do comércio europeu, especialmente a partir da Idade Média, demonstrou a insuficiência dos modelos jurídicos tradicionais para regular atividades econômicas dinâmicas, conduzindo à construção de um direito autônomo, flexível e funcional. As corporações de ofício, as feiras internacionais e as práticas consuetudinárias transnacionais revelam que o Direito Comercial foi, historicamente, um direito dos comerciantes, elaborado a partir da experiência prática e posteriormente absorvido e sistematizado pelos ordenamentos estatais.

Com a progressiva complexificação do mercado, o aumento da escala produtiva e a diversificação das atividades econômicas, as concepções clássicas baseadas na figura do comerciante ou na enumeração dos atos de comércio mostraram-se insuficientes.

Nesse contexto, a teoria da empresa emerge como resposta adequada às transformações econômicas, deslocando o eixo do direito comercial para a atividade econômica organizada e inaugurando o paradigma do Direito Empresarial contemporâneo.

A incorporação dessa evolução pelo ordenamento jurídico brasileiro, especialmente por meio do Código Civil de 2002, reflete a maturidade do sistema jurídico ao reconhecer que a regulação das relações econômicas deve acompanhar a realidade do mercado. O Direito Empresarial, assim, não representa uma ruptura com o Direito Comercial, mas sua continuidade histórica sob nova racionalidade, mais abrangente e funcional.

Dessa forma, compreender a evolução histórica do Direito Comercial revela-se indispensável para a adequada interpretação dos institutos empresariais atuais. A perspectiva histórica permite identificar a lógica subjacente às normas vigentes, evitando leituras meramente formais e possibilitando uma aplicação do Direito Empresarial coerente com sua função econômica e social. O estudo da trajetória do Direito Comercial, portanto, não possui apenas valor acadêmico, mas constitui instrumento essencial para a compreensão crítica e eficaz do direito aplicado à atividade empresarial na contemporaneidade.

REFERÊNCIAS

AVENTURAS NA HISTÓRIA. **Repúblicas marítimas italianas**: berço da Revolução Comercial medieval e do capitalismo. Disponível em: Repúblicas marítimas italianas: berço da Revolução Comercial medieval e do capitalismo -

Aventuras na História (aventurasnahistoria.com.br). Acesso em: 09 fev. 2026.

BRASIL ESCOLA. **Fenícios**: quem são, cultura, alfabeto, fim, resumo. Disponível em: Fenícios: quem são, cultura, alfabeto, fim, resumo - Brasil Escola (uol.com.br). Acesso em: 09 fev. 2026.

JUSBRASIL. **A evolução histórica do Direito Comercial**: do comerciante ao empresário. Disponível em: A Evolução Histórica do Direito Comercial: Do comerciante ao Empresário | Jusbrasil. Acesso em: 09 fev. 2026.

MEDEIROS, Luciana Maria de Medeiros. **Direito comercial**: da comercialidade à empresarialidade. Disponível em: Direito Comercial: da comercialidade à empresarialidade - Jus.com.br | Jus Navigandi. Acesso em: 09 fev. 2026.

O que é Lex Mercatoria e sua importância no comercial internacional. Disponível em: Lex Mercatoria: Entenda o Conceito e sua Aplicação no Direito Comercial (dicionariojuridico.com). Acesso em: 09 fev. 2026.

DA TEORIA DOS ATOS DE COMÉRCIO À TEORIA DA EMPRESA: A TRANSFORMAÇÃO DO DIREITO EMPRESARIAL NO BRASIL

FROM THE THEORY OF ACTS OF COMMERCE TO THE ENTERPRISE THEORY: THE TRANSFORMATION OF BUSINNES LAW IN BRAZIL

Yago da Silva Almada

RESUMO: O presente artigo analisa a evolução histórica do Direito Comercial até a consolidação do Direito Empresarial no ordenamento jurídico brasileiro, com ênfase na transição da teoria dos atos de comércio para a teoria da empresa. Inicialmente, examina-se a formação do modelo clássico, estruturado no Código Comercial de 1850, que adotava como critério a prática habitual de atos mercantis e a figura do comerciante. Em seguida, são abordadas as limitações desse sistema diante das transformações econômicas, da industrialização e da ampliação do setor de serviços, que evidenciaram a inadequação do critério objetivo baseado em rol legal restrito. O estudo destaca a origem da teoria da empresa no direito italiano e sua incorporação ao ordenamento brasileiro por meio do Código Civil de 2002, responsável pela unificação do Direito Privado e pela substituição do conceito de comerciante pelo de empresário. Por fim, são analisadas as principais consequências jurídicas e práticas dessa mudança, especialmente a ampliação do campo de incidência do Direito Empresarial e a centralidade da atividade econômica organizada como elemento definidor do regime jurídico. Conclui-se que a

adoção da teoria da empresa representou a modernização do sistema jurídico e sua adequação à complexidade das relações econômicas contemporâneas.

Palavras-chave: Direito Comercial; Direito Empresarial; Teoria da Empresa; Código Civil de 2002.

ABSTRACT: This article analyzes the historical evolution of Commercial Law toward the consolidation of Business Law in the Brazilian legal system, focusing on the transition from the theory of acts of commerce to the theory of the enterprise. Initially, the study examines the classical model established by the Commercial Code of 1850, which was based on the habitual practice of commercial acts and the figure of the merchant. It then discusses the limitations of this system in light of economic transformations, industrial development, and the expansion of the service sector, which revealed the inadequacy of a rigid and enumerative legal criterion. The research highlights the origin of the enterprise theory in Italian law and its incorporation into Brazilian legislation through the Civil Code of 2002, which unified Private Law and replaced the concept of merchant with that of entrepreneur. Finally, the main legal and practical consequences of this shift are analyzed, particularly the expansion of the scope of Business Law and the central role of organized economic activity as its defining element. It is concluded that the adoption of the enterprise theory represented the modernization of the legal system and its adaptation to contemporary economic complexity.

Keywords: Commercial Law; Business Law; Enterprise Theory; Civil Code of 2002.

1 INTRODUÇÃO

O Direito Empresarial brasileiro resulta de um processo de transformação do antigo Direito Comercial, historicamente estruturado na figura do comerciante e na prática dos atos de comércio, conforme previsto no Código Comercial de 1850. Esse modelo,

adequado a uma realidade econômica menos complexa, mostrou-se insuficiente diante das transformações decorrentes da industrialização, da expansão do setor de serviços e da crescente organização das atividades produtivas.

Diante desse cenário, surgiu a necessidade de um novo paradigma capaz de acompanhar a dinâmica econômica contemporânea. A teoria da empresa, desenvolvida no direito italiano e incorporada ao ordenamento jurídico brasileiro pelo Código Civil de 2002, passou a adotar a atividade econômica organizada como critério central para a incidência do regime jurídico empresarial, substituindo o conceito de comerciante pelo de empresário.

Nesse contexto, o presente artigo tem como objetivo analisar a evolução histórica do Direito Comercial até a consolidação do Direito Empresarial no Brasil, com ênfase na transição da teoria dos atos de comércio para a teoria da empresa. Para tanto, utiliza-se metodologia de caráter bibliográfico, baseada na análise de legislação e doutrina especializada.

2 A FORMAÇÃO, OS FUNDAMENTOS E A CRISE DO DIREITO COMERCIAL CLÁSSICO NO BRASIL

A compreensão do Direito Empresarial contemporâneo exige o retorno às bases históricas do Direito Comercial clássico, especialmente à forma como esse ramo do Direito se estruturou a partir da figura do comerciante e da prática dos atos de comércio. Durante longo período, a disciplina jurídica das atividades mercantis esteve vinculada a critérios objetivos e a modelos normativos que refletiam uma realidade econômica menos complexa do que a atualmente existente. Assim, o exame da formação e

da codificação do Direito Comercial no Brasil revela-se essencial para compreender os fundamentos dogmáticos que sustentaram o sistema jurídico mercantil até meados do século XX.

Nesse sentido, o presente capítulo dedica-se à análise da origem e da consolidação do Direito Comercial clássico, com destaque para o contexto histórico que culminou na promulgação do Código Comercial de 1850 e na adoção da teoria dos atos de comércio como critério definidor da incidência desse ramo jurídico.

2.1 A ORIGEM E A CODIFICAÇÃO DO DIREITO COMERCIAL CLÁSSICO NO BRASIL (1850)

A origem do Direito Comercial, em sua configuração histórica mais remota, encontra-se diretamente ligada ao dinamismo das cidades medievais e à intensificação das atividades mercantis na Europa. Neste período, tal ramo jurídico não possuía uma natureza territorial, mas sim um caráter corporativo e subjetivo, aplicando-se somente aos indivíduos que integravam as corporações de ofício, ou seja, aos comerciantes, sendo conhecido como o *jus mercatorum*.

> "Pode-se dizer que teve sua origem nos primórdios das atividades de troca, quando os povos, abandonando a vida nômade, fixaram-se em cidades, estocando produtos agrícolas e outras riquezas, iniciando-se o tráfego mercantil, mediante troca de excedentes da produção. É evidente que as regras foram inicialmente, consuetudinárias ou combinadas entre particulares, uma vez que não existiam leis que regulassem formalmente as transações comerciais" (Barros, 2014, p. 7).

No contexto brasileiro, o desenvolvimento deste ramo jurídico tem origem em 1808 com a chegada da família real portuguesa

ao Brasil e a consequente abertura dos portos às nações amigas. Desde o período anterior à edição do Código Comercial Brasileiro, a regulamentação das atividades mercantis no país era fortemente influenciada por normas estrangeiras. Aplicavam-se, sobretudo, as leis portuguesas, bem como os Códigos Comerciais Espanhol e francês. Tal prática encontrava amparo na chamada Lei da Boa Razão, segundo a qual, diante da inexistência de previsão expressa no direito português, deveriam ser utilizadas as leis de nações cristãs, civilizadas e desenvolvidas, com o objetivo de solucionar controvérsias de natureza comercial (Sichel, 2009, p. 16).

Após a proclamação da independência e a instalação da Assembleia Constituinte de 1823, o Brasil continuou, por certo período, a recorrer à aplicação de normas estrangeiras. Contudo, o fortalecimento do sentimento nacional no recém formado império passou a impor a necessidade de elaboração de uma legislação própria como uma forma de afirmar juridicamente e politicamente a sua soberania, culminando na promulgação do Código comercial de 1850.

> "Em 1834, uma comissão de comerciantes apresentou ao congresso nacional um projeto de Código Comercial que, após uma tramitação de mais de 15 anos, originou o primeiro código brasileiro, o Código Comercial (Lei n° 556, de 25 de junho de 1850), que foi baseado nos Códigos de Comércio de Portugal, da França e da Espanha. O Código Comercial brasileiro adotou a teoria francesa dos atos de comércio. Assim, para se qualificar como comerciante e submeter-se ao Direito Comercial, bastava a prática habitual de atos de comércio" (Sichel, 2009, p. 16).

Dessa forma, a edição do Código Comercial de 1850 representou a consolidação, no ordenamento jurídico brasileiro, de um modelo de Direito Comercial baseado em critérios objetivos, tendo como referência central a figura do comerciante e a prática habitual dos atos do comércio.

2.2 OS FUNDAMENTOS DOGMÁTICOS: COMERCIANTE E ATOS DE COMÉRCIO

O processo de codificação do Direito Comercial no Brasil, que culminou na promulgação do Código Comercial de 1850 (Lei n° 556), representou a consolidação de um modelo dogmático fundado predominante no critério objetivo da prática dos atos do comércio, característico da chamada segunda fase ou fase objetiva do Direito Comercial. Em contraste com o período anterior do jus mercatorum, de natureza corporativista e subjetiva, aplicado aos membros das corporações de ofício (o direito do comerciante), a nova dogmática buscou secularizar e universalizar o Direito Comercial.

Essa de paradigma teve origem no contexto pós-Revolução Francesa e foi consagrada pelo Código Comercial francês de 1807, cujo objetivo central era a superação dos privilégios de classe do Antigo Regime. O Brasil, ao elaborar seu Código em 1850, seguiu a tradição francesa e adotou integralmente essa Teoria dos Atos do Comércio:

> "Orientado pelo princípio da igualdade de todos perante a lei, proclamado pela Revolução Francesa, o Direito Comercial não podia mais oferecer uma tutela e sujeitos diferenciados, privilegiados, mas sim ser liberado em atenção a um critério objetivo, sem levar em contas as qualidades dos sujeitos envolvidos nas relações de

> comércio. Passa-se um período objetivo (ou, como querem alguns, período subjetivo moderno), em que o então Direito dos Comerciantes substitui-se pelo Direito dos atos de comércio" (Féres, 2004, p. 40).

Em razão da adoção da Teoria dos Atos de Comércio, característica da segunda fase do Direito Comercial, observa-se uma alteração significativa no critério utilizado para definir a mercantilidade das relações jurídicas. Se, em um momento anterior, a incidência das normas comerciais estava vinculada à condição subjetiva dos sujeitos envolvidos (aplicando-se o Direito Comercial apenas àqueles que integravam as corporações de ofício) passa-se a privilegiar um critério objetivo, voltado à natureza do ato praticado.

Nesse novo contexto, a mercantilidade deixa de estar associada à pessoa do agente e passa a ser determinada pelo conteúdo da relação jurídica. Assim, sempre que o objeto do negócio jurídico corresponder a um ato de comércio, tal como previsto na legislação, a relação será considerada comercial, submetendo-se ao regime jurídico próprio do Direito Comercial, sistematizado no código comercial de 1850 (Magalhães, 2025, p. 12)

Essa mudança de enfoque não ocorreu de forma aleatória, mas corresponde à própria finalidade da Teoria dos Atos de Comércio, concebida para "delimitar a abrangência das regras especiais que compõem o Direito Comercial" (Magalhães, 2025, p. 12). Por essa razão, a doutrina identifica esse período como marcado por um processo de objetificação do Direito Comercial, uma vez que o elemento determinante para a aplicação das normas mercantis desloca-se do sujeito para o objeto da relação jurídica.

2.3 A INADEQUAÇÃO DO MODELO CLÁSSICO E A NECESSIDADE DE SUPERAÇÃO

A dogmática do Direito Comercial fundada na Teoria dos Atos de Comércio, embora tenha representado importante avanço em relação ao modelo corporativista medieval, passou a revelar limitações evidentes com o desenvolvimento das relações econômicas modernas. A economia industrial, a ampliação do setor de serviços e a crescente complexidade das formas de organização produtiva expuseram a incapacidade do critério objetivo baseado em rol legal fechado de acompanhar a realidade dinâmica do mercado.

Nesse sentido, o modelo francês, adotado pelo Código Comercial Brasileiro de 1850, mostrava-se excessivamente restritivo, Conforme destaca Sichel, a teoria dos atos de comércio, ao enumerar previamente as atividades consideradas mercantis, "exclui do regime comercial importantes atividades econômicas, como, por exemplo, a prestação de serviços em geral e a atividade imobiliária" (Sichel, 2009, p. 11). Essa limitação fazia com que diversas atividades economicamente relevantes permanecessem submetidas ao regime civil, apesar de possuírem natureza empresarial.

A rigidez do sistema também gerava insegurança jurídica, pois a qualificação de determinada relação como civil ou comercial dependia de complexas interpretações acerca da natureza do ato praticado. A adoção subsidiária de legislações estrangeiras era alvo de críticas no Parlamento, pois gerava insegurança jurídica, uma vez que os magistrados decidiam conforme interpretações pessoais (Alves; Rocha, 2016, p. 12).

A distinção artificial entre atos civis e atos comerciais contribuiu para a fragmentação do Direito Privado, sustentando uma separação que já não correspondia à realidade econômica. A própria experiência histórica demonstrou que o núcleo das relações econômicas não se encontrava no ato isolado, mas na organização contínua dos fatores de produção. O critério dos atos de comércio mostrou-se incapaz de abarcar as novas formas de atividade econômica surgidas com a modernização da sociedade.

Nesse contexto, a superação do modelo clássico tornou-se inevitável. O novo paradigma passou a deslocar o foco do ato isolado para a atividade econômica organizada. Segundo Sichel, a Teoria da Empresa, elaborada na Itália, rompe com a classificação por gênero das atividades econômicas e passa a considerar relevante a organização de capital, trabalho e tecnologia voltada à produção ou circulação de bens e serviços (Sichel, 2009, p. 11).

A inadequação do modelo tradicional também é reconhecida por Tomazette, ao afirmar que o sistema fundado nos atos de comércio foi alvo de críticas constantes, que culminaram em sua substituição, em razão da incapacidade de abranger, de forma conceitualmente unitária, tanto os atos ocasionais quanto aqueles que expressam uma atividade profissional organizada (Tomazette, 2017, p. 37).

Assim, a crise do sistema clássico não representou o fim do Direito Comercial, mas sim sua transformação. A insuficiência do critério objetivo abriu caminho para uma nova dogmática, capaz de compreender a atividade econômica de forma mais ampla e sistêmica. Esse processo culminou, no Brasil, com a unificação do Direito Privado promovida pelo Código Civil de 2002, que

consagrou a Teoria da Empresa e marcou definitivamente a transição do Direito Comercial para o Direito Empresarial.

3 A TEORIA DA EMPRESA E A CONSOLIDAÇÃO DO DIREITO EMPRESARIAL NO BRASIL

A superação do modelo clássico fundado nos atos de comércio não significou a extinção do Direito Comercial, mas a sua reconfiguração a partir de um novo critério dogmático. A incapacidade do sistema objetivo de acompanhar a complexidade das relações econômicas modernas impulsionou o surgimento de uma nova forma de compreensão da atividade econômica, centrada não mais no ato isolado, mas na atividade organizada. Esse novo paradigma encontrou a sua formulação teórica mais consistente no Direito Italiano, por meio da chamada Teoria da Empresa.

3.1 A ORIGEM DA TEORIA DA EMPRESA NO DIREITO ITALIANO

A superação do modelo clássico baseado nos atos de comércio ocorreu, inicialmente, no direito Italiano, com a promulgação do Código Civil de 1942. Esse diploma promoveu a unificação do Direito Privado e estabeleceu um novo critério para a incidência do regime jurídico especial, deslocando o foco dos atos isolados para o exercício da atividade econômica organizada.

A evolução histórica comercial demonstra a passagem por três fases distintas: a fase subjetiva, vinculada às corporações de ofício; a fase objetiva, fundada na teoria dos atos de comércio; e, por fim, a fase subjetiva moderna, caracterizada pela centralidade da empresa como elemento definidor da disciplina jurídica. (Ribeiro; Menezes, 2014, p. 3)

Nesse novo modelo, não mais se exige a prática de determinados atos previamente definidos em lei. O que passa a ser relevante é a forma como a atividade é exercida, especialmente a presença de organização, profissionalidade e finalidade econômica. A adoção desse paradigma representou uma resposta às transformações econômicas do século XX, marcadas pela complexidade das estruturas produtivas e pela ampliação das atividades voltadas ao mercado.

3.2 A INCORPORAÇÃO DA TEORIA DA EMPRESA NO CÓDIGO CIVIL DE 2002

No Brasil, a consolidação da Teoria da Empresa ocorreu com a entrada em vigor do Código Civil de 2002, "que revogou somente a primeira parte do Código Comercial" (Ribeiro; Menezes, 2014, p. 3) e passou a disciplinar o chamado Direito de Empresa. O novo sistema abandonou definitivamente a figura do comerciante, substituindo-a pelo conceito de empresário.

> Segundo a Teoria da Empresa, qualquer atividade pode ser considerada empresária. Tudo vai depender da forma como ela é exercida. Não há mais um rol de atividades consideradas comerciais ou não. Esta teoria também abandona o conceito de comerciante e passa a usar o de empresário. (Ribeiro; Menezes, 2014, p. 3)

Segundo a legislação vigente, considera-se empresário aquele que exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou serviços. Nesse sentido, a empresa não se confunde com o sujeito, mas corresponde à própria atividade econômica. "Empresa é, portanto, atividade,

algo abstrato. Empresário, por sua vez, é quem exerce a empresa. " (Ramos, 2016, p. 45)

A adoção desse modelo ampliou o campo de incidência do Direito Empresarial, permitindo que diversas atividades econômicas, inclusive no setor de serviços, fossem submetidas ao regime jurídico empresarial, desde que exercidas de forma organizada e profissional.

3.3 CONSEQUÊNCIAS JURÍDICAS DA NOVA DOGMÁTICA

A adoção da Teoria da Empresa pelo ordenamento jurídico brasileiro produziu relevantes transformações no plano jurídico, promovendo a superação definitiva do modelo clássico baseado na teoria dos atos de comércio. A principal consequência dessa mudança foi a substituição do critério objetivo, fundado na enumeração legal de atos mercantis, por um modelo funcional, centrado na forma de organização da atividade econômica.

Nesse novo paradigma, a incidência do regime jurídico empresarial passou a depender da presença de elementos como profissionalidade, organização e finalidade econômica, independentemente do tipo específico de atividade exercida. Essa alteração permitiu a ampliação do campo de incidência do Direito Empresarial, alcançando setores antes excluídos do regime comercial, especialmente as atividades de prestação de serviços.

Além disso, a nova dogmática promoveu a reestruturação de categorias jurídicas tradicionais, com destaque para a distinção entre empresário e sociedade empresária, bem como a diferenciação entre sociedade simples e sociedade empresária, estabelecida a partir da natureza da atividade desenvolvida. Tal redefinição contribuiu para maior coerência sistemática e segurança jurídica.

Outro efeito relevante foi a centralidade da organização produtiva como elemento caracterizador da atividade empresarial. Nesse sentido, a doutrina destaca: "A atividade dos empresários pode ser vista como a de articular os fatores de produção, que no sistema capitalista são quatro: capital, mão de obra, insumo e tecnologia." (Coelho, 2022, p. 7).

A partir dessa perspectiva, o Direito Empresarial passou a disciplinar não apenas determinados atos, mas a própria estrutura organizacional voltada à produção ou circulação de bens e serviços.

Por fim, a incorporação da Teoria da Empresa também contribuiu para a unificação do Direito Privado brasileiro, ao integrar a disciplina empresarial ao Código Civil de 2002, superando a fragmentação normativa existente no sistema anterior. Como observa a doutrina, a evolução histórica do Direito Comercial evidencia a necessidade de constante adaptação do ordenamento jurídico às transformações econômicas, sendo a teoria da empresa o modelo mais adequado à complexidade das relações empresariais contemporâneas (Tomazette, 2017, p. 43-50)

Dessa forma, as consequências jurídicas da nova dogmática não se limitam a alterações conceituais, mas representam uma mudança estrutural na forma de compreensão e regulação da atividade econômica no direito brasileiro.

3.4 IMPACTOS PRÁTICOS E ECONÔMICOS

A incorporação da Teoria da Empresa ao ordenamento jurídico brasileiro produziu impactos que ultrapassam a esfera dogmática, refletindo diretamente na organização das atividades econômicas e na própria função do Direito Empresarial. Ao adotar como critério central a atividade econômica organizada, o sistema jurídico passou a oferecer maior estabilidade e previsibilidade na identificação dos sujeitos e das relações submetidas ao regime empresarial.

A superação do modelo fundado nos atos de comércio permitiu a adaptação do ordenamento às transformações estruturais da economia, especialmente à expansão do setor de serviços e ao surgimento de formas complexas de organização produtiva. Nesse cenário, a empresa deixou de ser apenas um objeto de regulação para assumir posição de destaque como instituição jurídica relevante para o funcionamento do mercado.

A doutrina reconhece que a atividade empresarial exerce papel central na dinâmica econômica, na medida em que viabiliza a produção e a circulação de bens e serviços em escala organizada: A empresa é o núcleo da atividade econômica organizada, sendo o instrumento por meio do qual se viabiliza a produção ou circulação de bens ou serviços no mercado. (Coelho, 2022, p. 10).

4 CONCLUSÃO

A análise da evolução histórica do Direito Comercial ao Direito Empresarial no Brasil demonstra que as transformações ocorridas nesse campo refletem a necessidade de adaptação do ordenamento jurídico às mudanças econômicas e sociais. O modelo clássico, estruturado na teoria dos atos de comércio e consolidado pelo Código Comercial de 1850, mostrou-se adequado a uma realidade econômica menos complexa, mas tornou-se progressivamente insuficiente diante da industrialização, da ampliação do setor de serviços e da crescente organização das atividades produtivas.

As limitações do sistema baseado em um rol restrito de atos mercantis evidenciaram a inadequação do critério objetivo para disciplinar a dinâmica das relações econômicas modernas, gerando insegurança jurídica e contribuindo para a fragmentação do Direito Privado. Nesse contexto, a superação do paradigma clássico revelou-se necessária, abrindo espaço para a adoção de um novo modelo dogmático.

A consolidação da teoria da empresa, incorporada ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do Código Civil de 2002, representou uma mudança estrutural na forma de compreensão da atividade econômica. O novo sistema deslocou o foco do ato isolado para a atividade econômica organizada, considerando elementos como profissionalidade, organização dos fatores de produção e finalidade econômica. Com isso, ampliou-se o campo de incidência do Direito Empresarial, permitindo a inclusão de atividades antes excluídas do regime comercial, especialmente no setor de serviços.

Além das alterações conceituais, a nova dogmática promoveu maior coerência sistemática, contribuiu para a unificação do Direito Privado e proporcionou maior segurança jurídica na identificação das relações submetidas ao regime empresarial. A centralidade da empresa como núcleo da atividade econômica passou a orientar a disciplina jurídica, evidenciando sua relevância para o funcionamento do mercado e para o desenvolvimento econômico.

Dessa forma, conclui-se que a transição do Direito Comercial para o Direito Empresarial não representou a extinção de um ramo jurídico, mas sua evolução e modernização. A teoria da empresa consolidou-se como o modelo mais adequado à complexidade das relações econômicas contemporâneas, reafirmando a necessidade de constante atualização do Direito diante das transformações da realidade social e econômica.

REFERÊNCIAS

ALVES, Alexandre Ferreira de Assumpção; ROCHA, Raphael Vieira da Fonseca. Uma análise da elaboração do Código Comercial brasileiro à luz da doutrina e debates legislativos históricos. **Revista Brasileira de História do Direito**, Brasília, v. 2, n. 01, p. 01-27, jan./jun. 2016. Disponível em: https: //indexlaw.org/index.php/historiadireito/article/view/682. Acesso: 09 fev. 2026.

BARROS, C. E. C. **Manual de direito empresarial multifacetado**. Vol. I: história do direito empresarial. Aracaju: Edição do Autor/PIDCC, 2014. 91 p. (Manual de direito empresarial multifacetado, v. 1). Disponível em: http://pidcc.com.br/artigos/manual.pdf. Acesso em: 16 dez. 2025.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de Direito Comercial**: Direito de Empresa. 33. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2022.

FÉRES, Marcelo Andrade. **Empresa e empresário**: do Código Civil italiano ao novo Código Civil brasileiro. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

MAGALHÃES, Giovani. **Direito Empresarial**. 6. ed. Brasília: CP Iuris, 2025.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. **Direito Empresarial Esquematizado**. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2016.

RIBEIRO, Cláudia; MENEZES, Priscilla. **Teoria Geral do Direito Empresarial**. FGV Direito Rio, 2014. Disponível em: https: //www.academia.edu/18499484/Direito_Societ%C3%A1rio. Acesso em: 09 fev. 2026.

SICHEL, Debora Lacs. **Legislação Comercial**. Rio de Janeiro: Fundação CECIERJ, 2009.

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial**: Teoria Geral. São Paulo: Atlas, 2017.

O ACORDO DE SÓCIOS NAS SOCIEDADES LIMITADAS: NATUREZA JURÍDICA, EFICÁCIA INTERNA E OPONIBILIDADE A TERCEIROS

SHAREHOLDERS' AGREEMENTS IN LIMITED LIABILITY COMPANIES: LEGAL NATURE, INTERNAL EFFECTS AND OPPOSABILITY TO THIRD PARTIES

Paloma Vasconcelos Herculano Flores; Paulo Roberto Melo Sampaio

Resumo: Este artigo analisa o acordo de sócios nas sociedades limitadas, focando em sua natureza jurídica, eficácia entre signatários e oponibilidade a terceiros. Diferente das sociedades anônimas, a aplicação do instituto nas limitadas carece de sistematização específica, gerando controvérsias sobre os limites da autonomia privada frente ao contrato social. A pesquisa utiliza metodologia dedutiva e abordagem qualitativa, fundamentada em análise bibliográfica e na jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça (STJ). O estudo distingue o contrato social dos pactos parassociais, sustentando que o acordo de sócios possui natureza contratual e eficácia obrigacional restrita às partes. Conclui-se que, em regra, tais ajustes não prevalecem sobre o contrato social arquivado nem vinculam terceiros, preservando-se os princípios da publicidade e da segurança jurídica. O trabalho reafirma a utilidade prática do instrumento como ferramenta de governança, desde que respeitados os contornos da eficácia relativa e os limites dogmáticos do Direito Societário.

Palavras-Chave: acordo de sócios; sociedade limitada; autonomia privada; eficácia obrigacional; direito societário.

Abstract: This article analyzes the shareholders' agreement within limited liability companies, focusing on its legal nature, effectiveness among signatories, and enforceability against third parties. Unlike corporations (sociedades anônimas), the application of this instrument in limited companies lacks specific systematic regulation, raising controversies regarding the limits of private autonomy versus the articles of association. The research employs a deductive methodology with a qualitative approach, grounded in a literature review and the case law of the Superior Court of Justice (STJ). The study distinguishes the articles of association from parasocial agreements, arguing that shareholders' agreements possess a contractual nature with binding effects restricted to the parties involved. It concludes that, as a rule, such agreements do not prevail over the officially filed articles of association nor do they bind third parties, thereby upholding the principles of publicity and legal certainty. The paper reaffirms the practical utility of the agreement as a governance tool, provided it respects the boundaries of relative effectiveness and the dogmatic limits of corporate law.

Keywords: shareholders' agreement; limited liability company; private autonomy; obligatory effectiveness; corporate law.

INTRODUÇÃO

O acordo de sócios nas sociedades limitadas se consolidou, na prática empresarial contemporânea, como instrumento relevante de organização interna e prevenção de conflitos societários. Embora amplamente utilizado, especialmente em estruturas com pluralidade de interesses ou divisão de controle, o instituto não recebeu disciplina sistemática específica no Código Civil, o que impõe ao intérprete o desafio de definir seus contornos a partir da autonomia privada, da teoria geral dos contratos e da aplicação supletiva da Lei nº 6.404/1976.

A lacuna normativa expressa não impede sua utilização, mas suscita controvérsias relevantes. O ponto de tensão emerge quando se indaga até que ponto o acordo de sócios pode produzir efeitos jurídicos além da esfera interna dos signatários, especialmente quando suas disposições colidem com o contrato social ou impactam terceiros que se relacionam com a sociedade com base nas informações registradas. A ausência de previsão expressa quanto à sua eficácia externa revela um espaço de incerteza interpretativa que justifica investigação sistemática.

A hipótese que orienta o presente estudo sustenta que o acordo de sócios possui natureza jurídica contratual e eficácia predominantemente obrigacional, limitando-se, em regra, aos seus signatários. A oponibilidade a terceiros depende da observância das exigências estruturais do regime societário, notadamente da publicidade registral e da compatibilidade com normas cogentes.

A relevância científica do tema decorre de três fatores principais: (i) a centralidade das sociedades limitadas no cenário empresarial brasileiro; (ii) a crescente sofisticação dos instrumentos de governança privada; e (iii) a necessidade de harmonização entre liberdade contratual e segurança jurídica nas relações empresariais.

A pesquisa adota método dedutivo, partindo da teoria geral dos contratos para examinar a natureza dos pactos parassociais, e desenvolve análise qualitativa baseada em revisão bibliográfica especializada e exame de precedentes do Superior Tribunal de Justiça. Busca-se, assim, construir uma leitura sistemática capaz de delimitar os contornos dogmáticos do acordo de sócios nas sociedades limitadas.

O ACORDO DE SÓCIOS NO DIREITO SOCIETÁRIO

O acordo de sócios insere-se no conjunto dos chamados pactos parassociais, caracterizados como convenções celebradas entre sócios com o objetivo de disciplinar comportamentos relacionados à vida societária, sem integrar formalmente o ato constitutivo da sociedade. Diferentemente do contrato social, que estabelece a própria estrutura jurídica da sociedade empresária, o acordo atua em plano paralelo, regulando expectativas e deveres específicos entre os signatários.

A doutrina identifica nesses instrumentos função essencialmente organizativa. Pereira (2019), ao examinar a natureza dos acordos de acionistas, observa que tais pactos não alteram a estrutura societária em si, mas produzem obrigações inter partes, criando mecanismos de coordenação interna do exercício do poder societário. Essa lógica mostra-se aplicável às sociedades limitadas, cuja natureza contratual favorece ampla margem de conformação privada.

No âmbito das limitadas, a admissibilidade do acordo de quotistas encontra fundamento na autonomia privada e na ausência de vedação legal expressa. Oliveira, Godoy e Cacerez (2025) sustentam que a inexistência de dispositivo equivalente ao art. 118 da Lei das S.A. não implica impossibilidade jurídica, mas apenas ausência de regulamentação específica, sendo legítima a construção interpretativa a partir da teoria contratual e da aplicação supletiva da legislação societária.

A natureza contratual do acordo de sócios encontra respaldo na própria concepção contemporânea da sociedade limitada como contrato plurilateral de organização. Sacramone (2025) destaca

que as sociedades empresárias, especialmente as limitadas, mantêm estrutura contratual que permite significativa margem de autorregulação entre os sócios, desde que respeitados os limites legais. Essa característica explica a admissibilidade de instrumentos negociais paralelos destinados a disciplinar situações específicas não detalhadas no contrato social.

Sob essa perspectiva, o acordo de sócios não representa inovação estrutural no direito societário, mas expressão qualificada da autonomia privada no âmbito empresarial. Sua validade decorre da liberdade de estipulação assegurada pelo regime contratual, sendo inaplicável qualquer presunção de invalidade pela simples ausência de disciplina expressa no Código Civil. Ao contrário, a lógica contratual da sociedade limitada autoriza que os sócios densifiquem regras internas por meio de instrumentos complementares.

Venosa e Rodrigues (2026), ao examinarem a natureza dos contratos empresariais, ressaltam que a autonomia privada nas relações empresariais deve ser interpretada em consonância com a função econômica do negócio jurídico. Nesse sentido, acordos celebrados entre sócios que visam organizar o exercício do poder societário inserem-se na dinâmica contratual típica do ambiente empresarial, sendo juridicamente admissíveis quando observados os limites normativos.

Sob perspectiva funcional, o acordo de sócios costuma disciplinar matérias como:

exercício do direito de voto;

restrições à cessão de quotas;

critérios de retirada ou exclusão de sócio;

mecanismos de solução de impasses decisórios;

regras de distribuição de resultados.

Tais cláusulas visam estabilizar relações internas e reduzir custos de transação decorrentes de conflitos societários. Pimenta (2022) destaca que, em ambientes empresariais mais complexos, instrumentos contratuais complementares se tornam uma ferramenta de suma importância para assegurar previsibilidade e coordenação estratégica.

Não se trata, portanto, de instrumento meramente acessório, mas de mecanismo de governança privada cuja relevância prática impõe análise jurídica sistemática.

3 ACORDO DE SÓCIOS E CONTRATO SOCIAL NAS SOCIEDADES LIMITADAS

A distinção entre contrato social e acordo de sócios representa elemento estruturante da discussão sobre eficácia e oponibilidade. O contrato social, enquanto ato constitutivo, submete-se ao arquivamento perante a Junta Comercial, adquirindo publicidade e eficácia perante terceiros. É por meio dele que se torna cognoscível a organização da sociedade, seus administradores e os limites formais de atuação.

O acordo de sócios, por sua vez, não integra automaticamente esse regime de publicidade. Sua natureza é contratual e sua eficácia é, em princípio, obrigacional. Pereira (2019) ressalta que pactos parassociais produzem vínculos jurídicos entre os signatários, mas não alteram a estrutura formal da sociedade perante terceiros, salvo se incorporados ao instrumento constitutivo.

Essa distinção revela implicações práticas relevantes. Quando há divergência entre cláusula constante do contrato social e

disposição prevista em acordo de sócios, impõe-se diferenciar dois planos de análise: (i) o plano interno, em que prevalece a autonomia privada e a responsabilidade contratual; e (ii) o plano externo, no qual se privilegia a segurança jurídica decorrente da publicidade registral.

A limitação da eficácia externa do acordo de sócios encontra fundamento na própria teoria da relatividade dos contratos. Conforme assinala Venosa e Rodrigues (2026), os efeitos obrigacionais irradiam-se, como regra, apenas entre as partes contratantes, não podendo atingir terceiros que não participaram da formação do vínculo. Tal princípio revela-se especialmente relevante no âmbito societário, em que a publicidade registral cumpre função estruturante.

Sacramone (2025) observa que a segurança das relações empresariais depende da previsibilidade decorrente do registro público dos atos societários. Permitir que pactos privados, não submetidos à publicidade, alterem a esfera jurídica de terceiros comprometeria a confiança legítima que sustenta o sistema empresarial. Assim, a distinção entre contrato social e acordo de sócios não é meramente formal, mas funcional, delimitando esferas distintas de eficácia.

Desse modo, ainda que o acordo de sócios possa disciplinar internamente restrições à atuação de administradores ou condicionar determinadas deliberações, tais cláusulas não se projetam automaticamente perante terceiros de boa-fé quando ausentes do contrato social arquivado.

A autonomia negocial, embora ampla nas sociedades limitadas, encontra limites nas normas cogentes do regime societário e nos princípios estruturantes do ordenamento. Nesse sentido, a função

social dos contratos atua como vetor interpretativo relevante. Rodrigues e Mendonça (2026) destacam que a liberdade contratual deve ser exercida de modo compatível com valores jurídicos mais amplos, impedindo que pactos privados comprometam a estabilidade das relações jurídicas.

Assim, o acordo de sócios deve ser compreendido como instrumento legítimo de autorregulação interna, cuja eficácia externa depende da observância dos mecanismos formais próprios do direito societário.

4 OPONIBILIDADE A TERCEIROS

4.1 Limites à Oponibilidade do Acordo perante Terceiros

O acordo de sócios, nas sociedades limitadas, configura instrumento contratual destinado a regular aspectos específicos da relação entre os quotistas que, por conveniência estratégica ou organizacional, não são integralmente inseridos no contrato social. Trata-se de pacto parassocial que atua no plano obrigacional, disciplinando direitos e deveres recíprocos entre seus signatários.

Segundo Herbert Morgenstern Kugler (2012), o acordo de sócios não possui natureza constitutiva, mas eminentemente contratual, razão pela qual seus efeitos se projetam prioritariamente no âmbito interno da relação societária. Para o autor, o pacto não altera a estrutura jurídica da sociedade perante terceiros, salvo quando seu conteúdo for incorporado ao contrato social ou submetido a regime adequado de publicidade.

A distinção entre contrato social e acordo de sócios é de suma importância para a compreensão da eficácia externa. O contrato social, uma vez arquivado na Junta Comercial, adquire

publicidade e eficácia erga omnes, nos termos do art. 985 do Código Civil. Já o acordo de sócios, por não integrar necessariamente o instrumento constitutivo registrado, não se submete automaticamente ao mesmo regime de publicidade.

Fábio Ulhoa Coelho (2021) observa que, nas sociedades limitadas, a disciplina interna pode ser amplamente moldada pela autonomia privada, mas os efeitos externos da sociedade são definidos a partir do que se encontra formalmente publicizado. Assim, restrições internas aos poderes de administração ou cláusulas que condicionem determinados atos societários não podem ser opostas a terceiros de boa-fé quando tais limitações não constam do contrato social regularmente arquivado.

No mesmo sentido, Gladston Mamede (2022) ressalta que o princípio da proteção da confiança impõe que terceiros possam confiar nas informações constantes do registro empresarial. Permitir que pactos privados, não publicizados, alterem a esfera jurídica de terceiros comprometeria a segurança jurídica e a previsibilidade das relações empresariais.

A lógica do sistema societário brasileiro, portanto, impõe limites claros à oponibilidade do acordo de sócios perante terceiros. Cláusulas que restrinjam poderes de administradores, estabeleçam bloqueios à cessão de quotas ou imponham condicionantes à prática de atos negociais terão plena validade entre os sócios signatários, mas não poderão prejudicar terceiros que contrataram com base na estrutura formal registrada.

Essa limitação decorre diretamente da natureza obrigacional do acordo. Conforme a clássica distinção contratual, os efeitos obrigacionais vinculam as partes contratantes, mas não se

projetam automaticamente sobre terceiros estranhos ao pacto (princípio da relatividade dos contratos).

Nesse ponto, a doutrina reconhece que a eficácia externa do acordo de sócios depende, em regra, de sua incorporação ao contrato social ou da ciência inequívoca do terceiro. Ausente essa condição, prevalece a presunção de boa-fé daquele que se orienta pelas informações constantes do registro empresarial (Kugler, 2012).

Dessa forma, a oponibilidade do acordo de sócios a terceiros não é inexistente, mas juridicamente condicionada. O ordenamento busca equilibrar dois valores estruturantes: de um lado, a autonomia privada dos sócios; de outro, a segurança jurídica nas relações negociais externas. O ponto de equilíbrio reside na preservação da eficácia interna do pacto, sem comprometer a estabilidade das relações da sociedade com terceiros.

4.2 Análise da Jurisprudência do STJ

A jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça tem contribuído para consolidar a centralidade da autonomia privada no direito societário, especialmente nas sociedades limitadas, reafirmando que as regras livremente pactuadas pelos sócios devem ser respeitadas, desde que não contrariem normas de caráter cogente.

Em casos de saída de sócio ou dissolução parcial, as regras definidas no Acordo de Sócios ou no Contrato Social prevalecem sobre os critérios legais gerais (como a apuração de haveres pelo balanço de determinação), desde que pactuados livremente.

Ao julgar o REsp 2.142.834/SP, o STJ reafirmou a centralidade da autonomia privada nas disputas societárias, destacando o

princípio da intervenção mínima do Poder Judiciário nas relações empresariais. Na ocasião, consignou-se que a regulação societária deve observar a lógica da supletividade, permitindo que as partes definam, por acordo, a organização interna da sociedade, desde que respeitados os limites legais (Brasil, 2023)

No Recurso Especial mencionado, o Tribunal examinou controvérsia relacionada à dissolução parcial de sociedade limitada e à exclusão de sócio. Ainda que o caso não versasse especificamente sobre a oponibilidade do acordo de sócios a terceiros, a decisão é relevante para o presente estudo por reafirmar dois princípios estruturantes: a intervenção mínima do Poder Judiciário nas disputas societárias e o caráter supletivo de diversas normas que regem as sociedades empresárias.

O acórdão destacou que a disciplina das relações societárias deve respeitar o espaço de conformação privada dos sócios, permitindo que estes estabeleçam, por meio do contrato social ou de instrumentos complementares, regras específicas acerca da administração, da execução do objeto social e da solução de conflitos internos. O reconhecimento da supletividade normativa reforça a legitimidade das cláusulas pactuadas, inclusive quanto a critérios de exclusão de sócio ou organização da sociedade.

Em linha semelhante, o REsp nº 1.989.291/SP (Rel. Min. Ricardo Villas Bôas Cueva, julgado em, 2022), ao tratar da validade de cláusula limitativa de responsabilidade em contrato empresarial, reafirmou a força vinculante das estipulações negociais livremente celebradas entre partes em situação de equilíbrio contratual. O Tribunal assentou que, ausentes vícios de consentimento ou afronta a normas cogentes, deve prevalecer o que foi pactuado, em respeito à autonomia privada.

Desta forma, o Superior Tribunal de Justiça reconheceu a validade de cláusulas limitativas de responsabilidade pactuadas entre empresas de porte equivalente, ressaltando que a autonomia negocial deve ser preservada quando inexistente vício de consentimento ou abuso (Brasil, 2022).

Embora esse precedente não envolva acordo de sócios propriamente dito, sua fundamentação é plenamente aplicável à análise dos pactos parassociais no âmbito societário, pois evidencia a orientação da Corte no sentido de prestigiar o conteúdo negocial validamente estipulado pelas partes.

A partir desses julgados, pode-se extrair que o STJ adota postura que valoriza a autonomia privada nas relações empresariais, reconhecendo a força normativa das cláusulas livremente pactuadas. Contudo, essa valorização não afasta os limites impostos pela estrutura do regime societário brasileiro, especialmente no que se refere à eficácia externa dos atos constitutivos da sociedade.

Assim, a jurisprudência analisada reforça a distinção fundamental entre eficácia interna e eficácia externa dos pactos societários. O acordo de sócios, enquanto instrumento contratual, deve ser respeitado no plano interno das relações entre os signatários. Todavia, quando se trata da produção de efeitos perante terceiros, prevalece a necessidade de observância das exigências legais de publicidade e formalização próprias do contrato social.

A conjugação entre autonomia privada, intervenção mínima do Judiciário e preservação da segurança jurídica revela que o sistema societário brasileiro busca equilibrar liberdade contratual e proteção da confiança dos terceiros. Nesse contexto, o acordo

de sócios se afirma como instrumento legítimo de governança interna, mas sua oponibilidade externa permanece condicionada aos limites estruturais do ordenamento.

5 CONCLUSÃO

A investigação desenvolvida permitiu delimitar os contornos jurídicos do acordo de sócios nas sociedades limitadas, evidenciando sua natureza contratual e sua função de organização interna das relações entre quotistas. A ausência de disciplina legal específica não inviabiliza sua utilização, mas exige construção dogmática cuidadosa, baseada na teoria geral dos contratos e na aplicação sistemática do regime societário.

Concluiu-se que a eficácia do acordo de sócios opera predominantemente no plano obrigacional, vinculando seus signatários e gerando responsabilidade em caso de descumprimento. Todavia, a produção de efeitos perante terceiros encontra limites na publicidade registral e na proteção da confiança, elementos estruturais do sistema empresarial brasileiro.

A jurisprudência recente do Superior Tribunal de Justiça reforça a valorização da autonomia privada nas relações empresariais, mas igualmente reconhece que essa liberdade não é absoluta, estando condicionada à compatibilidade com normas cogentes e princípios estruturantes.

A contribuição científica do estudo reside na sistematização desses limites e na articulação entre doutrina, legislação e jurisprudência, oferecendo parâmetros interpretativos que auxiliam na solução de conflitos envolvendo pactos parassociais nas sociedades limitadas.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, jan. 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em: 16 nov. 2025.

BRASIL. **Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976**. Dispõe sobre as sociedades por ações. Brasília, DF: Diário Oficial da União, 17 dez. 1976. Disponível em: www.planalto.gov.br. Acesso em: 16 nov. 2025.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 1.989.291/SP**. Relator: Ministro Ricardo Villas Bôas Cueva. Julgado em 2022. Disponível em: https://www.stj.jus.br. Acesso em: 15 fev. 2026.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 2.142.834/SP**. Relator: Ministro Ricardo Villas Bôas Cueva. Julgado em 2023. Disponível em: https://www.stj.jus.br. Acesso em: 15 fev. 2026.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**: Direito de Empresa. v. 2. 20. ed. São Paulo: Saraiva, 2021.

KUGLER, Herbert Morgenstern. **Acordo de sócios nas sociedades limitadas**: aspectos contratualísticos, eficácia e limites perante terceiros. 2012. Dissertação (Mestrado em

Direito) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2012. Disponível em: https://sapientia.pucsp.br/bitstream/handle/5892/1/Herbert%20Morgenstern%20Kugler.pdf. Acesso em: 21 fev de 2026.

MAMEDE, Gladston; MAMEDE, Roberta C. **Manual de Direito Empresarial - 19ª Edição 2025**. 19. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2025. E-book. p. 42. ISBN 9786559777181. Disponível em: https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559777181/. Acesso em: 27 jan. 2026.

OLIVEIRA, Samuel Pedro Custodio; GODOY, Sandro Marcos; CACEREZ, Mariely Viviani (2025). **Acordo de quotistas**: a possibilidade legal do acordo de sócios às sociedades limitadas. Cuadernos De Educación Y Desarrollo - QUALIS A4, 17(9), e9474. Disponível em: https://doi.org/10.55905/cuadv17n9-098. Acesso em: 20 fev. 2026.

PEREIRA, Rafael Setoguti Julio. **A extinção do acordo de acionistas**. 2019. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo. Disponível em: https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2132/tde-16102020-164250/en.php. Acesso em: 20 fev. 2026.

PIMENTA, Eduardo Goulart. **Direito societário**. Expert Editora, 2022. Disponível em: https://experteditora.com.br/wp-content/uploads/2022/05/Direito-Societario-Atualizado-2022.pdf. Acesso em: 18 jan. 2026.

RODRIGUES, Gabrielly Lenice Rosa; MENDONÇA, Francisco Cardoso de. CONTRATOS E RESPONSABILIDADE SOCIAL: O PAPEL DA FUNÇÃO SOCIAL NAS RELAÇÕES CONTRATUAIS. Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação, [S. **l.**], v. 12, n. 1, p. 1–14, 2026. DOI: 10.51891/rease.v12i1.23361. Disponível em: https://periodicorease.pro.br/rease/article/view/23361. Acesso em: 24 fev. 2026.

SACRAMONE, Marcelo B. **Manual de Direito Empresarial - 6ª Edição 2025**. 6. ed. Rio de Janeiro: SRV, 2025. E-book. p. 20. ISBN 9788553625260. Disponível em: https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788553625260/. Acesso em: 27 jan. 2026.

VENOSA, Sílvio de S.; RODRIGUES, Cláudia. **Direito Empresarial - 14ª Edição 2026**. 14. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2026. E-book. p. 210. ISBN 9786559778171. Disponível em: https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559778171/. Acesso em: 27 jan. 2026.

CONTRATOS EMPRESARIAIS NA ERA DIGITAL E A REFORMA DO CÓDIGO CIVIL: ANÁLISE DO PL Nº 04/2025

CONTRATOS EMPRESARIALES EN LA ERA DIGITAL Y LA REFORMA DEL CÓDIGO CIVIL: ANÁLISIS DEL PROYECTO DE LEY N.º 04/2025

Yane da Rocha Magalhães; Isabely Souza Batistela Toneli Conde

RESUMO: O presente artigo apresenta a pesquisa realizada acerca da proposta de reforma do Código Civil, com enfoque nos Contratos Empresariais. Ademais, pretende-se destacar a inovadora mudança no código: o contrato digital. Optou-se por uma metodologia do tipo jurídico-comparativa, por meio da análise dos dispositivos do Código Civil vigente e as propostas de alterações. Além disso, a pesquisa tem natureza qualitativa, a partir da leitura reflexiva e interpretativa de alguns autores como Tartuce (2024), Pinheiro (2021) e Amaral (2003). Concluímos nesse artigo que a reforma do código civil é inevitável, uma vez que as relações sociais e as formas de negócio não são mecanismos estáticos, mas se transformam com os avanços tecnológicos, econômicos e sociais.

Palavras-Chave: Reforma. Código Civil. Contratos Empresariais. Contratos digitais.

ABSTRACT: Este artículo presenta la investigación realizada sobre la propuesta de reforma del Código Civil, con especial atención a los contratos comerciales. Además, pretende destacar el cambio innovador en el código: el contrato digital. Se eligió una metodología de tipo jurídico-comparativo,

mediante el análisis de las disposiciones vigentes del Código Civil y las propuestas de enmiendas. Además, la investigación tiene un carácter cualitativo, basado en la lectura reflexiva e interpretativa de algunos autores como Tartuce (2024), Pinheiro (2021) y Amaral (2003). Concluimos en este artículo que la reforma del código civil es inevitable, ya que las relaciones sociales y las formas de negocio no son mecanismos estáticos, sino que se transforman con avances tecnológicos, económicos y sociales.

Palabras clave: Reforma. Código Civil. Contratos empresariales. Contratos digitales.

INTRODUÇÃO

O atual Código Civil, lei sancionada em 10 de janeiro de 2002, acabava de completar 22 anos de vigência quando o Senador Rodrigo Pacheco autuou o Projeto de Lei n º 04 de 2025. Diferente do Código Civil de 1916, que perdurou por quase um século, o avanço tecnológico, a criação de novas formas de comércio, o desenvolvimento de novos métodos de negociação e até a crescente modernização dos conceitos de marca e produto culminaram no fato de o Código Civil de 2002 ser incapaz de satisfazer as necessidades da vida civil por muito tempo.

Nesse cenário de intensas transformações, a atividade empresarial demanda uma atualização legislativa que busque um corpo congruente, não uma colcha de retalhos tecida por emendas, sanções e revogações de artigos. É nesse contexto que começa a se discutir a possibilidade de um novo Código Civil.

O objetivo deste artigo é analisar a proposta de lei 04/2025 que visa reformar o Código Civil 2002, mais especificamente os contratos empresariais. Justifica-se considerando a importância dos contratos para o bem-estar social, pois eles são as

peças-chave para os negócios e dão segurança jurídica às partes, além de promover um ambiente favorável à livre iniciativa e ao desenvolvimento do mercado.

Optou-se por uma metodologia do tipo jurídico-comparativa, por meio da análise dos dispositivos do Código Civil vigente e as propostas de alterações. Além disso, a pesquisa possui natureza qualitativa, a partir da leitura reflexiva e interpretativa de alguns autores como Tartuce (2024), Pinheiro (2021), e Amaral (2003).

OS CONTRATOS EMPRESARIAIS NA LEGISLAÇÃO BRASILEIRA ATUAL

Os contratos empresariais na legislação brasileira atual estão dispostos na parte geral de contratos nos art. 421 ao art. 480 do Código Civil, que tratam da teoria geral dos contratos, devendo ser interpretados em conjunto com as normas do Direito de Empresa, inseridas na parte especial do diploma legal, especialmente a partir do art. 966.

Destarte, destaca-se que o Código Civil utilizado hodiernamente para regular as relações comerciais foi proposto, inicialmente, no ano de 1969, ainda no regime militar. Na época, o legislativo brasileiro encontrava-se em um mundo drasticamente diferente do atual, não podendo sequer vislumbrar as relações jurídicas entre indivíduos, de consumo ou empresariais que hoje imperam e permanecem em desenvolvimento.

Ao esmiuçar os artigos da lei, fica evidente que a norma vigente orbita em torno de bens exclusivamente corpóreos. Um exemplo disso são os arts. 423 e 424, que tratam muito superficialmente a respeito do contrato de adesão, sequer dispensando termos para

conceituar essa espécie de contrato, quiçá especificando quais as formas esse tipo pode assumir em diferentes contextos.

Outro ponto facilmente sujeito a controvérsia é a formação dos contratos. Sobre a matéria, o Código vigente determina, no art. 434, que "os contratos entre ausentes tornam-se perfeitos desde que a aceitação é expedida", o que, por óbvio, permite a interpretação de que a mera expedição da aceitação já acarretaria a imediata formalização do contrato. Todavia, cabe ao operador do direito questionar como isso, na prática, funcionaria atualmente. Tal assunto merece especial atenção, uma vez que, como bem se sabe, não somente o lugar do contrato é fator determinante, mas principalmente o seu tempo é de caráter essencial para a solução de demandas no judiciário.

Por exemplo, se duas partes ausentes desejam firmar um contrato via aplicativo, no ambiente virtual. Ambos residem em cidades distintas mas, buscando fechar determinado tipo de negócio, uma das partes decide fazer uma proposta. Algumas horas depois, a aceitação é confirmada pelo mesmo aplicativo mas, o proponente, que já estava em contato com outras pessoas pelo mesmo intuito e que, por razões alheias à sua vontade, perde o acesso ao aplicativo, acaba fechando negócio em meio diverso com terceiro sobre o mesmo objeto.

Considere, por exemplo, se tratar de um aluguel de imóvel por temporada. Tendo em vista que se tratava de proposta relativamente vantajosa e, confiando naquilo que lhe foi proposto, o aceitante já adquiriu as passagens aéreas para a data acordada não somente para si, mas para toda sua família, totalizando um vultoso montante. O proponente, por sua vez, por não perceber que havia algo de errado com o aplicativo e, consequentemente,

não receber a mensagem de aceitação, já negociou a coisa certa com terceiro que, inclusive, já realizou o pagamento da primeira prestação.

Nesse caso específico, o contrato foi efetivamente formado? Há responsabilidade civil por quebra de contrato? Quem deve arcar com o ônus? O proponente? O aceitante? O terceiro? A empresa desenvolvedora do aplicativo?

Sobre isso, uma verdade é inquestionável: a legislação atual não consegue, nas condições modernas e em decorrência do contexto da época de sua criação, garantir segurança jurídica para as novas formas de consumo, principalmente aquelas que se desenvolvem em ambientes virtuais, expoentes após as inúmeras revoluções tecnológicas que a população vem vivenciando

No projeto de modernização de código, no entanto, há uma tentativa de ampliação da perspectiva. Caso aprovado, em uma situação análoga à analisada, aplicar-se-ia a norma disposta no art. 435, §1º, §2º e §3º, do Projeto de Lei:

> § 1º Uma vez recebida a aceitação, tem-se o contrato por formado desde o momento em que foi expedida.
>
> § 2º Se o proponente não receber a aceitação por fato alheio à sua vontade será considerada ineficaz.
>
> § 3º Nos contratos celebrados entre ausentes por correio eletrônico, por aplicativo de mensagens ou por outro meio de comunicação semelhante, comprova-se a recepção da aceitação pela resposta do proponente ou por ferramenta de identificação de recebimento de mensagens, independentemente da confirmação da efetiva leitura. (Brasil, 2025, p. 34)

Assim, não somente a aceitação é requisito para a perfectibilização do contrato, mas principalmente o recebimento da aceitação, gerando efeitos *ex tunc*, retroativos à expedição. A lei reformada, diferente da atual, não se prende à ideia de bens corpóreos ou negociações viabilizadas fisicamente, seja entre presentes ou mesmo através de mecanismos materiais, como a carta. Por outro lado, há uma nova ótica e novas concepções das relações negociais, que passam a ser incorporadas à norma, adaptando-se ao mundo contemporâneo.

MODERNIZAÇÃO DO CÓDIGO CIVIL: O PROJETO DE LEI Nº 04/2025

Em análise minuciosa, as mudanças propostas pela Comissão de Juristas responsável pela elaboração do anteprojeto do Código Civil saltam aos olhos do leitor. Quando autuado em janeiro de 2025, já contava com 300 novos dispositivos, além da alteração ou modificação de 897 artigos, o que totaliza cerca de 43,5% da norma pré-existente.

As alterações contemplam a Parte Geral do Código Civil, Direito das Obrigações e Títulos de Crédito e, especialmente para este estudo, os Contratos. Para este último, a Subcomissão de Contratos buscou legislar entendimentos majoritários presentes na doutrina e na jurisprudência, além de importar instrumentos e princípios de direito privado estrangeiros.

> Não se olvidou a experiência jurídica estrangeira, traduzida, entre outros, em jurisprudência, em Códigos Civis, em instrumentos de soft law como os princípio Unidroit, o Draft Common Frame of Reference (DCFR), leis modelos do Uncitral) e em normas da União Europeia, com inclusão do Digital Services Act, que

> alterou a Diretiva Europeia sobre comércio eletrônico (Diretiva 200/31/EC). (Brasil, 2025, p. 247)

Dessa forma, percebe-se que o Projeto de Lei busca inovação normativa e conexão com as legislações nacionais e internacionais já consolidadas. Sobre as legislações nacionais, podemos mencionar a Lei Geral de Proteção de Dados (Lei 13.709/2018) e o Marco Civil da Internet (Lei 12.965/2014).

A LGPD estabelece, em seu art. 6º, os princípios da boa-fé, transparência, segurança e prevenção, os quais orientam o tratamento de dados pessoais no ambiente digital. Já o Marco Civil da Internet dá validade aos negócios jurídicos digitais, assegura a liberdade de modelos de negócio (art. 3º) e garante ao usuário informação clara e adequada (art 7º). Nesse sentido, o projeto de lei buscou interiorizar, no Código Civil, princípios e regras já explicitadas na legislação extravagante, promovendo maior coerência e unidade ao sistema jurídico. Exemplificam essa integração a positivação da boa-fé digital (2.027, AQ, III), a segurança jurídica (2.027, AQ, V) e a autonomia privada digital. Sobre a autonomia privada, AMARAL (2003) leciona:

> A autonomia privada é o poder que os particulares têm de regular, pelo exercício de sua própria vontade, as relações que participam, estabelecendo-lhe o conteúdo e a respectiva disciplina jurídica. Sinônimo de autonomia da vontade para grande parte da doutrina contemporânea, com ela, porém, não se confunde, existindo entre ambas sensível diferença. A expressão "autonomia da vontade" tem uma conotação subjetiva, psicológica, enquanto a autonomia privada marca o poder da vontade no direito de um modo objetivo, concreto e real. (Amaral, 2003, p. 347-348)

Outra novidade legislativa observada é que o PL diferencia explicitamente os contratos empresariais dos contratos civis e classifica os contratos conforme a função econômica: empresariais, consumo, trabalho e civis. No Código Civil vigente, o sistema é unitário, em que se aplicam praticamente as mesmas regras aos contratos civis e empresariais, além disso, tem forte influência do dirigismo contratual.

Com a nova proposta, o contrato empresarial é reconhecido como um Instrumento de alocação de riscos e resultado de negociação racional entre agentes econômicos. Consequentemente, reduz o espaço de intervenção judicial quando houver paridade entre as partes e assunção expressa de riscos, prevalecendo os princípios da intervenção mínima e da excepcionalidade da revisão contratual.

Merece destaque a maneira como o Código vigente autoriza a revisão contratual. Ao analisar os artigos 317, 478, 479 e 480, é possível identificar a utilização de termos amplos, por vezes até vagos, o que permite a revisão e a resolução contratual em razão da onerosidade excessiva. Porém, o Projeto de Lei estabelece que para que haja revisão contratual é necessário que algo realmente extraordinário venha acontecer, o que, em tese, reforçaria a segurança jurídica entre as partes, em conformidade com o Enunciado 21 da Jornada de Direito Comercial:

> Enunciado n. 21, da I Jornada de Direito Comercial, de autoria do Professor André Luiz Santa Cruz Ramos, "nos contratos empresariais, o dirigismo contratual deve ser mitigado, tendo em vista a simetria natural das relações interempresariais" (CONSELHO DA JUSTIÇA FEDERAL, Enunciado 21 da I Jornada de Direito Comercial)

Diante de tudo que foi mencionado, esta é a mais inovadora mudança no código: o Contrato Digital. Além de conceitualizar os contratos digitais, o PL formula um capítulo inteiro, composto por 8 artigos dedicados à temática, ampliando a normatização nessa modalidade. O primeiro artigo do capítulo conceitua o contrato digital como:

> (...) todo acordo de vontades celebrado em ambiente digital, como os contratos eletrônicos, pactos via aplicativos, e-mail, ou qualquer outro meio tecnológico que permita a comunicação entre as partes e a criação de direitos e deveres entre elas, pela aceitação de proposta de negócio ou de oferta de produtos e serviços. (Brasil, 2025, p. 214)

Em seguida, trata de frisar que os contratos digitais equiparam-se aos celebrados através de instrumentos particulares ou públicos, sendo regidos pelas mesmas regras, ainda que respeitando as especificidades decorrentes da sua natureza. Ainda, esclarece que, via de regra, serão considerados contratos informais, nos termos do art. 107, impactando diretamente a validade da expressão da autonomia de vontade das partes contratantes. De acordo com TARTUCE (2024), os contratos informais:

> (...) não exige qualquer formalidade, constituindo regra geral pelo sistema civil brasileiro, pelo que consta no art. 107 do CC, que consagra o princípio da liberdade das formas. Exemplos: prestação de serviço de empreitada. (Tartuce, 2024, p. 1370)

O projeto de lei também traz em seu texto fundamentos que da disciplina do direito civil Digital Brasileiro, em que se lê:

> Art. São fundamentos da disciplina denominada direito civil digital:

> I - o respeito à privacidade, à proteção de dados pessoais e patrimoniais, bem como à autodeterminação informativa;
>
> II - a liberdade de expressão, de informação, de comunicação e de opinião;
>
> III - a inviolabilidade da intimidade, da honra, da vida privada e da imagem da pessoa;
>
> IV - o desenvolvimento e a inovação econômicos, científicos e tecnológicos, assegurando a integridade e a privacidade mental, a liberdade cognitiva, o acesso justo, a proteção contra práticas discriminatórias e a transparência algorítmica;
>
> V - a livre iniciativa e a livre concorrência;
>
> VI - a inclusão social, promoção da igualdade e da acessibilidade digital; e
>
> VII - o efetivo respeito aos direitos humanos, ao livre desenvolvimento da personalidade e dignidade das pessoas e o exercício da cidadania pelas pessoas naturais. (Brasil, 2025, p. 201)

Observa-se que a disciplina proposta prioriza a tutela da privacidade e da proteção de dados pessoais e patrimoniais, bem como a autodeterminação informativa, elementos essenciais em um contexto marcado pelo uso massivo de tecnologias digitais. Paralelamente, assegura-se a liberdade de expressão, informação e comunicação, ao tempo em que se preservam direitos da personalidade, como a honra, a imagem, a intimidade e a vida privada.

O dispositivo também evidencia o incentivo ao desenvolvimento econômico, científico e tecnológico, condicionado à observância da integridade mental, da liberdade cognitiva, da transparência algorítmica e da vedação a práticas discriminatórias, reforçando a necessidade de responsabilidade no uso de tecnologias emergentes. Ademais, consagra-se a livre iniciativa e a livre concorrência, sem afastar o compromisso com a inclusão social, a igualdade e a acessibilidade digital. Por fim, destaca-se o efetivo respeito aos direitos humanos, à dignidade da pessoa humana e ao livre desenvolvimento da personalidade, reafirmando a centralidade do indivíduo e da cidadania nas relações jurídicas digitais.

Fato é que os contratos digitais já são, há algum tempo, uma figura presente no cotidiano dos brasileiros tanto em relações de consumo, quanto em tratativas empresariais. A partir da popularização da assinatura eletrônica, inclusive sua viabilização por meio do portal oficial do Governo Federal (), o meio digital se tornou um terreno mais fértil para a celebração de parcerias, convênios e acordos. Ocorre que, ainda, a legislação carece de norma específica para tratar dos contratos digitais, lacuna que geralmente acaba sendo preenchida por intervenção judicial em qualquer indício de conflito.

Consequentemente, a insegurança jurídica decorrente da obscuridade legislativa configura um grande obstáculo para a realização de negócios interestaduais ou internacionais, limitando a autonomia das partes, impactando economicamente os contratantes e contribuindo com a sobrecarga do judiciário.

Atualmente, os profissionais do direito buscam sempre se atualizar com as novidades tecnológicas, considerando que elas

são cada vez mais necessárias no mundo em movimento, Pinheiro (2021) entende que:

> Saber estabelecer estratégias jurídicas eficientes no mundo cada vez mais digital e virtual é condição de sobrevivência do profissional do Direito, dado que cada vez mais o tempo e a tecnologia atuam de modo a exigir celeridade e flexibilidade nas soluções jurídicas. A questão que se coloca é de eficácia. Para isso, devemos antever os acontecimentos, preparar os contratos de modo flexível para que sobrevivam às mudanças rápidas que a sociedade atravessa, para não se tornarem obsoletos logo após sua assinatura. (Pinheiro, 2021, p. 332)

Desse modo, um novo Código Civil com alterações legislativas eficientes, tornam-se essenciais para uma sociedade cada vez mais exigente, na qual as relações jurídicas se desenvolvem em um ambiente digital e dinâmico. A adaptação do ordenamento jurídico às novas tecnologias não representa apenas uma modernização normativa, mas uma condição necessária para garantir a eficácia e a segurança jurídica dos negócios contemporâneos. Assim, a reforma do Código Civil mostra-se indispensável para assegurar soluções jurídicas céleres, adequadas e compatíveis com a realidade virtual e tecnológica que permeia as relações empresariais atuais.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Sabe-se que a reforma do Código Civil é um evento inevitável, uma vez que as relações sociais e as formas de negócio não são mecanismos estáticos, mas continuam a se modificar e multiplicar a cada dia. Por essa razão, não se pode deixar que a legislação fique esquecida, defasada. Pelo contrário, a norma precisa de

aperfeiçoamento e especialização nos mais diversos temas, sob risco de deixar lacunas que o judiciário se vê obrigado a preencher.

Com a aprovação do Projeto de Lei n.º 04/2025 e a consequente instituição do Novo Código Civil, dar-se-á uma modernização do Direito Empresarial, adquirindo maior expressividade no código, inclusive com a criação de princípios específicos como a liberdade de iniciativa, a livre concorrência, a autonomia privada e patrimonial, o estímulo à atividade econômica e a instrumentalidade das formas. Destaca-se que esses princípios não somente norteiam a atividade empresarial, mas também servem como parâmetros de interpretação contratual tanto para as partes, quanto para o judiciário, em caso de eventual lide.

A disciplina ganha, a partir disso, nova roupagem, mais profunda e especializada, com normas específicas para seu funcionamento, quebrando com a clássica interpretação unitária que frequentemente aplica as mesmas regras para contratos civis e contratos empresariais, sem qualquer distinção.

Ainda, o reforço da liberdade contratual acarreta maior protagonismo para este. Com a valorização na autonomia privada nos contratos empresariais e a aplicação de parâmetros mais rigorosos para justificar sua revisão, o risco do contrato deixa de ser um problema jurídico e passa a ser um **e**lemento econômico legítimo do negócio entre as partes. Essa diminuição do índice de revisão contratual garante maior previsibilidade nas negociações e, assim sendo, garante mais segurança jurídica para o empresário.

Não obstante, o Projeto em estudo preocupa-se em regular contratos digitais, o que incentiva o investimento de empresas de tecnologia e dá lastro legal a contratos empresariais desenvolvidos de maneira integralmente remota. Isso fortalece os investimentos

em tecnologia ao destacar os chamados *Software as a Service* (SaaS), *fintechs*, *legaltechs*, entre tantas outras novas formas de serviços disponíveis atualmente. A regulamentação desses tipos de contrato garante estabilidade para o negociante, por exemplo, em questões como o início das obrigações, a contagem de prazos e a responsabilidade contratual, além de ser fundamental para contratos empresariais de alto volume. Além disso, a legislação específica força uma interpretação tecnológica e econômica do contrato, não meramente textual.

REFERÊNCIAS

AMARAL. **Francisco**. Direito Civil. Introdução. 5. ed. Rio de Janeiro: Renovar. 2003.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 11 jan. 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em: 26 jan. 2026.

BRASIL. Senado Federal. **Anteprojeto de lei nº 04, de 2025**. Autuado pelo Presidente do Senado Federal. Brasília: Senado Federal, 2025. Disponível em: https://legis.senado.leg.br/sdleg-getter/documento?dm=9889356&ts=1765826997770&disposition=inline. Acesso em: 26 jan. 2026.

CONSELHO DA JUSTIÇA FEDERAL. **Enunciado 21 – I Jornada de Direito Comercial**: Nos contratos empresariais, o dirigismo contratual deve ser mitigado, tendo em vista a simetria natural das relações interempresariais. Centro de Estudos Judiciários – CJF; I Jornada de Direito Comercial. Disponível em: https://www.cjf.jus.br/enunciados/enunciado/46. Acesso em: 09/02/2026.

PINHEIRO, Patrícia Peck. **Direito digital**. 7. ed. – São Paulo: Saraiva Educação, 2021.

TARTUCE, Flávio. **Manual de direito civil**: Volume Único. 14 ed. Rio de Janeiro: Método, 2024.

OS LIMITES DA INTERVENÇÃO JUDICIAL NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS DIANTE DO PRINCÍPIO DA AUTONOMIA PRIVADA

THE LIMITS OF JUDICIAL INTERVENTION IN BUSINESS CONTRACTS IN LIGHT OF THE PRINCIPLE OF PRIVATE AUTONOMY

Kevin Maximillian Oliveira de Sousa

Resumo: O debate contemporâneo sobre a intervenção judicial nos contratos de natureza empresarial tem ganhado notoriedade diante da dualidade entre a preservação da autonomia privada e a necessidade de controle judicial para equilibrar as relações de mercado. Nesse contexto, o presente trabalho possui como objetivo avaliar em que medida a intervenção judicial encontra limites no princípio da autonomia privada, sobretudo após alterações significativas implementadas pela Lei 13.874/2019 (Lei da Liberdade Econômica). Analisa-se a evolução histórica da autonomia privada no direito brasileiro, sua releitura com base nos ditames Constitucionais e a consolidação normativa do Código Civil que reforça a intervenção mínima nos contratos empresariais. A pesquisa adota abordagem qualitativa com método dedutivo e fundamenta-se em pesquisa bibliográfica, com análise de doutrina especializada, dispositivos normativos pertinentes ao tema e de produções acadêmicas. Partindo da hipótese de que a intervenção judicial deve ocorrer de forma excepcionalíssima e restritiva nas relações empresárias, possuindo uma função de contenção na salvaguarda e preservação da racionalidade econômica quando rompido o sinalagma funcional dos contratos empresariais. São examinados os fundamentos

jurídicos que legitimam a revisão excepcional dos contratos, especialmente a teoria da onerosidade excessiva positivada nos arts. 317, e 478 a 480 do Diploma Civil de 2002. Por fim, a pesquisa desenvolve a discussão entre a segurança, o bom desenvolvimento econômico e a atuação judicial, com a necessidade de preservar a racionalidade, a previsibilidade econômica e a liberdade estratégica de alocação de riscos.

Palavras-Chave: Autonomia Privada; Intervenção Judicial; Revisão Contratual, Contratos Empresariais.

Abstract: The contemporary debate on judicial intervention in business contracts has gained prominence in light of the tension between the preservation of private autonomy and the need for judicial control to balance market relations. In this context, the present study aims to assess the extent to which judicial intervention is limited by the principle of private autonomy, especially after the significant changes introduced by Law No. 13,874/2019 (Economic Freedom Act). The research analyzes the historical evolution of private autonomy in Brazilian law, its reinterpretation based on constitutional principles, and the normative consolidation of the Civil Code, which reinforces minimal judicial intervention in business contracts. The study adopts a qualitative approach using the deductive method and is based on bibliographical research, including the analysis of specialized legal scholarship, relevant statutory provisions, and academic works. It proceeds from the hypothesis that judicial intervention should occur in an exceptionally restrictive manner in business relations, serving a containment function in safeguarding and preserving economic rationality when the functional synallagma of business contracts is disrupted. The research also examines the legal grounds that justify the exceptional revision of contracts, particularly the doctrine of excessive hardship established in Articles 317 and 478 to 480 of the Brazilian Civil Code of 2002. Finally, the study develops a discussion on the relationship between legal certainty, economic development, and judicial action, emphasizing the need to preserve rationality, economic predictability, and the strategic freedom of risk allocation.

Keywords: Private Autonomy; Judicial Intervention; Contractual Revision; Business Contracts.

INTRODUÇÃO

Os contratos empresariais, reforçados com o advento da Lei 13.874/2019 (Lei da Liberdade Econômica) que trouxe importantes avanços e alterações significativas ao Código Civil de 2002, embora formalmente submetidos ao regime civil, apresentam peculiaridades funcionais e especiais, pois são regidos pela intervenção mínima do Estado, pela excepcionalidade das revisões contratuais e pela imperiosidade do princípio do *pacta sunt servanda.* Isto é, a força obrigatória dos termos celebrados entre as partes.

No entanto, não obstante as evoluções legislativas que buscaram reforçar um tratamento diferenciado as relações empresariais, o Código Civil ainda permanece estruturado sobre teorias gerais intervencionistas, sobretudo em matéria de diretrizes obrigacionais. Como expressão de uma orientação socializante constitucional, proveniente da essência de correntes do dirigismo contratual, o diploma civil, prudencialmente, submete a autonomia privada ao cumprimento da função social (art. 421).

Todavia, verifica-se nesse requisito elevado grau de indeterminação normativa. Por conseguinte, amplia-se o espaço valorativo e interpretativo judicial, o que pode resultar em instabilidade jurídica, tensionar a previsibilidade, bem como a paridade e simetria presumida (art.421-A) que norteiam os contratos empresariais, o que por vezes, é objeto de preocupação na doutrina empresarial.

Nesse sentido, parte-se da hipótese de que a intervenção judicial deve ser aplicada de forma restritiva sobre as relações empresariais, sob o risco de comprometer a previsibilidade econômica e segurança jurídica. Portanto, diante da dicotomia discutida, faz-se necessário elucidar em que medida a intervenção judicial nos contratos empresariais encontra limites no princípio da autonomia privada, especialmente após as alterações promovidas pela lei 13.874/2019 (Lei da Liberdade Econômica).

Desse modo, a fim de propor critérios objetivos para evitar decisões que comprometam a segurança jurídica nas relações de mercancia, tendo em vista a possibilidade de expansão hermenêutica do poder judiciário e do ativismo judicial.

Assim, esse trabalho possui o intuito de promover a análise de fundamentos normativos, doutrinários que orientam os limites da atuação judicial nos contratos empresariais, estruturando-se em capítulos que, destrincham, inicialmente a autonomia privada dos contratos empresariais, para, posteriormente, delimitar os fundamentos e os limites da intervenção judicial nessas relações.

A pesquisa desenvolve-se sob a abordagem qualitativa e adota o método dedutivo, partindo de princípios gerais do direito contratual com o objetivo de examinar sua aplicação aos contratos empresariais e delimitar os limites da intervenção judicial. O estudo fundamenta-se em pesquisa bibliográfica, com análise de doutrina especializada, do Código Civil e de produções acadêmicas pertinentes ao tema.

A AUTONOMIA PRIVADA DOS CONTRATOS EMPRESARIAIS NO DIREITO BRASILEIRO

No Brasil, foi somente com a proclamação da independência e a promulgação da primeira Constituição nacional em 1824 que surgiu a necessidade de regular um diploma civil próprio, tendo em vista que no período colonial imperavam as Ordenações Filipinas. Todavia, devido a diversos acontecimentos históricos, somente na República, em 1916, surgiu o primeiro Código Civil brasileiro.

Esse primeiro diploma civilista possuía um caráter essencialmente liberal e individualista, no qual o princípio da autonomia privada, embora nunca tenha sido ilimitado, suscitava abusos no exercício da liberdade de contratar (Storer, 2009, p. 5). Com a implementação da constitucionalização do Direito Privado, à luz dos novos princípios consagrados pela Carta Magna de 1988, o patrimonialismo e a liberdade irrestrita dão lugar a direitos fundamentais na releitura das normas civis, como a função social do contrato (art. 5º, XXIII), Dignidade da pessoa humana (art. 1º, III) e Livre iniciativa (art. 170). Dessa maneira, reestruturando a autonomia privada sobre novos critérios axiológicos.

Discutida a positiva evolução humanitária do liberalismo contratual e a superação da autonomia "absoluta" no direito brasileiro, por outro lado, há de se reconhecer também a autonomia como um importante instrumento de eficiência econômica nos contratos empresariais.

Assim, o pleno funcionamento da autonomia privada no ambiente empresarial é consubstanciado pelo art. 421-A, Inciso I, II, III do diploma civilista em vigência ao estabelecer que os

contratos empresariais se presumem paritários e simétricos até a presença de elementos concretos que justifiquem o afastamento dessa presunção, além da excepcionalidade revisional e o estabelecimento de parâmetros objetivos para a interpretação das cláusulas negociais e definição de alocação de riscos.

O professor André Santa Cruz na sua Doutrina de Direito Empresarial tem reforçado o caráter restritivo que a intervenção judicial pode tomar:

> (...) Outra conclusão é a seguinte: a presunção de paridade e simetria dos contratos civis e empresariais não é absoluta, mas só pode ser afastada quando houver "elementos concretos" nesse sentido. A redação, ao que nos parece, não foi das melhores: a jurisprudência pode esvaziar o conteúdo dessa regra. Basta, por exemplo, que juízos e tribunais entendam que a desigualdade econômica entre as partes é um "elemento concreto" que justifica o afastamento da presunção de paridade e simetria de um contrato empresarial. (...)
>
> Direito empresarial: volume único. 10. ed. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2020, p. 1.027.

É crucial destacar que os agentes econômicos que exercem atividade empresarial de forma organizada atuam profissionalmente, possuindo capacidade técnica e conhecimento negocial, razão pela qual não há o que se convencionar como regra, fundamentações de vulnerabilidade ou desigualdade econômica, tendo em vista ser considerado os riscos negociais como elemento visceralmente ligado a atividade desempenhada. Dessa maneira, preservando a presunção de sofisticação dos contratantes, conforme o Enunciado 25 da I jornada de Direito Comercial do CJF (Conselho da Justiça Federal).

> "'A revisão do contrato por onerosidade excessiva fundada no Código Civil deve levar em conta a natureza do objeto do contrato. Nas relações empresariais, deve-se presumir a sofisticação dos contratantes e observar a alocação de riscos por eles acordada."
>
> (Enunciado 25, I jornada de Direito Comercial do CJF)

Condão que, por si só, diferencia a autonomia privada comum da autonomia privada comercial, o que torna imperioso o respeito a excepcionalidade da revisão contratual, bem como a alocação dos perigos, inserida no campo jurídico pela Lei da Liberdade Econômica (Lei 13.874/2019).

O citado dispositivo legal, ressalvadas as exceções legais que serão tratadas mais adiante, impõe ao Poder Judiciário um dever limitado de contenção nas tratativas empresariais celebradas, constituindo, portanto, um indicativo positivado restritivo na atuação da intervenção judicial.

A previsibilidade nos negócios jurídicos comerciais, isto é, a segurança jurídica presumida de que todo os termos acordados entre as partes na celebração do ato serão cumpridos conforme o acordado, representa a essencialidade da racionalidade econômica. Pois, nos contratos dessa natureza os riscos são distribuídos estrategicamente, o que permite aos empresários, atuar de maneira técnica e estruturar suas operações visando alcançar ao máximo a estabilidade de mercado. Nesse ínterim, a intervenção judicial indiscriminada compromete a matriz econômica de alocação de riscos.

Portanto, a autonomia privada empresarial não deve possuir o perfil predominantemente individualista, como nos moldes do diploma civil de 1916, mas deve constituir regra estrutural

do sistema econômico. Sobretudo, após as legislações recém implementadas que reforçaram esse grau de excepcionalidade na revisão contratual, o que trouxe novos contornos ao direito brasileiro.

Diante desse contexto, a atuação judicial deve estabelecer parâmetros de deferência a todos os termos legitimamente pactuados pelas partes, sob a pena comprometer o equilíbrio de mercado que regem as relações empresárias.

FUNDAMENTOS JURÍDICOS DA INTERVENÇÃO JUDICIAL NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS

Os contratos empresariais, embora detentores de considerável intangibilidade contratual projetada para a preservação da liberdade de mercado, não ostentam caráter absoluto, admitindo mitigação em hipóteses excepcionalíssimas previstas pelo ordenamento. Nesse sentido, estão subjugados ao respeito e manutenção da ordem pública, bem como a consuetudinário boa-fé. Nestas hipóteses, exclusivamente, sua natureza pode ser mitigada, o que possibilita a moderada revisão pelo Poder Judiciário.

Em primeira análise, pode-se afirmar categoricamente que a Carta Magna foi eficiente ao reconstruir a autonomia e a livre iniciativa sobre novos critérios axiológicos. Assim, estabeleceu princípios de dignidade da pessoa humana, valores sociais da livre iniciativa (art 1º, III e IV), a livre concorrência, a fim de coibir abusos do poder econômico e a ordem econômica fundada na existência digna e nos ditames sociais (art. 170, IV). Nesse sentido, mesmo que com limites legais, o constituinte originário se atentou a oferecer ao Estado legitimidade para a correção judicial

de desequilíbrios, mas sempre garantindo a livre iniciativa e a concorrência de mercado.

Posteriormente, seguindo adiante e para uma análise ainda mais aprofundada acerca do tema, convém mencionar as diversas teorias revisionistas, das quais nem todas serão destrinchadas por este estudo, a fim de não se alongar-se demasiadamente, uma vez que o foco deve ser o ordenamento jurídico brasileiro em vigência. Desse modo, pode-se afirmar, inicialmente, que a teoria intervencionista incorporada pelo Código Civil é a teoria da onerosidade excessiva, proveniente do direito italiano, conforme entendimento de Martins Costa (2003).

Esta teoria está positiva no art. 1467 do *Codice Civile* de 1942 e estabelece que se um contrato ao longo da sua execução tornar-se excessivamente oneroso para umas das partes negociadoras em decorrências de acontecimentos supervenientes, imprevisíveis e extraordinários, nessa hipótese, o prejudicado tem a possibilidade de requerer a resolução contratual.

Para ROPPO (2009) o suporte fático do aludido artigo consiste na existência de quatro pressupostos para que a regra possa surtir seus efeitos no caso concreto, são eles: uma das prestações deve ser diferida; a prestação não se tenha exaurida; a onerosidade superveniente seja excessiva e precisa ter sido causado por evento extraordinário e imprevisível.

No direito brasileiro, a revisão contratual está prevista na redação dos artigos 317, 478, 479 e 480 do Código Civil de 2002. Por sua vez, esses dispositivos, além do essencialmente trazido pelo ordenamento italiano como a resolução contratual, reconhece a possibilidade, ainda, de oferecer ao credor a faculdade de impedir a resolução desde que modifique equitativamente as

condições contratuais com o fim de reequilibrar a relação e a redução de prestação a quem couber apenas obrigações para se evitar a onerosidade.

Outrossim, é interessante destacar que enquanto o art. 317 opera como um dispositivo pontual de correção nas prestações contratuais, portanto, não exigindo imprevisibilidade, o art. 478, objetivando impedir a banalização da revisão contratual e preservar a estabilidade das relações negociais, exige requisitos mais específicos restringindo rigorosamente a sua aplicação somente nas hipóteses em que forem constatadas as seguintes condições: (i) contrato de execução continuada ou diferida; (ii) a prestação de uma das partes tornar-se excessivamente onerosa. (iii) existência real de extrema vantagem em favor da parte não prejudicada e (iv) e que os acontecimentos ensejadores sejam imprevisíveis e extraordinários.

Portanto, os requisitos expressos no citado dispositivo é corolário da delimitação das situações em que são admitidas as intervenções judiciais, nesse contexto, o Poder Judiciário não deve ser configurado como um instrumento de redistribuição de riscos, mas como um mecanismo excepcional de recomposição do sinalagma funcional dos contratos bilaterais empresariais, quando houver latente rompimento da base objetiva do negócio jurídico por decorrência dos efeitos de fatos supervenientes.

A acentuada cautela nos contratos empresariais é necessária para não desestabilizar as praxes de mercado, uma vez que, como já tratado no tópico anterior, o exercício de atividade empresarial organizada implica, logicamente, a aceitação de riscos inerentes às dinâmicas econômicas, razão pela qual deve imperar a presunção

de sofisticação, paridade e capacidade profissional técnica das partes, respeitando-se, portanto, a estratégica alocação de riscos.

Por conseguinte, os fundamentos da intervenção Judiciária não repousam em uma espécie de paternalismo judicial que sempre que os resultados econômicos se demonstrem desfavoráveis a uma das partes, autoriza o Judiciário a substituir a vontade contratual. Muito pelo contrário, a intervenção judicial é um remédio excepcional destinado a preservar a própria racionalidade econômica do contrato quando rompida sua base lógica e objetiva dos contratos sinalagmáticos e bilaterais das relações empresárias.

OS LIMITES DA INTERVENÇÃO JUDICIAL NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS

Se o tópico anterior se debruçou sobre o desenvolvimento dos fundamentos que legitimam a excepcional interferência judicial nos contratos empresariais, impõe-se agora examinar os limites dessa atuação, pois a sua aplicação indiscriminada compromete a dinâmica da ordem econômica fundada na livre iniciativa, conforme estruturada pela Constituição Federal de 1988.

A fim de um maior entendimento acerca desses limites, serão abordadas três vertentes que nortearão este capitulo. São eles: o limite normativo; o limite econômico e o limite institucional, o que trará mais clareza dos fatos articulados.

O primeiro, e talvez mais concreto, limite da atuação judicial reside no próprio ordenamento normativo civilista, pois estabelece critérios rigorosos e cumulativos, isto é, não bastam apenas a incidência de um deles, precisam estar todos presentes para

que seja realmente possível a sua revisão. Nesse contexto, tantos requisitos minuciosos apenas demonstram que o legislador buscou restringir a revisão contratual somente às hipóteses excepcionalíssimas. Portanto, pode-se verificar que este modelo legislativo tem objetivo de evitar a banalização da revisão contratual para que a legislação não se torne um mecanismo de reequilíbrio sempre que exista um resultado desfavorável a uma das partes. Desse modo, preservando as relações negociais.

O segundo limite a ser abordado, que inclusive complementa o primeiro, é o limite econômico que diz respeito aos riscos assumidos e a consciência de mercado. Uma vez inexistentes acontecimentos imprevisíveis ou vantagem extrema entre as partes, não se legitima a revisão judicial do contrato. Nessas hipóteses, a atuação do Poder Judiciário encontra limite na própria distribuição estratégica de riscos realizada pelos contratantes. Isto porque os agentes econômicos, dotados da presunção de capacidade técnica e informacional, estruturam suas operações sobre a análise estratégica desses riscos assumidos, avaliando os custos de transações, bem como as expectativas de retorno e rentabilidade.

Assim sendo, caso o Poder Judiciário assuma uma atuação como mecanismo indiscriminado de revisão contratual, interferindo nos contratos apenas em fundamentos genéricos e com base em resultados naturalmente desfavoráveis a uma das partes, promover-se-á perigosa redistribuição dos riscos devidamente acordados. Assim, afetando toda a previsibilidade de mercado e a racionalidade econômica.

É justamente nesse ponto, que se inicia a terceira vertente aludida; o vetor do limite institucional. Os riscos assumidos pelos

agentes econômicos, sem qualquer fato superveniente que altere drasticamente as condições econômicas, constitui elemento intrinsecamente ligado ao funcionamento institucional do mercado e de quem realiza atividade empresária de forma organizada.

Segundo o professor Leonardo Gomes de Aquino, na sua obra Teoria Geral dos Contratos, a cláusula implícita dos contratos *Rebus sic Stantibus* positivada pelo direito civil italiano que permite a teoria da onerosidade excessiva, não acoberta os riscos próprios do contrato, ou seja, os riscos naturais, estes que são assumidos conscientemente no ato de celebração contratual não devem ser abarcados pela teoria de revisão que é consubstanciada em uma desregulação atípica do contrato em casos imprevisíveis.

Sob essa ótica, a atenção aos riscos naturais do empreendimento representa a condição indispensável à preservação da segurança jurídica que é essencial para a confiança dos agentes econômicos, dessa maneira, a atuação judicial possui um dever social de autocontenção, sobretudo em relações empresárias que devem imperar o pacta sunt servanda, a presunção de sofisticação das partes, sob a pena de que uma atuação desregrada e ilimitada com fundamentos genéricos e indeterminados não só afete gravemente o equilíbrio comercial como também substitua a legítima vontade das partes, viciando o consensualismo que compõe o núcleo dos vínculos contratuais.

Convém ressaltar, ainda, que essa prática aproxima-se do fenômeno que parte da doutrina denomina ativismo judicial nas relações privadas, quando o julgador utiliza de seu poder decisório de forma a ultrapassar os limites devidamente colocados pelo ordenamento jurídico, postura que irradia muitos problemas

a lógica estrutural das relações comerciais, visto que ataca a estabilidade dos pactos legitimamente firmados.

Desse modo, deve-se deduzir que as interferências judiciais nos contratos empresariais encontram limites não apenas na seara normativa do Código Civil vigente, como também nos limites econômicos da racionalidade econômica das relações negociais e nos limites institucionais de mercado. O pleno respeito a esses limites é fundamental para o bom desenvolvimento da ordem econômica e a garantia da manutenção da segurança jurídica.

CONCLUSÃO

A presente pesquisa teve como objetivo analisar os limites da intervenção judicial nos contratos empresariais, tendo em vista o princípio da autonomia privada, para isso, abordou as hipóteses excepcionais de revisão contratual admitidas pelo ordenamento jurídico brasileiro, bem como as raízes doutrinárias dessa legislação.

Ao longo do estudo verificou-se que a possibilidade da intervenção judicial encontra fundamento em diversos institutos constitucionais, civis e axiológicos do ordenamento jurídico brasileiro contemporâneo, como a função social do contrato e dignidade da pessoa humana. Concluindo que quando, de fato, existe desregulação econômica atípica dos contratos empresariais, portanto, atendendo as todos os critérios normativos da teoria da onerosidade excessiva, verifica-se que esses mecanismos representam uma função importante na correção desses desequilíbrios extremos.

Entretanto, restou provado que quando a interferência Judicial ultrapassa os limites da razoabilidade legalmente prevista e desrespeita a distribuição estratégica de riscos, a presunção de capacidade técnica e sofisticação das partes, não prezando ao máximo pela soberania do princípio do *pacta sunt servanda,* é quando as medidas de ativismo judicial tomam contornos perigosos que podem representar uma grave ameaça a confiança dos agentes econômicos e a estabilidade das relações negociais.

Neste contexto, demonstrou-se que a intervenção judicial nos contratos empresariais encontra limites em três planos. O primeiro é o limite normativo, consubstanciado nos próprios requisitos restritivos previstos pelo ordenamento civil para a revisão contratual, que demonstram claramente a intenção originária do legislador em reservar a revisão apenas para situações excepcionais.

O segundo limite é de natureza econômica e está relacionado à racionalidade e a consciência que possuem as relações de mercado, visto que os agentes econômicos organizam sua estrutura com base na análise estratégica dos riscos pactuados, assim como de todos os custos inerentes à negociação celebrada. Por fim, delimitou-se o plano institucional do próprio mercado, visto que os riscos assumidos compõem a mais pura natureza da atividade empresária e estão intrinsecamente ligados ao funcionamento e desenvolvimento da ordem econômica, além do dever de autocontenção do sistema jurídico na sua atuação.

Portanto, intervenções judiciais que desconsiderem essa lógica estrutural podem gerar efeitos adversos à previsibilidade da qual são dotadas as relações negociais, a própria segurança jurídico

e, consequentemente, ao bom e adequado desenvolvimento da ordem econômica.

Nesse sentido, conforme observa Judith Martins-Costa, a preservação da segurança jurídica nas relações contratuais exige que o intérprete reconheça a importância da estabilidade dos pactos e da previsibilidade das decisões judiciais, elementos indispensáveis para a confiança dos agentes econômicos. De igual modo, no âmbito do direito empresarial, destaca Fábio Ulhoa Coelho que a atividade empresarial pressupõe a assunção consciente de riscos, razão pela qual a revisão judicial não pode servir como instrumento de correção de resultados econômicos naturalmente desfavoráveis decorrentes da dinâmica do mercado.

Diante de todas as considerações expostas, conclui-se que a intervenção judicial nos contratos empresariais deve ser cada vez mais compreendida apenas como um mecanismo excepcional para situações extraordinárias que desregulem drasticamente as condições de mercado em decorrência de fatos imprevisíveis de força maior e supervenientes a celebração do contrato.

Assim, a eficiência dessa compreensão acerca dos limites normativos e estruturais do mercado se revela fundamental para a preservação do princípio da autonomia privada e da livre iniciativa, garantindo mais segurança jurídica e o saudável desenvolvimento econômico.

REFERÊNCIAS

AQUINO, Leonardo Gomes de. **Teoria geral dos contratos**. Belo Horizonte: Expert Editora, 2021.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 11 jan. 2002.

COELHO, Beatriz. **Método dedutivo**: um guia sobre esse método de abordagem. Blog Mettzer, 18 mar. 2021. Atualizado em 27 jan. 2025. Disponível em: https://blog.mettzer.com/metodo-dedutivo/. Acesso em: 15 fev. 2026.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Novo manual de direito comercial**: direito de empresa. 30. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2018.

COELHO, Matheus Preima. **Alteração da base do negócio**: uma análise dogmática da revisão dos contratos por onerosidade excessiva no Código Civil brasileiro. 2024. Dissertação (Mestrado em Direito Civil), Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2024.

COOTER, Robert; ULEN, Thomas. **Law and Economics**. Boston: Pearson.

DIPP SCHOEMBAKLA, Carlos Eduardo. **A autonomia privada em face da eficácia dos direitos fundamentais no contrato**. 2010. Dissertação (Mestrado em Direito) – Programa de Pós-Graduação em Direito, Faculdades Integradas do Brasil – UniBrasil, Curitiba, 2010.

HUGO, Victor. **Evolução da teoria da autonomia da vontade para a autonomia privada no direito civil brasileiro**. Clube do Papiro, 3 jul. 2024. Disponível em: https://www.clube-do-papiro.com.br/l/evolucao-da-teoria-da-autonomia-da-vontade-para-a-autonomia-privada-no-direito-civil-brasileiro/. Acesso em: 15 fev. 2026.

JOIA, Felipe Cunha. **Autonomia privada e os limites à liberdade contratual nos contratos empresariais**. 2024. Artigo científico (Trabalho de Conclusão de Curso, Bacharelado em Direito). Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2024. Orientador: Luiz Gustavo Friggi.

LÔBO, Paulo Luiz Netto. Constitucionalização do direito civil. **Revista de Informação Legislativa**, Brasília, ano 36, n. 141, p. 99–109, jan./mar. 1999.

MARTINS-COSTA, Judith. **A boa-fé no direito privado**. São Paulo: Revista dos Tribunais.

MARTINS-COSTA, Judith Hofmeister. **A revisão dos contratos no código civil brasileiro**. Rivista di Diritto

Dell'Integrazione e Unificazione del direitto in Europa e in América Latina, n. 16, 2003. p. 144.

MONTI, Rafael Ferreira Fumelli. **A inobservância do princípio da autonomia privada na revisão judicial dos contratos**: uma análise econômico-legal. 2018. 185 f. Dissertação (Mestrado em Direito Comercial) – Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2018.

PIMENTEL, Emilly Araújo. **A evolução histórica e os princípios do Direito Civil**. Conteúdo Jurídico, 23 fev. 2023. Disponível em: https://www.conteudojuridico.com.br/consulta/Artigos/61097/a-evoluo-histrica-e-os-princpios-do-direito-civil. Acesso em: 15 fev. 2026.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. **Direito empresarial**: volume único. 10. ed. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2020.

ROPPO, Enzo. **O contrato**. Trad. Ana Coimbra e M. Januário C. Gomes. Coimbra: Almedina, 2009.

SANTA CRUZ, André. **Contratos empresariais e dirigismo contratual**. Meu site jurídico: editorajuspodivm.com.br, 10 dez. 2018. Disponível em: https://meusitejuridico.editorajuspodivm.com.br/2018/12/10/contratos-empresariais-e-dirigismo-contratual/. Acesso em: 15 fev. 2026.

STORER, Aline. Autonomia da vontade: a ficção da liberdade. Considerações sobre a autonomia da vontade na teoria contratual clássica e na concepção moderna da teoria contratual. **Em Tempo**, Marília, v. 8, p. 55–68, set. 2009.

O CHEQUE COMO TÍTULO EM DECLÍNIO: ANÁLISE CRÍTICA DA PERDA DE RELEVÂNCIA E DAS IMPLICAÇÕES JURÍDICAS

THE CHECK AS A DECLINING INSTRUMENT: A CRITICAL ANALYSIS OF ITS LOSS OF RELEVANCE AND LEGAL IMPLICATIONS

Luis Gustavo de Almeida

Resumo: O presente artigo desenvolve uma análise crítica e aprofundada acerca do progressivo declínio do cheque como título de crédito no ordenamento jurídico brasileiro. Parte-se de uma abordagem histórica e dogmática do instituto, examinando-se o seu regime jurídico, sua função econômica tradicional e a forma como a jurisprudência dos tribunais superiores tem enfrentado as controvérsias decorrentes de sua utilização residual. A pesquisa conjuga análise normativa, doutrinária e jurisprudencial, bem como dados empíricos fornecidos pelo Banco Central do Brasil, a fim de demonstrar que, embora juridicamente vigente, o cheque assume papel cada vez mais marginal no sistema de pagamentos, produzindo relevantes impactos na teoria dos títulos de crédito e na prática forense. Conclui-se que o cheque se tornou um instituto funcionalmente anacrônico e que sua permanência revela uma crise mais ampla da dogmática clássica perante a modernização tecnológica, sendo a atuação pretoriana um mecanismo de adaptação informal e insuficiente frente à inércia legislativa.

Palavras-Chave: Cheque. Títulos de crédito. Sistema de pagamentos. Obsolescência dogmática.

Abstract: This article develops a critical and in-depth analysis of the progressive decline of the check as a negotiable instrument in the Brazilian legal system. It begins with a historical and dogmatic approach to the institution, examining its legal regime, its traditional economic function, and how the jurisprudence of the higher courts has addressed the controversies arising from its residual use. The research combines normative, doctrinal, and jurisprudential analysis, as well as empirical data provided by the Central Bank of Brazil, in order to demonstrate that, although legally valid, the check assumes an increasingly marginal role in the payment system, producing significant impacts on the theory of negotiable instruments and on forensic practice. It concludes that the check has become a functionally anachronistic institution and that its persistence reveals a broader crisis of classical dogmatics in the face of technological modernization, with jurisprudential action acting as an informal and insufficient adaptation mechanism in light of legislative inertia.

Keywords: Check. Credit instruments. Payment system. Dogmatic obsolescence.

1 INTRODUÇÃO

Durante grande parte do século XX, o cheque ocupou posição de destaque no cenário econômico brasileiro, funcionando como instrumento de circulação de riquezas e mecanismo de facilitação das transações comerciais. Sua ampla aceitação social e jurídica decorreu não apenas da simplicidade operacional, mas também da robustez do regime cambial que lhe conferiu segurança e previsibilidade. Historicamente, o cheque consolidou-se como o substituto moderno da moeda metálica e do papel-moeda em

transações de médio e grande vulto, permitindo que a disponibilidade bancária fosse mobilizada sem a necessidade do transporte físico de numerário. Mais do que isso, no contexto brasileiro peculiar, serviu como o verdadeiro motor do crédito direto ao consumidor, especialmente através da subversão de sua natureza mediante a prática da pós-datação.

Dogmaticamente, o instituto foi erigido sobre os pilares da Lei Uniforme de Genebra (LUG), internalizada para conferir ao título os atributos da literalidade, autonomia e abstração. Nas últimas décadas, entretanto, observa-se uma acentuada perda de relevância do cheque, fenômeno diretamente associado à modernização do sistema financeiro nacional, à digitalização dos meios de pagamento e à emergência de instrumentos eletrônicos mais eficientes. Tal contexto suscita questionamentos relevantes quanto à persistência de sua função econômica e à adequação de seu regime jurídico.

Diante desse cenário, o presente artigo propõe-se a investigar criticamente as causas do declínio do cheque e as implicações jurídicas decorrentes desse processo, com especial atenção à jurisprudência dos tribunais superiores e aos reflexos na teoria geral dos títulos de crédito.

2 METODOLOGIA

A pesquisa adota metodologia qualitativa, de natureza descritivo-analítica, fundamentada em levantamento bibliográfico e documental. Procedeu-se à análise da legislação pertinente, especialmente da Lei nº 7.357/1985 (Lei do Cheque), bem como da doutrina especializada em Direito Empresarial.

Complementarmente, realizou-se exame sistemático da jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça e do Supremo Tribunal Federal, com o objetivo de identificar padrões decisórios e compreender a interpretação contemporânea do instituto. Por fim, foram considerados dados estatísticos oficiais do Banco Central do Brasil, a fim de contextualizar empiricamente a redução do uso do cheque no sistema de pagamentos.

3 A ASCENSÃO E O APOGEU DO CHEQUE NA ECONOMIA BRASILEIRA: A RESPOSTA À HIPERINFLAÇÃO

Para compreender a magnitude do declínio do cheque, é imperativo revisitar o seu período de apogeu. Nas décadas de 1980 e 1990, o Brasil enfrentou um cenário econômico de inflação crônica e acelerada. Nesse período, a moeda perdia seu valor aquisitivo em questão de dias ou horas. O cheque assumiu, então, uma função macroeconômica vital: tornou-se a ferramenta de "dinheiro plástico" de uma era analógica.

O ordenamento jurídico brasileiro, influenciado pela Lei Uniforme de Genebra (LUG), importou um modelo europeu rígido. O cheque foi desenhado para ser uma ordem de pagamento à vista. Contudo, a genialidade e a necessidade do empresariado brasileiro criaram o "cheque pré-datado" (tecnicamente, pós-datado). Ao preencher uma data futura na cártula, o consumidor transformava uma ordem de pagamento à vista em um título de crédito stricto sensu. Essa mutação sociológica permitiu o financiamento do consumo da classe média muito antes da popularização dos cartões de crédito.

Essa prática gerou um forte atrito com a ortodoxia dogmática. O mercado operava com o cheque a prazo, enquanto a Lei nº 7.357/1985 (Lei do Cheque) continuava a bradar o princípio da exigibilidade imediata. Esse descompasso foi o primeiro grande sintoma de que a teoria dos títulos de crédito, se aplicada em sua literalidade fria, sufocaria a atividade empresarial que deveria proteger.

Como bem apontado pela doutrina comercialista clássica, o cheque aproxima-se ontologicamente de um instrumento de pagamento, assemelhando-se à própria moeda em sua função circulatória. O rigor imposto pelo Art. 32 atua como uma "norma de encerramento", pela qual o legislador tentou preservar a pureza do instituto contra a contaminação por funções de crédito diferido, que, na tipologia dos títulos, deveriam caber à nota promissória e à duplicata. Contudo, a insistência na posse física do papel (cartularidade) provou-se incompatível com a velocidade e segurança exigidas pela evolução das trocas comerciais.

4 REGIME JURÍDICO DO CHEQUE

O cheque é disciplinado no ordenamento jurídico brasileiro pela Lei nº 7.357/1985, que o define como uma ordem de pagamento à vista, sacada contra instituição financeira que detenha fundos do emitente. O art. 32 da referida lei consagra expressamente o princípio da exigibilidade imediata, afastando qualquer possibilidade de emissão válida a prazo. Para compreender a rigidez e a eficácia deste instrumento, é imperativo analisar seus dispositivos fundamentais:

Artigos 1º e 2º (Requisitos Formais): Estabelecem o rigor formal (princípio da tipicidade). A ausência da denominação "cheque", da ordem incondicional de pagar quantia determinada ou da assinatura do emitente retira-lhe a força executiva.

Artigos 8º a 16 (Circulação): Disciplinam o endosso. Como título de modelo vinculado, sua circulação opera-se pela tradição precedida de endosso, garantindo a autonomia das obrigações ali constantes.

Artigo 32 (Pagamento à Vista): O art. 32 da referida lei consagra expressamente o princípio da exigibilidade imediata, afastando qualquer possibilidade de emissão válida a prazo. Qualquer cláusula em contrário é considerada não escrita, reforçando a natureza do cheque como substituto da moeda e não como instrumento de crédito diferido.

Artigo 33 (Prazos de Apresentação): Define os prazos de 30 dias (mesma praça) e 60 dias (praças diferentes). A inobservância destes prazos acarreta a perda do direito de regresso contra endossantes e avalistas.

Artigo 47 (Ação de Execução): Confere ao portador a via executiva para cobrança do crédito, simplificando a satisfação do direito em face do sacado e demais coobrigados.

Do ponto de vista dogmático, o cheque submete-se aos princípios clássicos dos títulos de crédito, tais como a cartularidade, a literalidade e a autonomia. Tais características conferem segurança às relações cambiais, mas, paradoxalmente, também contribuem para a rigidez do instituto, dificultando sua adaptação às dinâmicas econômicas contemporâneas.

A prática social da pós-datação, amplamente difundida no comércio brasileiro, evidencia essa tensão entre o modelo normativo e a realidade econômica, constituindo uma das principais fontes de litígios envolvendo o cheque.

5 JURISPRUDÊNCIA DO STJ E DO STF

A jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça desempenha papel central na releitura contemporânea do regime jurídico do cheque. A Corte tem atuado para mediar o conflito entre o rigorismo da lei e a boa-fé nas relações privadas.

No julgamento do REsp 1.133.757/RS, a Corte consolidou o entendimento de que a pós-datação não altera a natureza jurídica do cheque como ordem de pagamento à vista, mas que a sua apresentação antecipada pode ensejar responsabilidade civil, quando caracterizada violação à boa-fé objetiva. Este precedente é fundamental, pois cria uma eficácia extracambial para uma convenção que, tecnicamente, a Lei do Cheque ignora.

Em decisões posteriores, o STJ avançou no reconhecimento de danos morais decorrentes da sustação indevida ou da devolução irregular de cheques, como se observa no AgInt no REsp 1.636.116/SP. Tais precedentes indicam uma preocupação crescente do Judiciário com os efeitos extrapatrimoniais da circulação residual do cheque.

No âmbito do Supremo Tribunal Federal, destaca-se o afastamento da criminalização automática da emissão de cheque sem provisão de fundos. No HC 84.412/SP, a Corte assentou que a configuração do ilícito penal exige a demonstração de dolo específico de fraude, reforçando a compreensão de que o mero

inadimplemento não deve ser tratado como questão penal. Esta guinada jurisprudencial retira do cheque o "poder de polícia" que historicamente forçava seu pagamento, contribuindo para sua desidratação como instrumento de garantia.

6 O GOLPE DE MISERICÓRDIA: A DIGITALIZAÇÃO E O PIX

Se o cartão de crédito e as Transferências Eletrônicas Disponíveis (TED) iniciaram o processo de obsolescência do cheque, a implementação do PIX pelo Banco Central em 2020 representou o golpe de misericórdia na funcionalidade da cártula.

O declínio do cheque não é apenas tecnológico, mas estrutural e funcional. O título perdeu sua "vantagem competitiva" no instante em que o Estado passou a fornecer, de forma gratuita e instantânea, uma infraestrutura de liquidação de pagamentos (Sistema de Transferência de Reservas – STR) que mitiga completamente o risco de contraparte. Enquanto um cheque pós-datado carrega o risco do inadimplemento, a fraude de assinaturas e os custos operacionais de compensação física (que podem levar dias), os arranjos de pagamento digitais liquidam a obrigação em segundos, 24 horas por dia.

A confiança, que a teoria clássica de Cesare Vivante (1934) ancorava no documento físico, foi transferida do papel para os algoritmos. O cheque, indissociável de sua ontologia cartular, tornou-se definitivamente um anacronismo em face da instantaneidade das chaves PIX e da imutabilidade das transações via *blockchain* e *Open Finance*.

7 IMPACTOS NA TEORIA DOS TÍTULOS DE CRÉDITO

Dados do Banco Central evidenciam queda acentuada na compensação de cheques ao longo das últimas décadas. A progressiva marginalização do cheque produz efeitos relevantes na teoria geral dos títulos de crédito. O enfraquecimento da cartularidade, substituída por registros eletrônicos, desafia categorias dogmáticas tradicionalmente consolidadas. A desmaterialização não é apenas uma mudança de suporte (do papel para o bit), mas uma alteração na fonte de confiança do sistema.

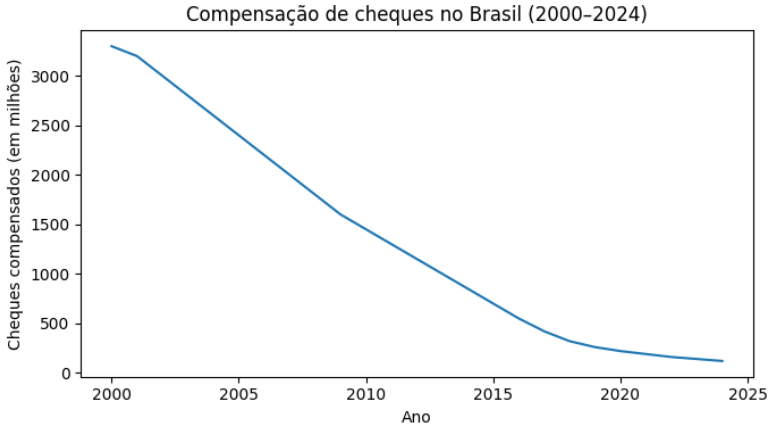
Nesse contexto, questiona-se a capacidade do modelo clássico de títulos de crédito em responder às demandas de um sistema financeiro digitalizado, no qual a confiança é assegurada mais por infraestrutura tecnológica do que pela circulação de documentos físicos. O cheque, preso à sua ontologia cartular, torna-se um anacronismo frente à instantaneidade do PIX e à segurança da criptografia em blocos (blockchain). A permanência do cheque no ordenamento jurídico brasileiro, portanto, converteu-se em um simulacro dogmático: o título existe juridicamente, mas respira por aparelhos na UTI da economia real.

7.1 A Obsolescência Normativa e a Dissonância Funcional

O regime jurídico do cheque, consubstanciado na Lei nº 7.357/1985, estabelece o princípio da exigibilidade imediata. No entanto, a prática social da pós-datação evidencia uma fratura exposta entre o modelo normativo e a realidade econômica. O sistema jurídico é forçado a conviver com uma dissonância crônica: a validade formal do cheque exige a aplicação de princípios como literalidade e autonomia, mas sua funcionalidade

econômica real foi reduzida a um mero instrumento de garantia marginal. A lei tornou-se uma "letra morta viva", mantida em vigor não pela sua utilidade, mas pela ausência de uma reforma legislativa que assuma o óbito de sua função primordial.

Gráfico 1 – Compensação de cheques no Brasil (2000–2024)



Fonte: elaboração do autor, com base em dados do Banco Central do Brasil.

7.2 O Impacto na Teoria Geral: A Sala de Aula vs. O Mercado

O ensino e a doutrina do Direito Empresarial no Brasil enfrentam uma crise de adaptação. A teoria geral dos títulos de crédito continua sendo frequentemente lecionada tendo o cheque como seu arquétipo central, exigindo a compreensão de regras de endosso, aval e protesto baseadas estritamente em um pedaço de papel. Ocorre que o enfraquecimento da cartularidade e sua substituição por registros eletrônicos e infraestruturas tecnológicas desafiam e esvaziam essas categorias dogmáticas clássicas. Continuar ensinando a teoria geral com base no cheque, como se este fosse

o motor do crédito atual, é ignorar que a circulação de riqueza contemporânea prescinde do documento físico, revelando que a dogmática cambial estrita não consegue mais explicar grande parte das transações financeiras.

A manutenção do cheque como protagonista dos manuais de Direito Empresarial revela um preciosismo acadêmico perigoso. Como consequência teórica direta, a redução do uso do papel impõe o enterro gradual da máxima de Vivante (1934), de que "o título de crédito é o documento necessário para o exercício do direito literal e autônomo". Sem o suporte em papel, a teoria geral necessita ser urgentemente reconstruída sobre os pilares do "registro informático imutável" e da escrituração eletrônica (como já se vê nas duplicatas virtuais e nas Cédulas de Produto Rural – CPR eletrônicas). Continuar a dogmática ignorando esse abismo de funcionalidade é formar juristas para um mercado que não existe mais.

8 CONCLUSÃO

No presente artigo propusemo-nos a investigar criticamente as causas do declínio do cheque e as implicações jurídicas decorrentes desse processo de obsolescência. A análise demonstrou que o cheque, outrora protagonista do sistema financeiro, desempenha papel cada vez mais residual no sistema de pagamentos. Em outras palavras, tornou-se um instituto juridicamente válido, porém anacrônico funcional e economicamente. Seu declínio resulta de fatores econômicos, tecnológicos e jurídicos, refletindo transformações estruturais no modo de circulação da riqueza.

Os limites do atual regime cambial são evidentes frente a uma economia digitalizada. A jurisprudência dos tribunais superiores, ao afastar a criminalização automática da emissão sem fundos ou ao invocar a boa-fé objetiva para regular a pós-datação, tem atuado como um mecanismo de adaptação informal do instituto. Contudo, essa atuação pretoriana é paliativa e insuficiente para mascarar a profunda inércia legislativa frente à radical transformação estrutural do sistema de pagamentos e circulação de riquezas.

O caso do cheque não representa apenas a morte lenta de um documento, mas revela uma crise sistêmica e muito mais ampla da própria dogmática clássica dos títulos de crédito. A insistência na cartularidade em um mundo dominado pela infraestrutura tecnológica e por registros eletrônicos impõe a urgente necessidade de revisão e atualização dos marcos teóricos do Direito Empresarial. O futuro da teoria do crédito exige a superação da dependência do papel e a construção de categorias normativas capazes de regular a confiança imaterial que rege as relações econômicas contemporâneas.

Tal cenário impõe a necessidade de revisão crítica da função do cheque no Direito Empresarial contemporâneo, bem como de reflexão acerca da atualização das categorias dogmáticas dos títulos de crédito, a fim de que permaneçam aptas a explicar e regular a realidade econômica atual.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Decreto nº 57.595, de 07 de janeiro de 1966**.

BRASIL. **Lei nº 7.357, de 2 de setembro de 1985**.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **AgInt no REsp 1.636.116/SP**.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **REsp 1.133.757/RS**.

BRASIL. Supremo Tribunal Federal. **HC 84.412/SP**.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**. São Paulo: Saraiva, 2022.

MAMEDE, Gladston. **Direito Empresarial Brasileiro**. São Paulo: Atlas, 2020.

VIVANTE, Cesare. **Trattato di Diritto Commerciale**. 5. ed. Milano: Francesco Vallardi, 1934. v. 3.

INDÚSTRIA FONOGRÁFICA EM TRANSFORMAÇÃO: A AGROPLAY E A CONSOLIDAÇÃO DE NOVOS MODELOS EMPRESARIAIS

RECORDING INDUSTRY IN TRANSFORMATION: AGROPLAY AND THE CONSOLIDATION OF NEW BUSINESS MODELS.

Leonardo Demétrius Jimenez Januário

Resumo: O presente artigo examina as transformações recentes da indústria fonográfica brasileira, com atenção especial ao mercado da música sertaneja. A partir de uma breve contextualização histórica, analisa-se a passagem do modelo tradicional das grandes gravadoras para estruturas empresariais mais flexíveis, impulsionadas pela digitalização e pela mudança nas formas de consumo musical. Nesse cenário, o estudo aborda o modelo de negócios do escritório AgroPlay, que atua de forma integrada na gestão de carreiras artísticas, reunindo agenciamento, produção musical, marketing e estratégias de marca, em estreita conexão com o agronegócio. Sob a perspectiva do Direito Empresarial, o artigo discute as principais características jurídicas desse modelo e suas diferenças em relação ao padrão tradicional, apontando como ele contribui para a consolidação de novas formas de organização econômica na indústria fonográfica.

Palavras-Chave: Indústria fonográfica; Música sertaneja; Modelos de negócio; Direito Empresarial; AgroPlay.

Abstract: This article examines recent transformations in the Brazilian recording industry, with particular attention to the country music (sertanejo) market. Based on a brief historical overview, it analyzes the shift from the traditional model centered on major record labels to more flexible business structures, driven by digitalization and changes in music consumption. In this context, the study discusses the business model of the AgroPlay office, which operates in an integrated manner in the management of artists' careers, combining artist management, music production, marketing, and branding strategies, in close connection with the agribusiness sector. From a Business Law perspective, the article highlights the main legal characteristics of this model and its differences from the traditional paradigm, showing how it contributes to the consolidation of new forms of economic organization in the recording industry.

Keywords: Recording industry; Sertanejo music; Business models; Business Law; AgroPlay.

1. INTRODUÇÃO

O sertanejo consolidou-se, nas últimas décadas, como o gênero musical de maior capilaridade no mercado fonográfico brasileiro. Sua expansão deixou de ser apenas quantitativa, refletida em números de execução, bilheteria e consumo digital, e passou a assumir contornos estruturais, acompanhando transformações profundas nos modos de produção, circulação e exploração econômica da música. Ao mesmo tempo em que o gênero ampliava seu alcance territorial e simbólico, incorporava de forma acelerada inovações tecnológicas e arranjos empresariais cada vez mais complexos, capazes de articular criação artística, performance ao vivo, marketing digital e gestão estratégica de ativos intangíveis.

Nesse contexto, a música sertaneja mostrou-se particularmente apta a absorver e antecipar mudanças que hoje caracterizam a indústria musical como um todo. A transição do modelo fonográfico tradicional, centrado em gravadoras e mídias físicas, para um ambiente dominado por plataformas digitais, redes sociais e estratégias de visibilidade contínua não apenas redefiniu a forma como a música é consumida, mas também reconfigurou a própria estrutura empresarial responsável pela gestão de carreiras artísticas. O artista deixa de ser promovido exclusivamente por intermediários isolados e passa a integrar ecossistemas empresariais integrados, nos quais produção, circulação, imagem e monetização são coordenadas de maneira centralizada.

A trajetória de Ana Castela exemplifica de forma emblemática esse novo estágio do sertanejo contemporâneo. Em curto espaço de tempo, a artista alcançou projeção nacional e internacional, acumulando números expressivos em plataformas de streaming, redes sociais e apresentações ao vivo. Por trás desse crescimento acelerado, contudo, encontra-se uma estrutura empresarial sofisticada, responsável não apenas pela produção musical, mas pela construção estratégica da imagem artística, pela definição de repertório, pela escolha de colaborações e pela expansão da marca para outros setores econômicos. O caso evidencia que o sucesso artístico, no cenário atual, está profundamente vinculado a modelos empresariais que operam a música como parte de um conjunto mais amplo de ativos econômicos.

É a partir dessa constatação que o presente artigo se propõe a investigar, sob a perspectiva do Direito Empresarial e do Direito Autoral, os efeitos jurídicos dos modelos integrados de gestão de carreira na indústria musical contemporânea, tomando como

referência a atuação da AgroPlay Music Ltda. O problema de pesquisa concentra-se em compreender como a concentração funcional de atividades — produção, gestão, circulação, promoção e exploração da imagem — reconfigura as relações jurídicas entre empresa e artista, bem como quais riscos emergem dessa estrutura altamente integrada.

Metodologicamente, a pesquisa adota abordagem qualitativa, de natureza teórico-analítica, combinando revisão bibliográfica interdisciplinar, análise de diplomas normativos aplicáveis e exame de fontes documentais e jornalísticas relacionadas ao caso estudado. A partir desse percurso, busca-se não apenas descrever o funcionamento do modelo empresarial analisado, mas problematizar suas implicações jurídicas, especialmente no que se refere à autonomia artística, à tutela dos direitos da personalidade e ao equilíbrio contratual em um cenário marcado pela plataformização e pela financeirização da atividade musical.

2. CONTEXTUALIZAÇÃO HISTÓRICA

A trajetória do sertanejo enquanto gênero musical acompanha, de forma particularmente sensível, as transformações estruturais da indústria fonográfica brasileira. Inicialmente vinculado a um imaginário rural e a circuitos regionais de circulação, o sertanejo desenvolveu-se à margem dos grandes centros decisórios do mercado musical, apoiando-se majoritariamente em apresentações ao vivo, rádios locais e em uma lógica de produção pouco institucionalizada. Nesse sentido, o sertanejo raiz não se configurava apenas como um estilo musical, mas como expressão cultural

associada a um modo de vida específico, marcado pela ruralidade, pela oralidade e por fortes vínculos identitários regionais, circunstância que limitava sua inserção nos modelos industriais clássicos da música brasileira (Silva, 2021).

Esse cenário começa a se modificar de maneira mais evidente a partir das décadas finais do século XX, quando o sertanejo passa a dialogar com estruturas empresariais mais profissionalizadas. A emergência de duplas como Chitãozinho & Xororó e Leandro & Leonardo ilustra um primeiro momento de transição, no qual o gênero adentra o mercado fonográfico nacional sem, contudo, romper integralmente com sua lógica de espetáculos e com a centralidade da figura do empresário regional. Ainda nesse período, observa-se a coexistência de múltiplos agentes — gravadoras, empresários, produtores independentes — em uma cadeia produtiva fragmentada, semelhante àquela descrita pela literatura sobre a indústria fonográfica em geral (Vicente; De Marchi, 2014).

Nos anos 2000, com a crise do modelo fonográfico tradicional e o avanço das tecnologias digitais, o sertanejo passa por uma inflexão decisiva. O chamado "sertanejo universitário" não representa apenas uma mudança estética, mas uma reorganização profunda do gênero enquanto negócio. Escritórios como WorkShow e Talismã passam a assumir funções ampliadas, integrando gestão de carreira, produção musical, organização de shows e estratégias de divulgação. Esse movimento antecipa, no campo sertanejo, a lógica de integração funcional que a indústria fonográfica como um todo só viria a consolidar plenamente anos depois, conforme mais uma vez analisam De Marchi, Albornoz e Herschmann (2011).

É nesse contexto que o artigo "Onde está o agro no 'nejo'"? oferece uma chave interpretativa central para compreender a etapa mais recente dessa evolução. Ao analisar o surgimento do chamado "Agronejo", Silva (2021, p. 5–6) demonstra que essa vertente não se limita à incorporação temática do universo rural, mas expressa uma estratégia de reposicionamento simbólico e econômico do sertanejo, agora associado ao agronegócio enquanto setor moderno, tecnologicamente avançado e economicamente central no país. Nesse movimento, artistas como Ana Castela, Luan Pereira e Zé Neto & Cristiano passam a representar não apenas um estilo musical, mas uma identidade de marca conectada a valores como produtividade, expansão e empreendedorismo rural.

Essa reconfiguração estética caminha lado a lado com a consolidação de modelos empresariais integrados. Empresas como a AgroPlay emergem justamente nesse ponto de convergência entre uma indústria fonográfica progressivamente digitalizada e um sertanejo que alcança elevado grau de maturidade empresarial. Diferentemente das gravadoras tradicionais ou dos escritórios regionais do passado, essas organizações passam a operar como verdadeiros ecossistemas midiáticos, concentrando produção musical, gestão de imagem, estratégias digitais e expansão para outros ramos de investimento. Tal dinâmica reforça a compreensão de que a música deixa de ocupar a posição de produto final e passa a atuar como vetor de circulação de valor simbólico e econômico, conforme já indicado pela literatura sobre os novos negócios fonográficos no Brasil (De Marchi; Albornoz; Herschmann, 2011, p. 7–9).

Dessa forma, a evolução do sertanejo não pode ser compreendida como fenômeno isolado ou meramente cultural. Ela se insere em um processo histórico mais amplo de reorganização da indústria musical, no qual gêneros capazes de articular identidade, mercado e estrutura empresarial integrada assumem posição central. O agronejo, nesse sentido, representa não apenas uma etapa estética do sertanejo, mas a consolidação de um modelo de negócio compatível com as transformações contemporâneas da indústria fonográfica, abrindo espaço para empresas multifacetadas que operam muito além da música em sentido estrito.

É a partir dessa convergência entre a reconfiguração da indústria fonográfica e a transformação do sertanejo em um gênero plenamente integrado às lógicas contemporâneas de mercado que se torna possível compreender o surgimento de empresas como a AgroPlay. O agronejo, enquanto fenômeno estético e simbólico, não apenas atualiza a narrativa rural, mas fornece a base para um modelo empresarial que articula música, imagem, marca e investimento de forma unificada. Nesse cenário, a canção deixa de ocupar posição isolada e passa a funcionar como elemento articulador de um ecossistema mais amplo de circulação econômica e cultural.

É nesse contexto que se insere a AgroPlay Music Ltda., fundada em 2021 por Pedro Henrique de Oliveira e Lucas Andrade, como um escritório de serviços integrados voltado ao universo do sertanejo contemporâneo. A empresa atua de forma abrangente na gestão de carreiras artísticas, na produção e no lançamento de conteúdos fonográficos e audiovisuais, bem como na articulação de parcerias estratégicas com marcas e outros empreendimentos, configurando-se como exemplo representativo das transformações

recentes da indústria musical. Tal configuração não representa uma ruptura abrupta com modelos anteriores, mas o resultado de um processo histórico gradual, no qual o sertanejo se mostrou particularmente apto a absorver e antecipar transformações da indústria musical como um todo, especialmente no que se refere à centralidade da performance ao vivo, à construção do artista como marca e à exploração estratégica de ativos intangíveis.

Desse modo, a análise do modelo empresarial adotado pela AgroPlay deve ser compreendida como continuidade lógica dessa trajetória histórica. Mais do que um caso isolado de êxito mercadológico, a empresa permite observar como o sertanejo contemporâneo internalizou transformações estruturais da indústria fonográfica e as traduziu em uma forma específica de organização empresarial, marcada pela integração funcional, pela ampliação do escopo de atuação para além da música e pela gestão estratégica da imagem artística como principal vetor de geração de valor econômico.

3. ANÁLISE DO MODELO EMPRESARIAL DA AGROPLAY

Nesse contexto da indústria fonológica contemporânea, insere-se a empresa AgroPlay Music Ltda. A descrição empresarial indica atuação no setor de entretenimento e música sertaneja, tendo como atividade principal a produção musical e o gerenciamento de artistas desse segmento. Conforme informações constantes em sua descrição pública de atividades empresariais, a empresa também desempenha atividades secundárias relevantes, entre as quais se destacam a gravação de som e edição de música, a

distribuição cinematográfica, de vídeos e de programas de televisão, bem como a gestão de ativos não financeiros intangíveis e a realização de atividades vinculadas às artes cênicas e espetáculos (ECONODATA, s.d.). Essa multiplicidade funcional evidencia uma estrutura empresarial que ultrapassa o modelo tradicional da indústria fonográfica, aproximando-se de um ecossistema integrado de exploração econômica da atividade artística.

Sob a perspectiva do Direito Empresarial, tal ecossistema pode ser compreendido como a organização unitária e coordenada de diversos fatores de produção — capital, trabalho, tecnologia, ativos intangíveis e direção empresarial — voltados ao exercício profissional e contínuo de atividade econômica organizada. Nesse arranjo, a criação artística deixa de ser explorada por agentes autônomos conectados por contratos fragmentados, passando a integrar uma estrutura empresarial que coordena, de forma funcional, as etapas de produção, circulação e exploração econômica dos bens imateriais envolvidos. Essa integração tende a ampliar a eficiência econômica do empreendimento e a reduzir custos de transação, mas também desloca o centro da relação jurídica para o interior da empresa, o que impõe maior rigor na definição da função econômica dos contratos e na adequada alocação de riscos, sobretudo quando a atividade criativa constitui o principal ativo explorado.

A partir dessa configuração, observa-se a incidência concomitante de diferentes regimes normativos, conforme a natureza concreta das atividades exercidas. No que se refere à atuação como produtora musical e gestora de artistas, incide a Lei nº 9.610/1998 (Lei de Direitos Autorais), especialmente no tocante aos direitos conexos dos produtores fonográficos, à necessidade

de cessões ou licenças regulares de direitos autorais e à exploração econômica de fonogramas. Essa incidência alcança, ainda, as atividades secundárias relacionadas à gravação de som e à edição musical, que integram diretamente o processo de fixação e disponibilização de obras intelectuais.

A aplicação da Lei nº 9.610/1998 ao modelo empresarial analisado ocorre, contudo, de maneira funcional e delimitada, restringindo-se às atividades que efetivamente envolvem a criação, a fixação e a exploração econômica de obras musicais e fonogramas. Na medida em que a empresa realiza a produção musical — incluindo gravação, edição e lançamento de conteúdos sonoros —, insere-se no regime jurídico dos direitos autorais e conexos, especialmente quanto à titularidade do fonograma e à exigência de cessões ou licenciamentos válidos por parte de autores, intérpretes e músicos, nos termos dos arts. 49 e 79 a 93 da Lei de Direitos Autorais. Trata-se, portanto, de incidência normativa que decorre do exercício concreto da atividade produtiva, e não da mera qualificação empresarial formal adotada.

De igual modo, a circulação de músicas, videoclipes e projetos audiovisuais, tanto por meios tradicionais — como televisão e rádio — quanto por plataformas digitais, atrai a aplicação do art. 29 da Lei nº 9.610/1998, que subordina as modalidades de reprodução, distribuição e disponibilização ao público à autorização dos titulares dos direitos autorais e conexos. A centralidade das plataformas digitais no modelo contemporâneo de exploração musical, amplamente destacada em análises jornalísticas sobre o setor, reforça empiricamente essa incidência normativa, sem alterar seus pressupostos jurídicos (Agência G1, 2023). A imprensa especializada aponta, ainda, que os canais vinculados à marca

AgroPlay acumulam milhões de visualizações e elevado nível de engajamento nessas plataformas, evidenciando a relevância das mídias digitais como instrumentos de divulgação, consolidação de marca e ampliação do público consumidor (Sertanejo Hits Brasil, 2023).

Sob o prisma empresarial, esse movimento insere-se no processo de plataformização da indústria musical. Conforme analisado por Zincone (2024), a partir das contribuições de De Marchi (2023), a expansão das plataformas digitais ocorre de forma articulada à automatização do trabalho cultural e ao aprofundamento da financeirização da economia da música. Nesse contexto, empresas passam a estruturar sua atuação a partir de infraestruturas digitais capazes de concentrar funções produtivas, distributivas e promocionais, orientando decisões estratégicas por métricas de engajamento, desempenho e previsibilidade de retorno econômico.

Essa lógica também se projeta sobre a realização de espetáculos e eventos musicais, que permanecem submetidos à disciplina jurídica da execução pública das obras e ao correspondente recolhimento de direitos autorais. Todavia, a crescente mediação tecnológica dessas atividades introduz novos arranjos econômicos, nos quais estratégias de monetização passam a incorporar instrumentos típicos do mercado financeiro. Estudos indicam que a integração entre produção cultural e tecnologias financeiras reposiciona produtores e artistas em relação ao capital financeiro, ampliando as formas de captação de recursos e de antecipação de receitas (De Marchi; Herschmann; Kischinhevsky, 2022).

Sob a ótica dogmática, essa dinâmica revela uma alteração relevante na função econômica da atividade musical, que passa

a ser organizada segundo critérios de rentabilidade, valorização de ativos e retorno financeiro em curto prazo. O financiamento de projetos e eventos culturais deixa de depender predominantemente de subsídios públicos ou do suporte de grandes corporações e passa a seguir uma lógica mais próxima à do mercado financeiro, na qual o público assume papel ativo no financiamento das iniciativas culturais. Nessa perspectiva, os fãs passam a ser tratados como agentes econômicos relevantes, o que produz impactos diretos na dinâmica jurídica entre empresa, artista e público (De Marchi, 2023).

Por outro lado, atividades como o gerenciamento de carreira artística, a construção de identidade de marca e a exploração econômica da imagem dos artistas não são reguladas diretamente pela Lei de Direitos Autorais, submetendo-se predominantemente às normas de Direito Civil e Empresarial. A legislação autoral incide sobre tais práticas apenas de forma indireta, quando envolvem cessão, licenciamento ou administração de direitos autorais e conexos. Esse recorte normativo evidencia que o modelo empresarial analisado não tensiona o regime autoral vigente, mas o integra a uma estrutura empresarial mais ampla, na qual a música deixa de ser o único ativo econômico relevante e passa a compor um conjunto articulado de bens jurídicos exploráveis.

É nesse cenário que se consolida o núcleo contratual característico do modelo adotado, marcado pela concentração funcional. Em lugar da fragmentação tradicional entre empresário, gravadora, produtor e agente comercial, o artista passa a se vincular a uma única estrutura que reúne, simultaneamente, a condução da carreira, a produção de conteúdo, a exploração econômica

da imagem e a intermediação de relações comerciais. Sob a perspectiva contratual, essa lógica se traduz em instrumentos jurídicos complexos, que combinam elementos de contratos de agenciamento, prestação de serviços, licenciamento de direitos autorais e autorizações para uso de imagem, formando uma relação continuada entre artista e empresa.

Ao mesmo tempo, essa superposição de funções exige atenção jurídica redobrada, não apenas sob a perspectiva da organização empresarial, mas sobretudo quanto aos efeitos dessa estrutura sobre a posição jurídica do artista no interior do empreendimento. Quando uma mesma estrutura concentra múltiplas atribuições ao longo da cadeia produtiva — gestão de carreira, produção de conteúdo, exploração da imagem, circulação e monetização — intensifica-se a necessidade de clareza contratual quanto aos deveres, limites de atuação e critérios de repartição de receitas. Questões como transparência, equilíbrio contratual e prevenção de conflitos de interesse assumem papel central, especialmente para evitar que a eficiência econômica do modelo se traduza em concentração excessiva de poder decisório. Nesse sentido, o núcleo contratual deixa de ser um aspecto meramente instrumental e passa a constituir verdadeiro ponto de inflexão jurídico, a partir do qual se torna possível avaliar se o artista permanece tratado como sujeito criativo dotado de autonomia ou se passa a ser funcionalmente enquadrado como ativo estratégico da empresa.

Sob outro ângulo, essa mesma estrutura multifacetada e altamente concentrada revela riscos específicos para o artista, que demandam atenção jurídica própria. Ao integrar uma empresa que centraliza a gestão da carreira, a produção de conteúdo, a exploração da imagem e a intermediação comercial, o artista

tende a ser progressivamente moldado segundo uma racionalidade empresarial orientada a resultados, públicos-alvo e narrativas de marca previamente definidas. Essa lógica é explicitada pelo próprio discurso empresarial da AgroPlay. Rodolfo Alessi, um dos sócios da empresa, ao descrever os critérios de seleção e desenvolvimento de projetos artísticos, afirma que o modelo atual se afasta da lógica tradicional de captação de talentos, priorizando a criação estratégica do artista enquanto projeto cultural e mercadológico: "Não é que nem antigamente que a gente via uma pessoa que cantava bem e falava: 'vem pro escritório que a gente vai administrar'. A gente prefere criar mesmo, criar o artista, criar o conceito" (Almeida *et al.*, 2023). Em complemento, o sócio destaca que a empresa atua de forma prospectiva, identificando lacunas de mercado antes mesmo da consolidação de um nome artístico: "A gente não fica como um caça-talentos, vamos sentindo o mercado... o que está faltando e que ninguém está fazendo? [...] a gente se aprofunda e começa a elaborar uma estratégia antes de existir o artista". Essa racionalidade se estende, inclusive, ao controle do repertório e das colaborações musicais, uma vez que, segundo o próprio gestor, "95% das músicas da Ana Castela são de composições autorais nossas ou de parceiros da AgroPlay Hits" (Almeida *et al.*, 2023).

Essa centralidade decisória, embora eficiente sob o ponto de vista empresarial, permite compreender como a gestão integrada pode tensionar a autonomia artística. O risco jurídico não reside apenas na existência de orientação estratégica, mas na possibilidade de que a identidade do artista seja juridicamente absorvida como ativo empresarial, ajustado de forma contínua às demandas mercadológicas da empresa. Nesse cenário, a autodeterminação

criativa tende a ser relativizada em favor de decisões corporativas orientadas por métricas de desempenho e posicionamento de mercado. Reportagens sobre o modelo empresarial destacam justamente a construção de projetos fortemente alinhados a uma estética, a um público e a uma narrativa específica, articuladas de forma coordenada pela empresa (G1, 2023), o que, embora produza resultados expressivos em termos de visibilidade e rentabilidade, evidencia uma assimetria estrutural na relação contratual entre artista e empresa.

Essa assimetria torna-se ainda mais sensível quando observada à luz da dinâmica contemporânea da indústria fonográfica digital. Embora o ambiente digital tenha ampliado, em tese, as possibilidades de acesso direto do artista ao público, a consolidação do streaming inaugurou uma etapa marcada pela completa digitalização da distribuição e pela centralidade de plataformas economicamente estruturadas. Conforme observa De Marchi (2023), a inserção dos agentes culturais nesse ecossistema implica a adoção de uma lógica de administração da carreira orientada por métricas de desempenho, escalabilidade e retorno financeiro. Nesse contexto, decisões estéticas, produtivas e estratégicas passam a ser condicionadas por critérios mercadológicos, deslocando o artista de uma posição primordialmente criativa para uma inserção funcional em um sistema voltado à capitalização contínua de sua imagem e de sua obra.

Diante de um arranjo altamente integrado, no qual a empresa concentra os meios de produção, circulação, promoção e monetização, o artista encontra-se potencialmente vulnerável ao cerceamento de sua liberdade criativa e à captura integral de

sua trajetória profissional por interesses empresariais. Juridicamente, essa dependência amplia a necessidade de instrumentos de proteção específicos, como salvaguardas contratuais claras quanto à autonomia artística, à participação efetiva nas decisões estratégicas, às hipóteses de revisão ou rescisão dos vínculos e à preservação dos direitos da personalidade. Evidencia-se, assim, a relevância de uma leitura jurídico-empresarial sensível às particularidades da atividade artística, capaz de equilibrar a racionalidade econômica dos modelos contemporâneos com a tutela da liberdade de criação. Na ausência desses mecanismos, o risco jurídico central consiste na conversão do artista de sujeito criativo em elemento funcional de uma estratégia corporativa, subordinando sua expressão artística às exigências de desempenho e rentabilidade do ecossistema empresarial no qual está inserido.

4. CONCLUSÃO

Considerando esse cenário, a avaliação efetuada durante o artigo possibilitou abordar a questão central da pesquisa: entender como os formatos empresariais completos da indústria musical atual, como a AgroPlay, transformam as ligações legais entre a companhia e o artista e quais perigos resultam dessa mudança. Durante o estudo, ficou claro que a união de tarefas como produção, divulgação, marketing, lucro e cuidado com a imagem aumenta a eficiência financeira do negócio, mas também move o poder de decisão para a empresa, afetando a liberdade de criação e a situação legal do artista.

No decorrer dessa análise, o estudo apresentou descobertas legais relevantes. Primeiramente, notou-se que esses formatos não

quebram as regras existentes, mas as juntam de uma forma nova, misturando direitos autorais, direitos individuais e conceitos tradicionais do Direito Empresarial em uma única estrutura. Em segundo lugar, foram descobertos riscos legais específicos, como problemas de contrato, questões existenciais e de uso indevido da imagem, que aparecem devido à digitalização, ao financiamento da música e ao tratamento estratégico do artista como um bem financeiro. Por fim, destacou-se a necessidade de ferramentas legais que possam equilibrar essa relação, principalmente através de proteções nos contratos e de uma atenção maior aos direitos individuais no ambiente empresarial.

Dessa forma, ao juntar a análise detalhada das regras legais com a avaliação prática do modelo empresarial utilizado, com base em leis, livros e documentos, este estudo procurou entender como as mudanças econômicas e tecnológicas da indústria musical se transformam em estruturas legais reais. Usando uma abordagem qualitativa, de natureza teórica e analítica, foi possível mostrar que a união de funções típica desses modelos não só muda a organização do negócio musical, mas também transfere riscos legais importantes para o artista. Assim, a pesquisa mostrou que o fortalecimento de sistemas empresariais muito concentrados exige do Direito não só adaptações na interpretação das leis, mas também soluções que equilibrem a eficiência econômica, a liberdade de criação e a proteção da pessoa, para que o artista não seja consumido por uma busca constante por dinheiro que diminua sua capacidade de criar.

REFERÊNCIAS

AGÊNCIA G1. **AgroPlay**: escritório nasceu para agenciar Ana Castela e mira hits misturando agronejo e pop latino. G1, São Paulo, 29 jun. 2023. Disponível em: https://g1.globo.com/pop-arte/musica/circuito-sertanejo/noticia/2023/06/29/agroplay-escritorio-nasceu-para-agenciar-ana-castela-e-mira-hits-misturando-agronejo-e-pop-latino.ghtml. Acesso em: 16 dez. 2025.

ALMEIDA, Matheus *et al.* **É agro, é pop, é hit**: o agronejo e o modelo de desenvolvimento econômico brasileiro. Anais do ENECULT – Encontro de Estudos Multidisciplinares em Cultura, Salvador, 2023. Disponível em: https://www.enecult.ufba.br/modulos/submissao/Upload-699/152352.pdf.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 11 jan. 2002.

BRASIL. **Lei nº 9.610, de 19 de fevereiro de 1998**. Altera, atualiza e consolida a legislação sobre direitos autorais e dá outras providências. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 20 fev. 1998.

DE MARCHI, Leonardo; ALBORNOZ, Luis Alfonso; HERSCHMANN, Micael. Novos negócios fonográficos no Brasil

e a intermediação do mercado digital de música. **Revista E-Compós**, Brasília, v. 14, n. 1, p. 1–20, jan./abr. 2011.

DE MARCHI, Leonardo; HERSCHMANN, Micael; KISCHINHEVSKY, Marcelo. **Mudanças relevantes na indústria da música em tempos de pandemia**: Plataformização e financeirização no streaming de áudio e vídeo. Revista Eletrônica Internacional de Economia Política da Informação da Comunicação e da Cultura, São Cristovão, v. 24, n. 2, p. 47–64, 2022.

ECONODATA. **AgroPlay Music Ltda. Disponível em**: https://www.econodata.com.br/consulta-empresa/52313617000160-agroplay-music-ltda. Acesso em: 16 dez. 2025.

EXAME. **Bar da Boiadeira**: AgroPlay, de Ana Castela, compra participação em redes de bares sertanejos. Exame, [s.l.], 2024. Disponível em: https://exame.com/negocios/bar-da-boiadeira-agroplay-da-ana-castela-compra-participacao-em-redes-de-bares-sertanejos/. Acesso em: 16 dez. 2025.

JUNGNER, Mateus Torres; MOREIRA, Alékis de Carvalho; SARETTO, Pauline. Agronejo, AgroPlay e Ana Castela: análise das músicas mais tocadas em plataformas de streaming entre 2022 e 2023. In: **CONGRESSO BRASILEIRO DE CIÊNCIAS DA COMUNICAÇÃO, 47., 2024, Itajaí**. Anais [...]. Itajaí: Intercom, 2024. p. 1–16.

LONDRINA ESPORTE CLUBE. **Em parceria inovadora, AgroPlay é a nova patrocinadora do Londrina EC**. Londrina Esporte Clube, Londrina, 24 jan. 2024. Disponível em: https://www.londrinaesporteclube.com.br/noticia/2024/1/24/em-parceria-inovadora--agroplay-e-a-nova-patrocinadora-do-londrina-ec. Acesso em: 16 dez. 2025.

SERTANEJO HITS BRASIL. **AgroPlay Music alcança 1 milhão de inscritos no YouTube e recebe placa de ouro na sede da plataforma**. Sertanejo Hits Brasil, 2023. Disponível em: https://www.sertanejohitsbrasil.com.br/l/agroplay-music-alcanca-1-milhao-de-inscritos-no-youtube-e-receb e-placa-de-ouro-na-sede-da-plataforma/. Acesso em: 20 dez. 2025.

SILVA, João Felipe Marques Barros da. **Onde está o agro no "nejo"**? Uma análise da relação do agronegócio e a música sertaneja no Brasil. Brasília: Universidade de Brasília, Programa de Pós-Graduação em Ciência Política, 2021.

CAPÍTULO II

GOVERNANÇA, RESPONSABILIDADE E INCLUSÃO NA EMPRESA

Concentra pesquisas sobre função social, governança, responsabilidade de administradores, inclusão e supervisão do mercado.

A RESPONSABILIDADE CIVIL E CRIMINAL DE ADMINISTRADORES POR DANOS AMBIENTAIS E SOCIAIS: UMA ANÁLISE À LUZ DO PRINCÍPIO DA FUNÇÃO SOCIAL DA EMPRESA

CIVIL AND CRIMINAL LIABILITY OF CORPORATE MANAGERS FOR ENVIRONMENTAL AND SOCIAL HARM: AN ANALYSIS UNDER THE PRINCIPLE OF THE SOCIAL FUNCTION OF THE CORPORATION

Ramon Costa Brilhante de Matos; Fabrício Campos Pena

Resumo: Este artigo analisa o escopo e o enquadramento jurídico da responsabilidade civil e criminal de administradores por danos ambientais e sociais, fundamentando-se no princípio constitucional da função social da empresa. O estudo justifica-se pela necessidade de compreender como o ordenamento brasileiro individualiza a conduta do gestor diante de ilícitos cometidos pela pessoa jurídica, superando a visão clássica da autonomia patrimonial absoluta. O objetivo geral consiste em examinar o regime de responsabilização pessoal do administrador em face do descumprimento de deveres socioambientais. Metodologicamente, empregou-se o método dedutivo de pesquisa, com base na análise da legislação vigente, notadamente a Lei nº 6.938/81 e a Lei nº 9.605/98, e da jurisprudência dos tribunais superiores. Os resultados indicam que o cumprimento da função social é um imperativo ético-jurídico, cuja inobservância constitui base material para a responsabilização pessoal do gestor, seja pela desconsideração da personalidade jurídica na esfera

civil, seja pela violação do dever de diligência na esfera penal. Conclui-se que a prevenção de danos é indissociável da gestão corporativa contemporânea, exigindo a implementação de programas de compliance e uma postura de cidadania corporativa que equilibre a busca pelo lucro com a preservação do ecossistema e o bem-estar coletivo.

Palavras-chave: Responsabilização civil ambiental. Dano Ambiental. Meio Ambiente. Danos sociais. Função social da empresa.

Abstract: This article analyzes the scope and legal framework of the civil and criminal liability of administrators for environmental and social damages, based on the constitutional principle of the social function of the company. The study is justified by the need to understand how the Brazilian legal system individualizes the conduct of the manager in the face of illegal acts committed by the legal entity, overcoming the classical view of absolute patrimonial autonomy. The general objective is to examine the regime of personal liability of the administrator in the face of non-compliance with socio-environmental duties. Methodologically, the deductive research method was employed, based on the analysis of current legislation, notably Law Nº. 6,938/81 and Law Nº. 9,605/98, and the jurisprudence of the superior courts. The results indicate that compliance with the social function is an ethical-legal imperative, the non-observance of which constitutes a material basis for the personal liability of the manager, either by disregarding the legal personality in the civil sphere, or by violating the duty of diligence in the criminal sphere. It is concluded that harm prevention is inseparable from contemporary corporate management, requiring the implementation of compliance programs and a corporate citizenship stance that balances the pursuit of profit with the preservation of the ecosystem and collective well-being.

Keywords: Environmental civil liability. Environmental damage. Environment. Social damages. Corporate social function.

A compreensão contemporânea da pessoa jurídica no ordenamento brasileiro transcende a mera ficção legal de separação patrimonial,

> tradicionalmente prevista no Código Civil, para consolidar-se como um ente cuja existência está intrinsecamente vinculada à sua utilidade coletiva.

No âmbito do Direito Civil e Empresarial, ao se proceder uma interpretação extensiva do Art. 170, inciso III, da Constituição Federal de 1988, torna-se evidente que a autonomia da pessoa jurídica é balizada pelo princípio da função social, o qual, impõe que a atividade econômica não deve visar apenas ao lucro, mas também ao bem-estar social e à proteção ambiental. Esse princípio é caracterizado como um imperativo ético-jurídico, de modo que sua inobservância constitui o fundamento material para a responsabilização dos administradores.

Nesse contexto, a gestão corporativa assume um papel de garantidora de respeito às normas legais, devendo pautar-se por um dever de diligência que antecipe e mitigue riscos, visto que a prevenção de danos ambientais e sociais é considerada o cerne do cumprimento da função social da empresa.

A responsabilidade civil decorrente dessa atuação é regida pela lógica da reparação integral. A Lei n.º 6.938/81 (Política Nacional do Meio Ambiente), em seu Art. 14, § 1º, estabelece a responsabilidade objetiva por danos ambientais, independentemente da existência de culpa. Dessa forma, quando a pessoa jurídica é utilizada como anteparo para a prática de ilícitos ou quando ocorre a violação dos deveres de gestão, o ordenamento jurídico autoriza a desconsideração da personalidade jurídica para atingir o patrimônio pessoal do administrador, assegurando que a função social não seja mitigada pela blindagem patrimonial.

Tal postura reflete uma tendência global de responsabilidade social empresarial, em que organizações, independentemente de

sua classificação ou setor, são compelidas a adotar comportamentos que demonstrem compromisso com a comunidade em que estão inseridas.

Na seara penal, a responsabilização dos gestores é individualizada pela análise de sua conduta perante os ilícitos da pessoa jurídica, com especial atenção aos preceitos da Lei n.º 9.605/98 (Lei de Crimes Ambientais). O Art. 2º da referida lei prevê que quem, de qualquer forma, concorre para a prática dos crimes nela previstos, incide nas penas a estes cominadas, na medida de sua culpabilidade, abrangendo diretores e administradores que, sabendo da conduta criminosa de outrem, deixarem de impedir a sua prática, quando podiam agir para evitá-la.

Assim, a violação do dever de diligência na esfera criminal atua como um mecanismo de controle sobre a administração, forçando um alinhamento entre a estratégia de mercado e a preservação do meio ambiente e dos direitos sociais.

Este artigo, portanto, analisa o regime jurídico dessa dupla responsabilidade, civil e criminal, por meio da pesquisa bibliográfica da legislação pertinente, da doutrina relevante e da jurisprudência pátria, buscando compreender como o direito brasileiro individualiza a responsabilidade do administrador, sob a ótica da função social, em face do descumprimento dos deveres socioambientais da empresa.

2. PRINCÍPIO DA FUNÇÃO SOCIAL E AMBIENTAL DA EMPRESA

Historicamente, a empresa era concebida como uma entidade autônoma voltada exclusivamente à geração de lucro para seus sócios, desvinculada de quaisquer parâmetros éticos ou sociais. Com o tempo, porém, reconheceu-se que essa autonomia não é absoluta, impondo-se aos administradores a responsabilidade de garantir que a atividade empresarial considere seus impactos sobre a sociedade e o meio ambiente. Assim, a função da empresa transcende a mera maximização do lucro, passando a integrar objetivos econômicos, sociais e ambientais de maneira equilibrada.

No Brasil, o princípio da função social encontra respaldo constitucional no art. 170 da Constituição Federal de 1988, que estabelece que a ordem econômica deve promover o bem-estar social, valorizar o trabalho humano e assegurar a preservação do meio ambiente (Brasil, 1988), fazendo com que as empresas sejam vistas como instituições que estão inseridas na coletividade, desempenhando, portanto, sua função social.

Nesse sentido, André Santa Cruz (2018) observa que:

> Assim, quando se fala em função social da empresa faz-se referência à atividade empresarial em si, que decorre do uso dos chamados bens de produção pelos empresários. Como a propriedade (ou o poder de controle) desses bens está sujeita ao cumprimento de uma função social, nos termos do art. 5º, inciso XXIII, da CF/88, o exercício da empresa (atividade econômica organizada) também deve cumprir uma função social específica, a qual, segundo Fábio Ulhoa Coelho, estará satisfeita quando houver criação de empregos, pagamento de tributos, geração de

> riqueza, contribuição para o desenvolvimento econômico, social e cultural do entorno, adoção de práticas sustentáveis e respeito aos direitos dos consumidores.

Do ponto de vista social, a função da empresa manifesta-se na geração de empregos, na distribuição de riqueza e na promoção da qualidade de vida da comunidade em que está inserida. Decisões corporativas que desconsideram esses aspectos podem resultar em desigualdade social, precarização das condições de trabalho e danos à saúde pública, evidenciando que a função social não se limita a um imperativo ético, mas constitui também um dever jurídico relevante.

Quanto a dimensão ambiental da função social, essa tem recebido atenção crescente, em razão de normas que atribuem responsabilidade objetiva às empresas por danos ambientais. Essa perspectiva reforça que a função social envolve não apenas a prevenção e reparação de impactos ambientais, mas também a adoção de práticas empresariais sustentáveis, tornando a proteção do meio ambiente um critério central na avaliação da conduta corporativa.

Desse modo, a função social e ambiental serve de fundamento para a responsabilização pessoal dos administradores. Quando a empresa é utilizada para práticas ilícitas ou há negligência na prevenção de danos sociais ou ambientais, é possível a desconsideração da personalidade jurídica, atingindo o patrimônio pessoal dos gestores, havendo clara demonstração de que o sucesso econômico não pode ser dissociado da responsabilidade social e ambiental.

3. DEVERES LEGAIS DOS ADMINISTRADORES NO DIREITO EMPRESARIAL

É cediço que os administradores de empresariais exercem funções que vão além da simples gestão operacional, uma vez que eles assumem responsabilidades jurídicas diretas, oriundas de normas civis, comerciais e ambientais. Essas obrigações exigem que suas decisões e atos sejam orientados para a preservação do patrimônio da empresa, a proteção dos interesses de sócios e terceiros e o atendimento à função social da organização podendo o descumprimento desses deveres pode resultar em responsabilização civil, administrativa ou até penal.

Um dos principais deveres do administrador é o dever de diligência, que consiste em atuar com cuidado, prudência e atenção, planejando e tomando decisões informadas para evitar riscos e minimizar impactos negativos à empresa e a seus stakeholders. A diligência não se limita apenas à execução das atividades rotineiras, mas envolve a análise criteriosa de operações estratégicas, avaliação de riscos, supervisão de equipes e acompanhamento de indicadores financeiros e operacionais.

Nesse sentido, Nelson Eizirik destaca em seu livro A Lei das S/A Comentada, Volume III que:

> "Ainda que os deveres e responsabilidades, em princípio, apliquem-se a todos os membros da diretoria e do conselho de administração, a aferição do grau de diligência requerido evidentemente não poderá ser realizada mecanicamente, sem levar em conta a natureza distinta dos poderes e competências conferidos por lei aos membros do conselho de administração e da diretoria. Não se pode, por exemplo, exigir de um conselheiro de administração o mesmo

> conhecimento sobre a gestão da companhia do que o de um diretor; como o dever de diligência constitui um standard, ele deve ser apreciado, no caso concreto, tendo em vista a posição ocupada pelo administrador." (EIZIRIK, Nelson, p. 126)

Além da diligência, os administradores devem observar o dever de lealdade, que exige agir em benefício exclusivo da empresa, ou seja, isso significa evitar conflitos de interesse e impedir que recursos ou oportunidades corporativas sejam utilizados em proveito próprio ou de terceiros. Portanto, o dever de lealdade possui o papel de garantir que as decisões estratégicas fortaleçam o patrimônio empresarial e consolidem práticas éticas dentro da organização.

Os administradores também possuem responsabilidades específicas relacionadas à legislação ambiental e societária. Por exemplo, a Lei nº 9.605/1998 impõe a responsabilização de gestores que, cientes de condutas lesivas ao meio ambiente, não tomem medidas para preveni-las, configurando omissão culposa ou dolosa. Além disso, a observância das normas societárias, como a prestação de contas e o cumprimento das obrigações legais junto a órgãos reguladores, é basilar para garantir a integridade da gestão empresarial e evitar sanções administrativas ou penais.

Por último, deve-se mencionar o dever de informação e transparência, que obriga os administradores a prestar contas de sua gestão aos sócios e aos órgãos de fiscalização. Essa prática permite que os stakeholders monitorem a atuação da administração, identifiquem irregularidades e cobrem responsabilidade em caso de desvios. O descumprimento desses deveres pode resultar em

ações de reparação por perdas e danos, bem como em responsabilização criminal, reforçando a necessidade de uma gestão ética, responsável e alinhada à função social da empresa.

4. A RESPONSABILIDADE CIVIL DOS ADMINISTRADORES POR DANOS AMBIENTAIS E SOCIAIS

A responsabilidade civil por danos ambientais e sociais é um dos eixos centrais da proteção jurídica contemporânea. O ponto de partida é o reconhecimento de que a atividade econômica não pode ser dissociada dos impactos que gera na coletividade. Esse modelo foca na reparação integral do prejuízo, o que significa que o dever de indenizar surge independentemente da intenção do agente ou do sucesso financeiro da operação.

No cenário brasileiro, a responsabilidade ambiental é pautada pela natureza objetiva, conforme estabelece a Lei nº 6.938/81 (Política Nacional do Meio Ambiente). O art. 14, §1º, da norma impõe ao poluidor o dever de responder pelos danos sem a necessidade de comprovação de culpa (Brasil, 1981). Na prática, esse rigor legal obriga as empresas a tratarem a prevenção e a mitigação de riscos como prioridades de gestão, já que o dano ambiental gera um dever de reparação quase automático.

Quanto ao aspecto social, a responsabilidade advém do descumprimento de deveres que resguardam trabalhadores, consumidores e o entorno das operações. Os artigos 186 e 927 do Código Civil são claros: quem causa dano a outrem, seja por ação ou omissão, fica obrigado a repará-lo. Para o gestor, isso se traduz na obrigação de implementar políticas internas que garantam a

segurança e o respeito aos direitos fundamentais, evitando que a busca pelo lucro gere externalidades negativas para a sociedade (Gomes, 2020).

Um ponto crítico na gestão de riscos é que a responsabilidade pode atingir diretamente os administradores. No Direito Ambiental brasileiro, aplica-se a Teoria Menor da desconsideração da personalidade jurídica (amparada pelo art. 4º da Lei nº 9.605/98). Isso permite que o patrimônio pessoal dos sócios e gestores seja acessado sempre que a pessoa jurídica for um obstáculo ao ressarcimento de prejuízos causados à qualidade do meio ambiente. Assim, a blindagem patrimonial perde força diante da função social da empresa, punindo a omissão de quem detinha o poder de decisão.

Prevenir danos socioambientais, portanto, é parte indissociável do dever de diligência. A adoção de programas de compliance, monitoramento constante e estratégias de mitigação não servem apenas para cumprir a lei; são ferramentas essenciais para assegurar a viabilidade e a reputação da instituição a longo prazo (Di Pietro, 2021).

O sistema de responsabilidade civil acaba por forçar um alinhamento ético: o lucro não deve se sobrepor à preservação coletiva. De tal forma, agir com prudência e transparência é o que garante que a atividade empresarial cumpra seu papel sem atropelar a justiça social ou a integridade do ecossistema.

RESPONSABILIDADE PENAL DOS ADMINISTRADORES

A compreensão da responsabilidade penal dos administradores passa pela análise da função social da empresa e dos riscos gerados pela atividade corporativa contemporânea. Na atual ordem constitucional, as organizações empresariais deixaram de ser vistas apenas sob a lógica de mercado e do lucro para assumirem também funções sociais (Leal, 2022 *apud* Cereser, 2022, p. 15). Nesse contexto, os administradores assumem um papel central na garantia de que a atividade econômica não ultrapasse os limites do risco permitido. Quando a busca por resultados financeiros ofusca a proteção de bens jurídicos difusos, como o meio ambiente, a conduta dos dirigentes passa a ser objeto de escrutínio pelo Direito Penal, uma vez que a empresa funciona por intermédio de seus órgãos e da vontade de seus representantes (Schorr, 2022, p. 10).

No ordenamento jurídico brasileiro, a responsabilização de pessoas físicas e jurídicas por danos ambientais possui assento constitucional (art. 225, § 3º da CF) e regulamentação expressa na Lei nº 9.605/1998. Historicamente, a jurisprudência exigia a aplicação da teoria da dupla imputação, determinando que a empresa só poderia ser processada penalmente se a pessoa física (o administrador ou funcionário) também o fosse. Contudo, o Supremo Tribunal Federal (STF), a partir do julgamento do Recurso Extraordinário nº 548.181/PR, concluiu pela inconstitucionalidade da dupla imputação necessária, reconhecendo a autonomia da responsabilidade corporativa para evitar a impunidade. Apesar dessa cisão jurisprudencial, a investigação da conduta individual do administrador permanece essencial, pois

o parágrafo único do art. 3º da referida lei é claro ao dispor que a responsabilidade da entidade não exclui a das pessoas físicas, autoras, coautoras ou partícipes do mesmo fato.

A responsabilização penal do administrador no âmbito empresarial decorre, frequentemente, não de uma ação comissiva direta, mas de uma omissão penalmente relevante. Nos tribunais, recorre-se constantemente à imputação por omissão imprópria, que se fundamenta na violação dos deveres basilares de vigilância e controle por parte de quem ocupa posição de liderança na sociedade (Schorr, 2022, p. 5). O administrador adquire a figura jurídica de garante (garantidor), possuindo o dever de agir, em que deve impedir que os riscos criados pela atividade empresarial lesem os bens jurídicos penalmente tutelados (Schorr, 2022, p. 8). Como destaca a doutrina, o poder-dever de agir surge justamente em razão da titularidade do cargo de administração, o qual outorga a capacidade funcional para atuar em nome do ente coletivo.

Todavia, é imperioso ressaltar que a mera ocupação de um cargo diretivo não pode conduzir, de forma automática, a uma responsabilização penal objetiva. A punição baseada única e simplesmente em um critério funcional, ou seja, na posição de hierarquia na estrutura organizacional, ofende princípios constitucionais e garantias individuais do Direito Penal. Para que a imputação por omissão imprópria seja legítima, não basta constatar a condição de garante; é imprescindível comprovar a possibilidade jurídica de agir e a capacidade físico-real de praticar a conduta devida no caso concreto. Conforme ressalta Guilherme de Souza Nucci, a culpabilidade é um dos pilares do direito penal e deve ser aplicada também às pessoas jurídicas de maneira

adequada à sua natureza (Nucci, 2018 *apud* Honorato, 2023, p. 2989), respeitando a individualização da pena e a conduta efetiva de cada agente.

A complexidade das modernas estruturas empresariais frequentemente dificulta a individualização da autoria, gerando o fenômeno que a doutrina denomina de irresponsabilidade individual estruturada ou organizada (Heine, 2001 *apud* Cereser, 2022, p. 35). Nesses casos, a descentralização de funções e a fragmentação do processo decisório podem acabar diluindo a culpa e sendo utilizadas para encobrir os verdadeiros responsáveis por delitos socioambientais. Diante dessa pulverização, o administrador pode vir a responder criminalmente na modalidade culposa ou dolosa caso ignore interrupções nos fluxos de comunicação internos ou atue com falta de sensibilidade perante os avisos de potenciais riscos, tolerando tacitamente condutas lesivas em prol da maximização de lucros.

Diante do rigor persecutório e da necessidade de preservar a reputação corporativa, a implementação de efetivos programas de criminal compliance desponta como o principal mecanismo para a prevenção de crimes empresariais e proteção da responsabilidade penal dos administradores. Muito além de um conjunto formal de normas, o compliance exige o suporte da administração e liderança, conhecido como tone at the top (Cereser, 2022, p. 22). Ao estruturar a empresa de maneira adequada e documentar o cumprimento de seus deveres de supervisão e controle, o administrador não apenas afasta a configuração do defeito de organização da pessoa jurídica, como também protege a si próprio, penal e administrativamente, contra imputações omissivas injustas.

6. ANÁLISE CRÍTICA: DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO VERSUS FUNÇÃO SOCIAL DA EMPRESA

O debate em torno do desenvolvimento econômico das corporações frente às suas responsabilidades perante a sociedade exige uma análise crítica sobre qual deve ser o verdadeiro propósito da atividade empresarial. Historicamente, a racionalidade dos negócios esteve ancorada na concepção contratualista, fortemente influenciada pelo pensamento liberal de Milton Friedman, que defendia que a única responsabilidade social das empresas era a maximização dos lucros aos seus acionistas dentro das regras de mercado (Friedman, 2008 *apud* Cereser, 2022, p. 18). Contudo, o argumento autorial que aqui se impõe é o de que essa visão reducionista se tornou insustentável e anacrônica. A empresa moderna deve ser compreendida sob a ótica da Teoria dos Stakeholders, integrando-se à sociedade civil e adotando uma postura de verdadeira cidadania corporativa (Cereser, 2022, p. 18). O desenvolvimento econômico não pode, portanto, ser um fim em si mesmo, mas sim um instrumento que se legitima apenas quando atrelado indissociavelmente ao cumprimento de sua função social.

No ordenamento jurídico brasileiro, a interdependência entre o livre mercado e os deveres institucionais das corporações possui lastro na Constituição Federal de 1988, que estabelece princípios da ordem econômica lidos em conjunto com a defesa do meio ambiente. Vivemos, segundo a clássica definição do sociólogo Ulrich Beck, em uma sociedade do risco, onde o avanço do processo de modernização e crescimento econômico produz perigos sistêmicos que precisam ser mantidos dentro de limites

suportáveis (Beck, 1998 *apud* Cereser, 2022, p. 17). Diante disso, argumenta-se que o Estado e a sociedade não repudiam o desenvolvimento econômico, mas exigem que ele não atue como um pretexto para a socialização de externalidades negativas. A função social da empresa funciona, assim, como o freio de arrumação dogmático que impede que a livre iniciativa se degenere em uma força destrutiva.

Infelizmente, a prática demonstra que a criminalidade corporativa frequentemente emerge quando a busca pelo resultado financeiro a qualquer custo atropela a função social. Diferentemente da criminalidade clássica, os delitos empresariais são praticados em um ambiente específico e são motivados pela busca por lucro e vantagens comerciais (Schorr, 2022, p. 8). Em casos extremos, constata-se a formação de uma filosofia empresarial criminógena, na qual a estrutura da organização oferece aos seus membros a tentação ou a pressão de cometer ilícitos para alcançar metas de redução de custos (Lampe, 2003 *apud* Cereser, 2022, p. 37 e 80). A crítica autorial recai sobre essa perversão corporativa: quando uma empresa institucionaliza o risco desmedido visando apenas a acumulação de capital, ela falha no seu pacto civilizatório, transformando a atividade econômica em um mecanismo predatório que culmina em tragédias irreparáveis e impunidade.

Para reequilibrar a balança entre a economia e a sociedade, o paradigma da autorregulação regulada desponta como o modelo ideal de intervenção. Nesse sistema, característico do Estado regulador moderno (ou capitalismo regulatório, segundo John Braithwaite), o Estado fixa as balizas normativas e delega às empresas a gestão primária de seus riscos (Cereser, 2022, p.

26-28). Argumenta-se, neste ponto, que a autorregulação não é uma privatização do poder de polícia, mas uma constatação pragmática de que as empresas detêm os recursos técnicos e financeiros para controlar suas próprias atividades. A função social se materializa justamente na obrigação da empresa em atuar cooperativamente com o Estado, alinhando seu aparato organizacional não apenas para produzir riquezas, mas para instituir barreiras eficientes contra a criminalidade econômica.

Nesse cenário de tensão entre lucros e deveres, a figura do administrador assume papel de destaque. Devido à complexidade e à descentralização funcional das grandes corporações contemporâneas, cria-se, muitas vezes, uma irresponsabilidade individual estruturada (Heine, 2001 *apud* Cereser, 2022, p. 35), servindo como escudo para a alta gestão. No entanto, os administradores possuem deveres fundamentais de vigilância e cuidado, assumindo a posição jurídica de garantidores. Defende-se aqui que a liderança corporativa não pode alegar desconhecimento ou utilizar a busca pelo desenvolvimento econômico para justificar a inércia perante falhas organizacionais. O administrador que subordina a ética à eficiência financeira ofende a função social da entidade, respondendo criminalmente pelos resultados lesivos tolerados ou promovidos sob sua gestão.

Conclui-se, destarte, que a contraposição entre desenvolvimento econômico e função social da empresa é uma falsa dicotomia que deve ser superada pela efetiva adoção de programas de criminal compliance. Muito além de evitar a punição, o compliance legitima a atividade empresarial e fortalece o Estado de Direito, combatendo a impunidade corporativa e promovendo a ética nos negócios (Honorato, 2023, p. 2986). Ao instituir um

estado dinâmico de conformidade (Saavedra, 2019 *apud* Cereser, 2022, p. 21), a empresa demonstra que o seu crescimento econômico é perfeitamente compatível com os limites sociais de tolerância ao risco. Argumenta-se, por fim, que o verdadeiro desenvolvimento econômico do século XXI só é sustentável quando a corporação assume o seu dever de cidadã, provando que a geração de riquezas não precisa, e nem deve, custar a integridade da sociedade e do meio ambiente.

CONCLUSÃO

A análise desenvolvida neste estudo revela que a função social da empresa, ancorada no Art. 170 da Constituição Federal de 1988, transcende a mera retórica ética para se consolidar como um balizador jurídico vinculante da atividade econômica. Conclui-se que o lucro, embora motor essencial da livre iniciativa, deve coexistir harmoniosamente com a preservação ambiental e a promoção do bem-estar coletivo. Sob essa ótica contemporânea, a autonomia patrimonial da pessoa jurídica deixa de ser um escudo absoluto, sendo mitigada sempre que a atividade empresarial se desviar de sua utilidade social intrínseca.

No campo da responsabilidade civil, verificou-se que o regime jurídico brasileiro adota a responsabilidade objetiva para danos ambientais, o que impõe o dever de reparar independentemente da existência de culpa. A aplicação da Teoria Menor permite que o patrimônio pessoal dos administradores seja alcançado sempre que a estrutura societária representar um obstáculo à recomposição do meio ambiente. Assim, a gestão de riscos e a adoção de posturas preventivas deixam de ser escolhas discricionárias para

se tornarem componentes inafastáveis do dever de diligência do gestor.

Quanto à esfera penal, a investigação demonstra que a posição de liderança investe o administrador na condição jurídica de garante, obrigando-o a intervir para impedir resultados lesivos sob pena de responder por omissão imprópria. A jurisprudência atual do STF, ao superar a necessidade de dupla imputação, reforça a autonomia da responsabilidade criminal e permite um escrutínio rigoroso da conduta individual dos dirigentes. Todavia, ressalta-se que a responsabilização não deve ser automática pelo cargo ocupado, exigindo a prova técnica da capacidade real de agir e da culpabilidade do agente no caso concreto.

Nesse cenário de crescente complexidade das estruturas corporativas, a implementação de programas de compliance criminal surge como o mecanismo mais eficaz para a salvaguarda da gestão. Tais sistemas permitem não apenas a prevenção de ilícitos, mas a documentação fidedigna do cumprimento dos deveres de supervisão e controle, protegendo o administrador contra imputações injustas. O compliance atua, portanto, como o elo necessário entre a busca por eficiência financeira e a conformidade com as normas socioambientais exigidas pelo Estado regulador.

Por fim, reafirma-se que a suposta dicotomia entre desenvolvimento econômico e função social é uma falácia que deve ser superada pela adoção da cidadania corporativa. O desenvolvimento sustentável no século XXI exige que as empresas internalizem suas externalidades e tratem a preservação do ecossistema como critério de viabilidade do próprio negócio. Somente

uma gestão pautada pela transparência e pelo respeito aos direitos fundamentais será capaz de legitimar a geração de riqueza perante a sociedade e o ordenamento jurídico.

REFERÊNCIAS

BRAGA, Thiago Silva. **Responsabilidade Ambiental**: Os mecanismos do direito na reparação dos danos e preservação do meio ambiente. 2014.

BRASIL. **Constituição (1988)**. Constituição da República Federativa do Brasil. Brasília, DF: Senado Federal: Centro Gráfico, 1988.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República, [2002]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em: 27 jan. 2026.

BRASIL. **Lei nº 6.938, de 31 de agosto de 1981**. Dispõe sobre a Política Nacional do Meio Ambiente, seus fins e mecanismos de formulação e aplicação, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, [1981]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6938.htm. Acesso em: 20 jan. 2026.

BRASIL. **Lei nº 9.605, de 12 de fevereiro de 1998**. Dispõe sobre as sanções penais e administrativas derivadas de condutas

e atividades lesivas ao meio ambiente, e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República, [1998]. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9605.htm. Acesso em: 27 jan. 2026.

CAVALIERI FILHO, Sérgio. **Programa de Responsabilidade Civil**. 6° ed. São Paulo: Malheiros, 2006.

CERESER, Lucas Ferreira. **A relevância dos mecanismos de compliance para a atribuição da responsabilidade penal corporativa no Direito brasileiro**. 2022. Dissertação (Mestrado em Direito Político e Econômico) - Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2022.

CRUZ, André Santa. **Direito empresarial**. 8. ed. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: MÉTODO, 2018. Disponível em: https://meusitejuridico.editorajuspodivm.com.br/2018/11/26/funcao-social-da-empresa/ Acesso em: 29 janeiro 2026.

EIZIRIK, Nelson. **A Lei das S/A Comentada**: Arts. 138 a 205. 3. ed. rev. e ampl. São Paulo: Quarter Latin, 2021. v. 3.

HONORATO, Camila do Nascimento. O STF e a responsabilidade penal da pessoa jurídica. Revista Ibero-Americana de Humanidades, Ciências e Educação - REASE, [S. l.], v. 9, n. 10, p. 2985-2995, 2023.

SCHORR, Isabela Klein. **A Responsabilidade Penal dos Administradores de Empresas e o Compliance como**

Instrumento de Prevenção à Criminalidade Empresarial. 2022. Dissertação (Mestrado em Direito) - Faculdade de Direito, Escola do Porto, Universidade Católica Portuguesa, Porto, 2022.

SILVA, Larissa Reis; BRITO, Letícia Rodrigues; SOUZA, Iracema Caproni. **Responsabilidade social das empresas**: o compromisso social do sistema OCEMG. InGeTec - Inovação, Gestão & Tecnologia, 2023.

EMPREENDEDORISMO E INCLUSÃO: DESAFIOS, INCENTIVOS E DISCRIMINAÇÃO VIVENCIADOS POR PESSOAS COM DEFICIÊNCIA NO CONTEXTO EMPRESARIAL

José Aurismar Braga da Silva; Marcelo Barreto Costa

Resumo: O empreendedorismo tem se consolidado como uma alternativa relevante para a inclusão econômica e social das pessoas com deficiência (PcD). Apesar dos avanços legais e institucionais no Brasil, esse grupo ainda enfrenta inúmeras dificuldades para empreender, como barreiras estruturais, preconceito, limitações de acesso ao crédito e à capacitação profissional.

O presente artigo analisa o empreendedorismo como instrumento de inclusão social e econômica das pessoas com deficiência no Brasil, com enfoque nos desafios estruturais, nos incentivos institucionais e nas práticas discriminatórias presentes no ambiente empresarial. A pesquisa examina o arcabouço jurídico que fundamenta a proteção e promoção dos direitos das pessoas com deficiência, destacando a Constituição Federal, a Convenção sobre os Direitos das Pessoas com Deficiência e a Lei Brasileira de Inclusão (Lei nº 13.146/2015), além de normas mais recentes que buscam estimular o empreendedorismo inclusivo, como a Lei nº 15.155/2025. A partir de abordagem qualitativa, com base em revisão bibliográfica e documental, o estudo discute as principais barreiras enfrentadas por empreendedores com deficiência, incluindo

obstáculos arquitetônicos, limitações de acesso ao crédito e à capacitação profissional, dificuldades tecnológicas e barreiras atitudinais associadas ao capacitismo. O trabalho também dialoga com as teorias do modelo médico e do modelo social da deficiência, demonstrando que a exclusão econômica não decorre apenas de limitações individuais, mas principalmente de fatores estruturais e institucionais que restringem a participação dessas pessoas no mercado. Conclui-se que, embora o ordenamento jurídico brasileiro tenha avançado na proteção dos direitos das pessoas com deficiência e na criação de instrumentos de incentivo ao empreendedorismo, a efetividade dessas políticas ainda depende da superação de barreiras culturais, econômicas e institucionais, bem como do fortalecimento de políticas públicas voltadas à inclusão produtiva e à promoção de ambientes empresariais mais acessíveis e igualitários.

Palavras-chave: Pessoas com deficiência. Empreendedorismo. Inclusão social. Direito empresarial.

Abstract: Entrepreneurship has become a relevant alternative for the economic and social inclusion of people with disabilities (PwD). Despite legal and institutional advances in Brazil, this group still faces numerous challenges in undertaking entrepreneurial activities, such as structural barriers, prejudice, and limited access to credit and professional training.

This article analyzes entrepreneurship as an instrument for the social and economic inclusion of people with disabilities in Brazil, focusing on structural challenges, institutional incentives, and discriminatory practices present in the business environment. The research examines the legal framework that supports the protection and promotion of the rights of people with disabilities, highlighting the Federal Constitution, the Convention on the Rights of Persons with Disabilities, and the Brazilian Law of Inclusion (Law No. 13, 146/2015), as well as more recent regulations aimed at encouraging inclusive entrepreneurship, such as Law No. 15,155/2025. Using a qualitative approach based on bibliographic and documentary review, the study discusses the main barriers faced by entrepreneurs with disabilities, including architectural

obstacles, limitations in access to credit and professional training, technological difficulties, and attitudinal barriers associated with ableism. The study also engages with the theories of the medical model and the social model of disability, demonstrating that economic exclusion does not arise solely from individual limitations but mainly from structural and institutional factors that restrict the participation of these individuals in the market. It concludes that although the Brazilian legal system has made progress in protecting the rights of people with disabilities and in creating instruments to encourage entrepreneurship, the effectiveness of these policies still depends on overcoming cultural, economic, and institutional barriers, as well as strengthening public policies aimed at productive inclusion and the promotion of more accessible and equitable business environments.

Keywords: People with Disabilities. Entrepreneurship. Social Inclusion. Business law.

1. INTRODUÇÃO

A inclusão das pessoas com deficiência no mercado de trabalho é tema recorrente nas discussões sobre direitos fundamentais e justiça social. Essa inclusão deve ser compreendida como um tema de direitos fundamentais, bem como tema central de eficiência econômica e de justiça no meio corporativo. No âmbito do Direito Empresarial, o empreendedorismo surge como alternativa relevante para a promoção da autonomia econômica e da dignidade humana. Todavia, pessoas com deficiência ainda enfrentam obstáculos significativos para empreender, decorrentes de barreiras físicas, sociais e institucionais.

A Constituição Federal ao vedar discriminações relacionadas a salário e critérios de admissão, orienta a ordem econômica para a redução de desigualdades, estabelecendo um dever jurídico

material, embora não se esgote em meios explícitos de exclusões, que busca a remoção de barreiras e a construção de condições reais de participação.

Esse cenário é reforçado pela Convenção sobre os Direitos das Pessoas com Deficiência, incorporada ao Direito brasileiro por meio do Decreto nº 6.949, de 25 de agosto de 2009, cuja incorporação ganhou hierarquia de ordem constitucional, vinculando o Estado a produzir efeitos sobre as relações privadas, reconhecendo direitos, exigindo oportunidades mais igualitárias e criando medidas de combate à discriminação.

Sob o prisma teórico, há um diálogo com o modelo social da deficiência, que transfere o foco da limitação individual para os entraves impostos pelo ambiente, pela cultura organizacional e pelas instituições, enfatizando que autonomia e dignidade dependem de oportunidades concretas ao desenvolvimento de projetos socioeconômicos, especialmente por meio de iniciativas econômicas próprias.

No Direito Empresarial, essa relação é conectada com as noções contemporâneas de função social da empresa, com direta ligação à governança e responsabilidade social corporativa. Aliado a isso, podemos incluir as teorias de stakeholders, uma vez que a organização empresarial é também um espaço de realização de direitos e distribuição de oportunidades. Nesse viés, o empreendedorismo por pessoas com deficiência não é apenas uma alternativa ao emprego, mas uma expressão da liberdade econômica e instrumento de inclusão social.

Dados disponibilizados pelo IBGE, no censo de 2022, apontaram que o Brasil possuía 14,4 milhões de pessoas com deficiência, o que corresponde a 7,3% da população com 2 anos ou mais de

idade. Além disso, a PNAD contínua de 2022 divulgou que cerca de 18,6 milhões de

brasileiros apresentavam algum tipo de deficiência. Embora os dados não sejam diretamente comparáveis, em virtude das metodologias utilizadas, eles demonstram uma parcela expressiva que enfrenta desvantagens educacionais e de inserção laboral.

É nesse cenário que surge a necessidade de investigar, de forma mais sistemática, as dificuldades e os incentivos no empreendedorismo por pessoas com deficiência. As dificuldades podem ser relacionadas às estruturas urbanas arquitetônicas, à capacidade de comunicação, estigmas, viéses de credibilidade, além de obstáculos ao crédito e à capacitação, constantemente agravados por modelos de avaliação de custos, que não consideram criar adaptações em busca da redução de despesas.

2. DIFICULDADES ENFRENTADAS PELAS PESSOAS COM DEFICIÊNCIA NO EMPREENDEDORISMO

As dificuldades enfrentadas pelas pessoas com deficiência no empreendedorismo vão além das limitações individuais, estando relacionadas a fatores estruturais, econômicos e culturais presentes na sociedade.

O Art. 7º, Inc. XXXI, da Constituição Federal dispõe sobre a proibição de discriminação da pessoa com defiência ao prolatar:

Art. 7º São direitos dos trabalhadores urbanos e rurais, além de outros que visem à melhoria de sua condição social:

XXXI - proibição de qualquer discriminação no tocante a salário e critérios de admissão do trabalhador portador de deficiência;

Embora essa regra diga respeito à proteção do trabalhador com deficiência, pessoa incluída em uma relação de trabalho, esse texto reforça a concepção de que a sociedade brasileira carece de mecanismos jurídicos que tutelem os direitos das pessoas com deficiência e reduzam as desigualdades entre os demais. Essa desigualdade ainda é decorrente de um modelo individual

arcaico sobre a deficiência, mas presente nos dias atuais.

O modelo individual da defecência é marcado por uma visão inerente a própria pessoa, que, por limitação física, sensorial ou intelectual, se afasta de um funcionamento considerado "normal" para o ser humano, ou seja, a pessoa com defiência é alguém que deve ser tratada para se adequar socialmente. Dessa forma, o foco das políticas públicas recai sobre a adaptação da pessoa à sociedade e não sobre a transformação do ambiente.

Essa forma de pensar leva a práticas de segregação, exclusão de mercado e margnalização econômica, pois se parte da premissa de que a deficiência representa uma limitação à produtividade, dada a limitação funcional. Nessa ótica, a ausência de assecibilidade, adaptações e incentivos raramente era trazidas ao debate, uma vez que o problema é atribuído exclusivamente à condição indivual da pessoa.

Conforme o trabalho apresentado por SOUZA *apud* Mick e Nogueira (2025) "Estudos da Mick e Nogueira (2023) indicam que empreender por conta própria não é apenas resultado de decisões individuais, mas da necessidade de enfrentar desigualdades históricas". Esse excerto revela o caráter histórico-social no qual as pessoas com deficiência estão inseridas.

Importante destacar o conceito de capacitismo que se refere a um conjunto de crenças, atitutes e práticas, por vezes inconscientes, que resultam no tratamento desigual entre indivíduos e razão de deficiências reais ou presumidas.

Os estudos de Bousfield e Foresti (2022), explicam que:

Em relação à opressão e discriminação em relação a PCD tem-se como nomenclatura o capacitismo. Esse termo, em linhas gerais, diz respeito a um conjunto de pressupostos (conscientes ou inconscientes) e práticas que favorecem o tratamento desigual das pessoas por conta de deficiências existentes ou presumidas, nas quais as PCD são tratadas como "incapazes". O capacitismo se aproxima de outras discriminações como o racismo, o sexismo e a homofobia, sendo inerentemente negativo e pressupondo que aquele corpo deveria ser melhorado, curado ou mesmo eliminado (Campbell, 2009; Mello, 2016). Até o momento não há uma categoria da língua portuguesa que seja capaz de expressar "a discriminação por motivo de deficiência". Essa incapacidade discursiva é um indicador de invisibilidade social e política (Mello, 2016).

Portanto, o capacitismo baseia-se na valorização de um modelo considerado ideal de corpo e funcionalidade, a partir do qual corpos que fogem desse padrão passam a ser vistos como deficientes, incompletos ou inadequados. Essa lógica acaba por reforçar a ideia de que a pessoa com deficiência deveria ser corrigida, reabilitada ou adaptada para aproximar-se desse padrão de normalidade.

Numa concepção mais atual temos o modelo social da deficiência. Essa ideia parte da premissa que a deficiência não é

apenas resultado de uma limitação corporal, mas consequência da imposição de barreiras e limitações sociais.

Essas barreiras e limitações podem assumir diferentes formas, podendo ser oriundas da falta de acessibilidade, obstáculos estruturais arquitetônicos e discriminação social. Ou seja a

exclusão das pesssoas com deficiência não decorre necessariamente de sua condução física ou intelectual, mas de um ambiente institucional que não possui estrutura adequada que permita a inclusão dessas pessoas.

Ensina Bousfield e Foresti (2022) que:

O modelo social da deficiência foi concretizado por várias organizações acadêmicas, institucionais e políticas, como a UPIAS (*Union of Physically Impaired Against Segregation*), e constituiu-se como oposição ao modelo médico (França, 2013). O modelo médico reconhecia no corpo deficiente a primeira causa da desigualdade experimentada pelas PCD, e ignorava o papel das estruturas sociais opressivas (Santos, 2008). Com o pioneirismo britânico da concepção da deficiência, o modelo social se consolida e torna

se um modelo teórico e político de crítica ao modelo e discurso biomédico (Diniz, 2007; Santos, 2008).

Partindo desses conhecimento sobre os modelos de deficiência, devemos entender melhor sobre alguns entraves sociais e como se apresentam às pessoas com deficiência. O acesso ao crédito e a financiamentos adequados, por exemplo, constitui uma das principais barreiras ao empreendedorismo por PCD. A inexistência de políticas amplamente divulgadas e de linhas de crédito

específicas dificulta a viabilidade econômica dos empreendimentos, especialmente diante da necessidade de investimentos em acessibilidade e tecnologia assistiva.

Embora a Lei 15.155/2025 seja um grande avanço nessa temática inclusiva, tendo como objetivo criar medidas que incentivem pessoas com deficiência a empreender, ela se traduz em uma norma tipicamente programática, estabelecendo diretrizes que permitem a criação de instrumentos materiais concretos de incentivos econômicos como programas de microcréditos, financiamentos para pequenos negócios e fundos de desenvolvimento regional.

O ordenamento jurídico brasileiro avançou significativamente na proteção dos direitos das pessoas com deficiência. A Lei nº 13.146/2015, conhecida como Estatuto da Pessoa com Deficiência, estabelece a igualdade de oportunidades e a vedação à discriminação. Há várias normas programáticas que tratam sobre incentivos à PCD. No entanto, poucas tem medidas concretas.

Quanto às barreiras estruturais arquitetônicas, muitas cidades ainda apresentam infraestrutura inadequada. Muitos negócios dependem de acessos a espaços comerciais e órgãos públicos. Sendo assim, a inacessibilidade a esses locais, seja por falta de transporte adptado, seja por falta de construções adequadas, dificulta a atuação de muitos empreendedores.

As barreiras tecnológicas e digitais também são destaques nessa conjuntura. Malgrado as plataformas digitais terem ganhado bastante espaço e ampliado as oportunidades de negócios, muitos sistemas eletrônicos utilizados para abertura de empresas, acesso a serviços bancários ou gestão empresarial ainda apresentam limitações de acessibilidade.

Outro desafio importante diz respeito às barreiras atitudinais e ao preconceito no ambiente empresarial. Muitas pessoas com deficiência enfrentam desconfiança quanto à sua capacidade de gestão ou de liderança empresarial, o que pode dificultar a formação de parcerias, o acesso a redes de negócios e a credibilidade no mercado. Geralmente, essas barreiras estão ligadas ao capacitismo.

Sendo assim, as barreiras enfrentadas pelas pessoas com deficiência, no âmbito do empreendedorismo, não se limitam a aspectos individuais, mas resultam de um conjunto de fatores estruturais presentes na organização social, econômica e institucional.

3. **INCENTIVOS E DESAFIOS NA EFETIVAÇÃO DAS POLÍTICAS PÚBLICAS** O ordenamento jurídico brasileiro possui um conjunto significativo de normas voltadas à proteção e promoção dos direitos das pessoas com deficiência como a Constituição Federal, a Convenção sobre os Direitos das Pessoas com Deficiência e a Lei nº 13.146/2015 (Estatuto da Pessoa com Deficiência). Além disso, a Convenção sobre os Direitos das Pessoas com Deficiência possui status de norma constitucional, uma vez que passou pelo rito do art. 5º, §3º da Constituição Federal no Brasil. Entretanto,, a implementação concreta dessas garantias ainda é muito incipiente.

Apesar dos avanços legislativos, a efetivação das políticas públicas enfrenta entraves relacionados à burocracia, à falta de informação e à concentração das ações governamentais em grandes centros urbanos.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O empreendedorismo por pessoas com deficiência constitui importante instrumento de inclusão social e econômica. Entretanto, para que esse potencial seja plenamente alcançado, é indispensável a implementação efetiva das normas legais, aliada à promoção de uma cultura empresarial inclusiva.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**. Pessoas com deficiência 2022: PNAD Contínua. Rio de Janeiro: IBGE, 2023. Disponível em:.

BRASIL. **Lei nº 13.146, de 6 de julho de 2015**. Institui a Lei Brasileira de Inclusão da Pessoa com Deficiência (Estatuto da Pessoa com Deficiência). Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13146.htm. Acesso em: 27 jan. 2026.

BRASIL. **Lei nº 15.155, de 30 de junho de 2025**. Altera a Lei nº 7.853, de 24 de outubro de 1989, para incluir o incentivo ao empreendedorismo entre as medidas de apoio às pessoas com deficiência e para atualizar a terminologia relativa às pessoas com deficiência. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2023-2026/2025/lei/l15155.htm. Acesso em: 27 jan. 2026.

BRASIL. **Lei nº 8.213, de 24 de julho de 1991**. Dispõe sobre os Planos de Benefícios da Previdência Social e dá outras providências. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8213cons.htm. Acesso em: 27 jan. 2026.

Disponível em: https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv102013_informativo.pdf. Acesso em: 27 jan. 2026.

FORESTI, Taimara; BOUSFIELD, Andréa Barbará da Silva. A compreensão da deficiência a partir das teorias dos modelos médico e social. **Revista Psicologia Política**, São Paulo, v. 22, n. 55, dez. 2022. Disponível em: https://pepsic.bvsalud.org/. Acesso em: 13 mar. 2026.

MICK, Jacques; NOGUEIRA, João Carlos (org.). **Viver por conta própria**: como enfrentar desigualdades raciais, de classe e gênero e apoiar a economia popular nas periferias brasileiras. São Paulo: Fundação Perseu Abramo, 2023. Livro eletrônico. Disponível em: https://fpabramo.org.br. Acesso em: 13 mar. 2026.

SOUZA, Lorena de Jesus Silva. **Empreendedorismo inclusivo**: uma análise dos desafios e oportunidades para pessoas com deficiência no Brasil. 2025. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) – Universidade do Estado da Bahia, Departamento de Ciências Humanas, Salvador, 2025.

FUNÇÃO SOCIAL DA EMPRESA E GOVERNANÇA CORPORATIVA: A OMISSÃO ADMINISTRATIVA NA INCLUSÃO DE PESSOA COM DEFICIÊNCIA

THE SOCIAL FUNCTION OF THE COMPANY AND CORPORATE GOVERNANCE: ADMINISTRATIVE OMISSION IN THE INCLUSION OF PERSONS WITH DISABILITIES

Thamires de Souza Achad

Resumo: O presente artigo analisa a inclusão de pessoas com deficiência no âmbito das sociedades empresárias, sob a perspectiva da função social da empresa e da governança corporativa. Com a evolução do Direito Empresarial, a empresa deixou de ser compreendida apenas como instrumento de obtenção de lucro, passando a assumir também responsabilidades jurídicas perante a sociedade. Nesse contexto, especialmente após a promulgação da Lei nº 13.146/2015, tornou-se ainda mais evidente a necessidade de adoção de políticas internas voltadas à inclusão e à acessibilidade. Diante disso, busca-se analisar se a omissão administrativa quanto à implementação dessas medidas pode caracterizar falha de governança corporativa, gerando riscos jurídicos para a sociedade empresária e para os próprios administradores. Considera-se que a integração de pessoas com deficiência constitui expressão da função social da empresa, de modo que sua inobservância pode ensejar responsabilização civil e administrativa. A pesquisa adota metodologia bibliográfica e

documental, com base na legislação brasileira e na doutrina especializada em Direito Empresarial.

Palavras-Chave: pessoa com deficiência (PCD); governança corporativa; sociedade empresária.

Abstract: This article analyzes the inclusion of persons with disabilities within business corporations from the perspective of the company's social function and corporate governance. With the evolution of Business Law, the company is no longer understood solely as an instrument for profit-making, but also as an entity that assumes legal responsibilities toward society. In this context, especially after the enactment of Brazilian Law No. 13,146/2015, the need to adopt internal policies aimed at inclusion and accessibility has become even more evident. In light of this scenario, the study seeks to examine whether administrative omission regarding the implementation of such measures may constitute a failure of corporate governance, generating legal risks for both the business entity and its administrators. It is argued that the integration of persons with disabilities represents an expression of the company's social function, so that its non-observance may give rise to civil and administrative liability. The research adopts a bibliographic and documentary methodology, based on Brazilian legislation and specialized scholarship in Business Law.

Keywords: persons with disabilities (PwD); corporate governance; business corporation.

1 INTRODUÇÃO

A governança corporativa, no âmbito do Direito Empresarial, nem sempre foi compreendida como o sistema estruturado que se conhece atualmente. Sua consolidação decorre da própria evolução do meio empresarial e das transformações legislativas que acompanharam o desenvolvimento das sociedades empresárias. No Brasil, um marco relevante foi a publicação, em 1999, do

primeiro Código Brasileiro das Melhores Práticas de Governança Corporativa pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), que buscou fortalecer o Conselho de Administração, separar funções de gestão, execução e supervisão, bem como definir o papel e a responsabilidade dos administradores.

Naquele momento, o foco da governança corporativa estava voltado essencialmente à estrutura organizacional, à transparência e à prevenção de falhas administrativas. A inclusão de pessoas com deficiência não figurava como elemento central das práticas de governança, pois a preocupação predominante era a consolidação de mecanismos internos de controle e organização empresarial.

Com o passar dos anos, entretanto, a própria concepção de empresa passou por transformações. A atividade empresarial deixou de ser compreendida apenas sob a ótica patrimonial e lucrativa, assumindo também uma dimensão social, especialmente diante dos princípios constitucionais que orientam a ordem econômica. A partir dessa evolução, a função social da empresa passou a integrar o debate jurídico empresarial.

Em 2015, além da atualização das diretrizes de governança corporativa, que passaram a reconhecer com maior destaque a diversidade e a responsabilidade corporativa, foi promulgada a Lei nº 13.146/2015 (Lei Brasileira de Inclusão da Pessoa com Deficiência), que reforçou a necessidade de inclusão, acessibilidade e igualdade no âmbito institucional. A partir desse marco, a inclusão acessibilidade passaram a influenciar diretamente as práticas empresariais, exigindo das sociedades empresárias uma postura mais compatível com os deveres jurídicos de não discriminação.

Diante desse cenário, surge a seguinte problemática: a omissão administrativa quanto à implementação de políticas internas de inclusão pode ser compreendida como falha de governança corporativa, capaz de gerar riscos jurídicos à sociedade empresária e aos seus administradores? A partir dessa indagação, o presente artigo busca analisar a inclusão de pessoas com deficiência sob a perspectiva da função social da empresa e da governança corporativa, examinando os deveres atribuídos aos administradores e os possíveis efeitos jurídicos decorrentes de condutas omissas. Para desenvolver essa análise, adota-se metodologia bibliográfica e documental, com base na legislação brasileira e na doutrina especializada em Direito Empresarial.

2 CONCEITO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA E INCLUSÃO DE PESSOAS COM DEFICIÊNCIA

No âmbito do Direito empresarial, a governança corporativa passou a exercer um papel muito importante, de acordo com o IBGC (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa), a governança corporativa consiste em um sistema de regras e mecanismos destinados a estruturar e organizar as empresas. Esses instrumentos são voltados à organização da estrutura empresarial, à definição da tomada de decisões e à delimitação da responsabilidade dos administradores.

Essa importância da governança corporativa foi se fortalecendo à medida que a sociedade crescia, e o mundo empresarial se desenvolvia, tornando-se mais complexo. A ausência de modelos estruturados de organização e fiscalização favorecia falhas

administrativas e práticas inadequadas, o que evidenciou a necessidade de um sistema capaz de estabelecer parâmetros claros de atuação.

Dessa forma, a governança corporativa passou a definir com maior precisão os papéis desempenhados no âmbito empresarial, estabelecendo mecanismos de estruturação, controle, organização e fiscalização. A comunicação transparente e a delimitação das competências passaram a integrar a lógica de funcionamento das sociedades empresárias, contribuindo para maior segurança jurídica e estabilidade na condução da atividade econômica.

Nesse sentido, a governança corporativa não pode ser vista apenas como um instrumento administrativo ou ético, pois ela integra o próprio campo do Direito Empresarial, influenciando diretamente estrutura das sociedades empresárias e consequentemente, atuação de seus administradores.

2.1 CONCEITO, EVOLUÇÃO HISTÓRICA E FUNDAMENTOS DA GOVERNANÇA CORPORATIVA

A governança corporativa pode ser entendida como o conjunto de mecanismos voltados a organizar e estruturar a atividade empresarial, estabelecendo parâmetros para a tomada de decisões e delimitando as responsabilidades de quem exerce a administração da sociedade. Não se trata apenas de organizar a gestão interna, mas de um sistema que influencia diretamente a forma como a empresa se posiciona no mercado e se relaciona com seus sócios e demais interessados.

A Lei das S.A, trás em seu artigo 154 o conceito de governança corporativa, veja-se:

'O administrador deve exercer as atribuições que a lei e o estatuto lhe conferem para lograr os fins e no interesse da companhia, satisfeitas as exigências do bem público e da função social da empresa

§ 1º O administrador eleito por grupo ou classe de acionistas tem, para com a companhia, os mesmos deveres que os demais, não podendo, ainda que para defesa do interesse dos que o elegeram, faltar a esses deveres.

§ 2° É vedado ao administrador:

a) praticar ato de liberalidade à custa da companhia;

b) sem prévia autorização da assembléia-geral ou do conselho de administração, tomar por empréstimo recursos ou bens da companhia, ou usar, em proveito próprio, de sociedade em que tenha interesse, ou de terceiros, os seus bens, serviços ou crédito;

c) receber de terceiros, sem autorização estatutária ou da assembléia-geral, qualquer modalidade de vantagem pessoal, direta ou indireta, em razão do exercício de seu cargo.

§ 3º As importâncias recebidas com infração ao disposto na alínea c do § 2º pertencerão à companhia.

§ 4º O conselho de administração ou a diretoria podem autorizar a prática de atos gratuitos razoáveis em benefício dos empregados ou da comunidade de que participe a empresa, tendo em vista suas responsabilidades sociais (Lei nº 6.404/1976, art. 154).

Conforme definição amplamente difundida pelo Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), a governança corporativa consiste no sistema pelo qual as empresas são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo a atuação dos sócios, do conselho de administração, da diretoria e dos órgãos de fiscalização. Essa definição demonstra que a governança não se restringe à administração cotidiana, mas envolve estrutura, controle e responsabilidade.

Historicamente, a governança corporativa ganhou força e relevância, quando o crescimento das sociedades empresárias passou a exigir maior controle e transparência. A separação entre propriedade e gestão mostrou que era necessário criar mecanismos capazes de reduzir conflitos de interesse e garantir maior segurança na condução da atividade econômica. Em razão disso, desenvolveram-se práticas voltadas à proteção da empresa, dos investidores e da própria estabilidade do mercado.

No Brasil, a consolidação da governança corporativa ocorreu de forma mais estruturada com a criação do IBGC, em 1995, e, posteriormente, com a publicação do Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa, em 1999. Esse marco contribuiu para fortalecer o conselho de administração, delimitar funções entre gestão, execução e supervisão, além de reforçar a responsabilidade dos administradores na condução dos negócios sociais. A partir desse momento, a governança passou a integrar de maneira mais consistente o ambiente empresarial brasileiro.

Assim, a governança corporativa não pode ser vista apenas como um instrumento administrativo ou como prática voluntária

de boa gestão, ela se relaciona diretamente com o Direito Empresarial, pois interfere na organização interna da sociedade empresária, na definição de competências e na responsabilidade dos administradores, funcionando como mecanismo de organização da própria atividade empresarial, funcionando como mecanismos de estruturação e funcionamento das empresas.

2.2 PRINCÍPIOS DA GOVERNANÇA CORPORATIVA E SUA RELAÇÃO COM A GESTÃO EMPRESARIAL

Os princípios da governança corporativa funcionam como uma especie de base para a forma como a empresa deve ser administrada. Eles não servem apenas como conceitos teóricos, mas como parâmetros que influenciam diretamente a conduta dos administradores e a organização da atividade empresarial. Segundo o IBGC, os principais princípios são: transparência, equidade, prestação de contas (accountability) e responsabilidade corporativa.

A transparência está relacionada ao dever e obrigação de fornecer informações claras, verdadeiras e acessíveis, não apenas quando a lei exige, mas sempre que isso for relevante para os sócios e demais interessados. Não se resume somente de publicar dados financeiros, mas de manter uma postura aberta na gestão. No Direito Empresarial, essa ideia se aproxima da boa-fé e com o dever de lealdade que os administradores devem observar.

A equidade, por sua vez, está ligada ao tratamento justo e equilibrado entre os sócios e as demais partes envolvidas na atividade empresarial, dessa forma, a empresa não deve agir de forma. Quando se fala em inclusão de pessoas com deficiência, esse princípio se torna ainda mais importante, porque envolve

respeito, igualdade de oportunidades e decisões empresariais mais responsáveis.

A prestação de contas (accountability) impõe aos administradores o dever de responder por seus atos, incluindo as omissões, explicando e justificando seus atos quando necessário, portanto, para o administrador, não basta administrar, é preciso demonstrar que a gestão está sendo feita de maneira responsável e dentro dos limites legais.

Por fim, a responsabilidade corporativa amplia a visão tradicional da empresa, que antes era voltada quase exclusivamente ao lucro imediato, e hoje, entende-se que a empresa pode ser vista como agente, e que também produz impactos sociais e econômicos, por isso, suas decisões precisam considerar esses reflexos, se conectando diretamente da função social da empresa, que será analisada nos próximos tópicos.

Dessa maneira, os princípios da governança corporativa não são apenas conceitos formais, pois, eles influenciam concretamente a forma como a empresa é conduzida e podem servir como parâmetro para avaliar se houve falha na gestão, especialmente quando se analisa se a empresa está ou não adotando medidas inclusivas e acessíveis dentro de sua estrutura.

3 A INCLUSÃO DE PESSOAS COM DEFICIÊNCIA COMO DECISÃO DE GESTÃO E FATOR DE RISCO JURÍDICO

A inclusão de pessoas com deficiência no ambiente empresarial não pode ser vista apenas como uma política interna ou como mera estratégia de responsabilidade social. Levando em consideração, o atual contexto do direito empresarial, essa questão se

tornou uma exigência que se relaciona diretamente com a função social da empresa, e sua forma econômica,

Dessa forma, a empresa nos dias atuais, deixou de ser compreendida apenas como instrumento de geração de lucro para assumir também um papel econômico e social relevante.

3.1 A FUNÇÃO SOCIAL DA EMPRESA NO ORDENAMENTO JURÍDICO BRASILEIRO

Durante muito tempo, a empresa foi analisada por uma visão patrimonialista da atividade empresarial, em que o foco estava quase exclusivamente na obtenção de resultados financeiros. No entanto, com a evolução do ordenamento jurídico brasileiro, consolidou-se o entendimento de que a empresa exerce função social, devendo atuar de maneira compatível com os interesses da coletividade. Assim, sua atuação não pode ignorar direitos fundamentais, entre eles o direito à igualdade e à inclusão.

No entanto, com a evolução do ordenamento jurídico brasileiro, consolidou-se o entendimento de que a empresa exerce função social, devendo atuar de maneira compatível com os interesses da coletividade. A Constituição Federal e a legislação infraconstitucional passaram a reconhecer que a atividade econômica deve observar princípios como a dignidade da pessoa humana e a valorização do trabalho. Observe-se o artigo 170:

> A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios: soberania nacional; propriedade privada; função social da propriedade; livre concorrência; defesa do consumidor; defesa do meio ambiente; redução das desigualdades regionais e sociais; busca do pleno emprego; tratamento favorecido para as empresas

> de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras. (CF/88, art. 170)

Nesse sentido, a empresa não pode mais ser analisada apenas sob a ótica patrimonial. Ela é também agente econômico e social, influenciando diretamente a organização da sociedade e o acesso a oportunidades. A função social da empresa impõe limites e também como e orienta a gestão empresarial para além dos interesses individuais dos sócios.

Assim, a empresa continua buscando lucros, porém sua atuação empresarial deve estar alinhada ao cumprimento de deveres jurídicos que garantam igualdade e respeito aos direitos fundamentais, sob pena de violação da própria finalidade social que legitima sua atividade.

3.2 INCLUSÃO DE PESSOAS COM DEFICIÊNCIA: DEVER JURÍDICO E ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

Dentro dessa perspectiva, a inclusão de pessoas com deficiência ganha relevância jurídica e empresarial. Não se trata apenas de um compromisso ético, mas de uma obrigação que decorre do próprio ordenamento jurídico.

A promulgação da Lei nº 13.146/2015 (Lei Brasileira de Inclusão) reforçou a necessidade de acessibilidade, igualdade de oportunidades e eliminação de barreiras no ambiente de trabalho, assim como conceituo em seu artigo 2º o que seria PCD:

> Considera-se pessoa com deficiência aquela que tem impedimento de longo prazo de natureza física, mental, intelectual ou sensorial, o qual, em interação com uma ou mais barreiras, pode obstruir sua participação plena e efetiva na sociedade em igualdade de condições com as demais pessoas. (Lei nº 13.146/2015, art. 2º)

Por muitos anos, pessoas com deficiência, especialmente aquelas com deficiência mental ou neurológica, como no caso do transtorno do espectro autista, foram vistas pela sociedade e também pelo mercado de trabalho como incapazes ou limitadas. Essa visão contribuiu para a exclusão sistemática desse grupo do ambiente empresarial.

Entretanto, a inclusão não se resume à geração de empregos. Ela exige adaptação estrutural, capacitação e mudança de cultura organizacional. A empresa, enquanto agente econômico, influencia comportamentos sociais e contribui para a construção de uma sociedade mais inclusiva.

A legislação não impõe apenas uma obrigação formal de contratação, mas exige uma postura institucional que promova efetiva integração.

Dessa forma, a inclusão de pessoas com deficiência deve ser compreendida como elemento integrante da governança corporativa e da própria gestão empresarial. A ausência de medidas efetivas pode representar não apenas falha administrativa, mas descumprimento da função social da empresa, gerando consequências jurídicas relevantes.

4 OS DEVERES DOS ADMINISTRADORES E A GESTÃO DE RISCOS JURÍDICOS EMPRESARIAIS

O papel dos administradores é central para o funcionamento das sociedades empresariais, sendo diretamente ligado à governança corporativa e à função social da empresa. A forma como os administradores tomam decisões, implementam políticas e conduzem a gestão pode gerar benefícios estratégicos ou riscos

jurídicos, por isso, é importante compreender que a omissão ou falha administrativa, especialmente no que se refere à inclusão de pessoas com deficiência, não se trata apenas de uma questão ética ou social, mas de um risco jurídico concreto, que pode implicar responsabilidade civil e administrativa.

Nesse capítulo abordaremos os deveres de diligência e lealdade dos administradores, previstos na legislação brasileira e refletidos nos princípios da governança corporativa, assim como, analisaremos a omissão administrativa quanto à inclusão de pessoas com deficiência, mostrando como a falta de políticas internas e a inércia podem configurar falha de governança e gerar riscos jurídicos.

4.1 DEVERES DE DILIGÊNCIA E LEALDADE DOS ADMINISTRADORES

Para muitos, administrar seria uma tarefa simples, entretanto, os administradores de sociedades empresárias têm deveres claros dentro da governança corporativa, que vão muito além de simplesmente cuidar do dia a dia da empresa. Entre os principais deveres, estão ar de diligência e lealdade, previstos na Lei nº 6.404/1976 (Lei das Sociedades por Ações):

"Os administradores devem exercer as funções que lhes são atribuídas com diligência, lealdade e probidade, sempre observando o interesse da sociedade" (Brasil, 1976, art. 153).

O dever de diligência significa que os administradores precisam agir com cuidado, e pensar nas consequências de suas atitudes, não basta apenas tomar decisões, é preciso pensar, avaliar os riscos, agir de forma responsável, e planejar-se para evitar problemas futuros. Administrar é mais do que decidir, é proteger

a empresa e garantir que esta continuará cumprindo seu papel social.

O dever de lealdade, por sua vez, exige que os administradores coloquem os interesses da empresa acima dos seus próprios ou de terceiros. É agir de forma honesta, sem favorecer sócios ou investidores de maneira indevida, sempre buscando o que é melhor para a empresa como um todo. Esse dever garante que as decisões da administração estejam alinhadas com os objetivos da sociedade e com sua função social.

Esses deveres estão diretamente ligados aos princípios da governança corporativa (transparência, equidade, prestação de contas e responsabilidade corporativa). Eles ajudam a guiar a atuação dos administradores e também a prevenir falhas ou omissões que podem gerar riscos jurídicos. Quando esses princípios são seguidos, a empresa ganha confiança não só dos sócios, mas também do mercado e da sociedade.

Vale lembrar que diligência e lealdade não são apenas conceitos éticos; eles têm consequências jurídicas concretas. Se os administradores agirem com descuido, omissão ou favorecimento indevido, podem responder civil, administrativa e até penalmente, dependendo do caso.

Por isso, é essencial que os administradores entendam bem esses deveres e os apliquem na prática. Uma atuação proativa protege a empresa, evita problemas jurídicos e garante que decisões importantes, como a inclusão de pessoas com deficiência, sejam implementadas corretamente e dentro da lei.

4.2 A OMISSÃO ADMINISTRATIVA QUANTO À INCLUSÃO PCD COMO FALHA DE GOVERNANÇA

Quando os administradores não adotam políticas internas para inclusão de pessoas com deficiência, ou deixam de criar mecanismos de acessibilidade, essa inércia não é apenas uma falha de gestão, mas pode ser caracterizada como uma omissão administrativa que acaba gerando riscos reais, pois assim, os administradores estarão deixando de cumprir as exigências legais ou de boas práticas da governança corporativa, e essa omissão representa riscos jurídicos reais, e por consequência, compromete a função social da empresa.

A Lei Brasileira de Inclusão (Lei nº 13.146/2015) estabelece padrões que obrigam a empresa a garantir acessibilidade, igualdade e integração de pessoas com deficiência, veja-se:

"O empregador é obrigado a assegurar às pessoas com deficiência igualdade de oportunidades, condições de acessibilidade e adaptação razoável no ambiente de trabalho" (Brasil, 2015, art. 28).

Ignorar essas normas, mesmo que de forma passiva, pode configurar descumprimento de deveres de diligência e lealdade, abrindo espaço para responsabilidade civil, administrativa e, em casos específicos, até penal.

Além disso, essas omissões administrativas prejudicam a imagem e a credibilidade da empresa, já que, nos dias atuais, ser visto como empresa inclusiva é um diferencial competitivo, e a falha em implementar políticas de inclusão pode afastar investidores, clientes e do mercado em geral. Ou seja, as omissões não afetam apenas a esfera jurídica, mas também o desempenho e a sustentabilidade da organização.

Vale destacar que a omissão não precisa ser proposital para gerar responsabilidade, os administradores não precisam ter intenção, basta que deixem de tomar decisões adequadas, não criem mecanismos para prevenir os riscos ou deixarem de cumprir sua função social. A governança corporativa serve exatamente para essas situações, em que há necessidade de orientar a tomada de decisões e reduzir esse tipo de falha, tornando evidente que a inércia administrativa é, na prática, uma escolha que assume riscos jurídicos.

Portanto, quando se fala em inclusão de pessoas com deficiência, a ausência de políticas claras e efetivas revela uma falha de governança, logo, os administradores devem agir de forma proativa, planejando e implementando medidas que promovam a inclusão, respeitando a legislação vigente e fortalecendo a função social da empresa. Ignorar essa responsabilidade não é apenas uma falha ética, mas uma questão que pode gerar consequências jurídicas concretas e sérias.

5 RESPONSABILIZAÇÃO DA SOCIEDADE EMPRESÁRIA E DOS ADMINISTRADORES

Nesse momento, já ficou evidente que a sociedade empresária e seus administradores respondem quando há falhas na governança corporativa, principalmente, se ignoram à inclusão de pessoas com deficiência, assim a empresa não cumpre seus deveres legais de promover acessibilidade, igualdade e inclusão, porém, não está apenas deixando de atender a uma obrigação normativa, ela está descumprindo sua função social e colocando em risco sua própria estabilidade e reputação.

A Lei das Sociedades anônimas também escorre em seu artigo 158 acerca da responsabilidade dos administradores:

"Os administradores respondem pelos prejuízos que causarem à companhia, por atos praticados com culpa, dolo ou violação da lei ou do estatuto." (Brasil, 1976, art. 158)

Essa responsabilização pode ocorrer em diferentes esferas: civil, administrativa e até penal, dependendo da gravidade da conduta e do impacto sobre os direitos das pessoas com deficiência e sobre a própria sociedade empresária. Além disso, a falta de políticas internas ou a inércia dos administradores pode gerar reflexos econômicos e reputacionais, afetando investidores, clientes e o mercado em geral.

Diante disso, é essencial que as sociedades empresárias compreendam que a inclusão de pessoas com deficiência não é apenas uma questão ética, ou um mero dever moral, mas também uma obrigação jurídica que deve ser planejada, monitorada e executada de forma efetiva, pois a atuação proativa dos administradores é fundamental para garantir que a empresa cumpra suas responsabilidades legais e sociais.

5.1 RISCOS JURÍDICOS DECORRENTES DA OMISSÃO EMPRESARIAL

A omissão administrativa em relação à inclusão de pessoas com deficiência gera riscos jurídicos para a sociedade empresária, e podem surgir consequências como:

- Responsabilidade civil: pagamento de indenizações por danos materiais ou morais causados a pessoas com deficiência ou a terceiros afetados.

• Responsabilidade administrativa: sanções aplicadas por órgãos de fiscalização ou reguladores, em função do descumprimento de normas de acessibilidade e inclusão.

• impactos de reputação econômica: perda de credibilidade, afastamento de investidores, impacto negativo na imagem da empresa perante clientes e até o próprio mercado de trabalho.

Esses riscos demonstram que mesmo sem intenção de prejudicar, a falha em criar políticas efetivas ou em fiscalizar sua implementação configura uma falha com consequências reais, e nesse ponto entra a importância da governança corporativa, que busca reduzir essas lacunas e orientar decisões estratégicas, mostrando que a inclusão deve fazer parte da gestão empresarial.

Portanto, compreender e mitigar os riscos jurídicos decorrentes da omissão é essencial. A empresa e seus administradores devem adotar medidas preventivas, como políticas de inclusão, treinamentos, capacitação e monitoramento constante, garantindo o cumprimento da função social e fortalecendo a governança corporativa

5.2 A RESPONSABILIZAÇÃO DOS ADMINISTRADORES POR FALHAS NA GOVERNANÇA INCLUSIVA

Os administradores têm papel central na governança corporativa e, portanto, na implementação de políticas de inclusão, entretanto, quando deixam de agir de forma diligente ou leal, especialmente em relação à inclusão de pessoas com deficiência, podem ser responsabilizados pelos prejuízos causados à empresa ou a terceiros.

Isso pode ocorrer de varias formas, tanto não criando políticas de acessibilidade, não fiscalizando sua aplicação, quanto

ignorando normas legais ou até mesmo não tomando decisões preventivas. Mesmo que a omissão não seja intencional, ela pode gerar responsabilidade civil, obrigando os administradores a reparar danos, e responsabilidade administrativa, sujeitando-os a sanções de órgãos de controle ou reguladores.

Além disso, a falta de ações inclusivas pode impactar a imagem e a confiança na gestão. Empresas que não adotam medidas inclusivas podem sofrer prejuízos reputacionais, afastar investidores e enfrentar resistência do mercado, nesse contexto, a falha dos administradores deixa de ser apenas uma questão interna e se torna um problema jurídico e estratégico.

É importante destacar que a inclusão de pessoas com deficiência deve ser entendida como parâmetro de boa governança. Administradores que incorporam políticas de inclusão fortalecem a função social da empresa, reduzem riscos e demonstram compromisso com a responsabilidade corporativa. Por outro lado, a inércia evidencia uma falha de governança, tornando evidente que a atuação proativa não é opcional, mas obrigatória.

Portanto, a responsabilização dos administradores por falhas na governança inclusiva não é apenas uma consequência jurídica: é uma consequência natural de sua função dentro da empresa. Cumprir a lei, proteger a empresa e promover a inclusão não são escolhas separadas; são elementos interligados de uma gestão eficiente e socialmente responsável.

6 CONCLUSÃO

Ao longo desse artigo vimos que agir sob os princípios do Direito empresarial, principalmente a lealdade e diligencia, não é apenas cumprir a lei, mas sim proteger a empresa, reduzir riscos futuros e garantir que a função social seja cumprida. Os administradores precisam entender que governança corporativa não existe só como um conceito teórico, mas é um conjunto de orientações, que previnem falhas e buscam fortalecer a confiança dos sócios e investidores, para com a empresa.

A inclusão de pessoas com deficiência aparece como um bom exemplo de como a responsabilidade administrativa vai além da ética, ela tem consequências jurídicas e concretas. A omissão nesse sentido, seja por inércia ou falta de políticas claras, não prejudica apenas quem é diretamente afetado, mas pode gerar impactos legais, econômicos e reputacionais para a própria empresa.

Em resumo, responsabilidade, diligência e lealdade caminham juntas. Empresas que incorporam a inclusão como parte da sua governança não apenas evitam riscos jurídicos, mas também constroem uma imagem sólida e confiável, mostrando que o compromisso com a lei e com as pessoas é a base de uma gestão empresarial de qualidade.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Constituição (1988)**. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Brasília, DF: Senado Federal, 1988.

BRASIL. **Lei nº 12.764, de 27 de dezembro de 2012**. Institui a Política Nacional de Proteção dos Direitos da Pessoa com Transtorno do Espectro Autista.

BRASIL. **Lei nº 13.146, de 6 de julho de 2015**. Institui a Lei Brasileira de Inclusão da Pessoa com Deficiência (Estatuto da Pessoa com Deficiência).

BRASIL. **Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976**. Dispõe sobre as sociedades por ações.

FREITAS, L. M. N.; TOPOROSKI, E. L. A responsabilidade social empresarial para incluir pessoas com deficiência ao mercado de trabalho. **Academia de Direito**, Mafra, v. 5, 2023. Disponível em: https://www.periodicos.unc.br/index.php/acaddir/article/view/5097ï¿ij. Acesso em: 20 fev. 2026.

GARCIA, Vinicius Gaspar. **Panorama da inclusão das pessoas com deficiência no mercado de trabalho no Brasil**. Trabalho, Educação e Saúde, Rio de Janeiro, v. 12, n. 1, p. 165–187, jan./abr. 2014. Disponível em: https://www.scie

lo.br/j/tes/a/HkkjjNpVsgsJYVS93DCkYbg/?lang=ptï¿ij. Acesso em: 22 fev. 2026.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GOVERNANÇA CORPORATIVA (IBGC). **Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa**. 6. ed. São Paulo: IBGC.

UIMARÃES, D. S. *et al.* Inclusão de pessoas com deficiência na empresa como fator de responsabilidade social. **Científic@ – Multidisciplinary Journal**, Anápolis, v. 4, n. 1, 2017. Disponível em: https://periodicos.unievangelica.edu.br/index.php/cientifica/article/view/2391ï¿ij. Acesso em: 14 fev. 2026.

WIKIPÉDIA. **Governança corporativa**. Disponível em: https://pt.wikipedia.org/wiki/Governan%C3%A7a_corporativaï¿ij. Acesso em: 2 fev. 2026.

ENTRE A SUPERVISÃO E A OMISSÃO: CVM, AGÊNCIAS DE RATING E CRISE DE COMPLIANCE DO BANCO MASTER

BETWEEN SUPERVISION AND OMISSION: THE CVM, RATING AGENCIES, AND THE BANCO MASTER COMPLIANCE CRISIS

Marcos Vinicius Silva de Araújo; Maria Carolina Edith da Silva Monte

RESUMO: Este artigo analisa a falha da governança externa na prevenção de fraudes corporativas, utilizando o caso do Banco Master como contexto empírico. O estudo investiga de que modo a ineficácia regulatória da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e a atuação deficiente das agências de classificação de risco, especificamente a Fitch, contribuíram para a desproteção dos investidores diante de um colapso financeiro bilionário. Procura-se demonstrar como a ausência de sinalização adequada de riscos e a supervisão insuficiente permitiram a concretização de ilícitos que minaram a confiança no sistema financeiro.

Palavras-chave: Banco Master; falha de governança corporativa; ineficácia regulatória da CVM; mercado de capitais; agências de classificação de risco; Fitch Ratings; avaliação de risco de crédito; desproteção dos investidores; crise de confiança no sistema financeiro.

ABSTRACT: This article analyzes the failure of external governance in preventing corporate fraud, using the case of Banco Master as an empirical context. The study investigates how the regulatory inefficiency of the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM) and the deficient

performance of credit rating agencies, specifically Fitch, contributed to the underprotection of investors in the face of a billion-dollar financial collapse. The research demonstrates how the lack of adequate risk signaling and insufficient supervision allowed for the materialization of illicit acts that undermined trust in the financial system.

Keywords: Banco Master; corporate governance failure; regulatory inefficiency of CVM; capital markets; credit rating agencies; Fitch Ratings; credit risk assessment; investor underprotection; financial system trust crisis.

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

O fenômeno da fraude corporativa constitui um problema global de crescente frequência e severidade, possuindo um potencial deletério capaz de minar a integridade dos relatórios financeiros, gerar perdas econômicas substanciais e erodir a confiança dos investidores na utilidade e confiabilidade das demonstrações contábeis. A literatura especializada, corroborada por casos emblemáticos ocorridos na virada do milênio, como Enron, WorldCom e Satyam, demonstra que entidades de todos os portes e setores estão suscetíveis a fraudes. Tais condutas manifestam-se como atos ilícitos que envolvem engano ou deturpação intencional, visando à obtenção de benefício não autorizado para o indivíduo ou a entidade.

De acordo com Bhasin (2012, p. 2), diferentes estimativas apontam que uma organização típica pode amargar a perda anual de 5% de suas receitas em decorrência de fraudes, um valor que se projeta em trilhões de dólares no cenário econômico mundial. Conforme sustenta o referido especialista, tais perdas resultam em consequências devastadoras que transcendem o

impacto monetário, atingindo as esferas operacional e psicológica, e culminando na perda de reputação e credibilidade.

No cenário nacional, o escândalo de liquidação do Banco Master, ocorrido em novembro de 2025, expôs de forma crítica fragilidades sistêmicas na regulação e no controle do setor financeiro brasileiro, ecoando as lições não aprendidas de grandes colapsos internacionais. Com fraudes estimadas em, pelo menos, R$ 12 bilhões, a liquidação do Grupo Master, determinada pelo Banco Central (BC) devido aos passivos superarem os ativos, evidenciou, entre outros, a vulnerabilidade de mecanismos de proteção essenciais, como o Fundo Garantidor de Crédito (FGC).

Apenas para ilustrar, a crise revelou que o FGC parece se limitar à mitigação de efeitos *ex post*, sem capacidade preventiva ou corretiva frente a práticas fraudulentas estruturais, além de operar sob limites quantitativos que se mostram insuficientes diante de eventos sistêmicos de grande magnitude.

É dizer, a função acauteladora do FGC, que consiste na fixação de um quantitativo para hipóteses de candente insolvabilidade, conforme previsto nos §§ 2º e 3º da Resolução CMN nº 4.222/2013, atua primordialmente no varejo, e não no atacado, de tal sorte que o desenho institucional do fundo é insuficiente para o enfrentamento da conjuntura específica trazida à baila pelo Banco Master, cuja exposição e complexidade extrapolam o espectro de proteção ordinariamente alcançado pela rede de segurança bancária.

O caso esteve associado, também, à fragilidade dos mecanismos de controle externo e de monitoramento contínuo do mercado, cuja função é a identificação de riscos, assimetrias

informacionais[1] e práticas potencialmente lesivas em estágio prévio à sua disseminação sistêmica. Sustenta-se que a ausência de uma atuação coordenada, tempestiva e eficaz dos órgãos de supervisão, em especial da CVM, aliada à excessiva dependência das avaliações emitidas pelas agências de rating, evidenciou limitações na governança externa do mercado. Tais limitações contribuíram de maneira significativa para a consolidação de um colapso de proporções bilionárias.

2 ENGENHARIA DE FRAUDE NO BANCO MASTER

A trajetória do Banco Master, encerrada com sua liquidação extrajudicial em novembro de 2025, representa um dos episódios mais complexos da história financeira recente do Brasil, revelando vulnerabilidades sistêmicas que transcendem a simples má gestão corporativa. Para compreender a magnitude do colapso, é necessário revisitar as origens da instituição, que operou por décadas como Máxima Corretora de Valores Mobiliários antes de se converter em banco múltiplo na década de 1990. A transformação que colocou a instituição em destaque ocorreu a partir de 2018, quando Daniel Vorcaro assumiu o controle acionário e implementou uma agressiva reestruturação, alterando a marca para Banco Master em 2021 e abandonando o modelo de agências

[1] Com amparo em Akerlof (1970, p. 489), a assimetria de informação pode ser definida pela situação em que uma das partes na transação (os vendedores) possui mais conhecimento sobre a qualidade do produto do que a outra parte (os compradores). Aqui, as agências em especial atuariam como instituições de contrapeso (*counteracting institutions*) que surgem para reduzir a incerteza de qualidade, desempenhando um papel análogo ao dos comerciantes e dos sistemas de certificação descritos pelo autor.

físicas em prol de uma operação digital focada em crédito pessoal e no segmento de *middle market*[2].

O crescimento patrimonial subsequente desafiou as lógicas tradicionais do mercado, apresentando uma expansão de mais de 2.000% em apenas cinco anos, saltando de um patrimônio líquido de R$ 219 milhões em 2018 para R$ 5 bilhões no seu auge em 2025. Tal crescimento foi financiado por uma estratégia de captação de recursos baseada no oferecimento de Certificados de Depósito Bancário (CDBs)[3] com remunerações extraordinárias, chegando a 180% do CDI, atraindo investidores pessoas físicas que se sentiam protegidos pela garantia do Fundo Garantidor de Créditos (FGC)[4] (Coura, 2025).

[2]No Brasil, a definição aproximada para o termo *middle market* (empresa de médio porte), sem prejuízo de normatizações e critérios específicos, baseia-se na classificação de porte adotada pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para fins de financiamento, que considera a Receita Operacional Bruta (ROB) anual das empresas, com faixas intermediárias como Média Empresa I e Média Empresa II conforme normativo interno do banco (Circular Sup/Aoi nº 43/2017-BNDES). Neste enquadramento, empresas com ROB anual entre aproximadamente R$ 4,8 milhões e R$ 300 milhões são consideradas de médio porte.

[3]Conforme definição retirada do art. 30 da Lei nº 13.986, de 7 de abril de 2020, "o Certificado de Depósito Bancário (CDB) é título de crédito nominativo, transferível e de livre negociação, representativo de promessa de pagamento, em data futura, do valor depositado junto ao emissor, acrescido da remuneração convencionada".

[4]O Anexo I Resolução nº 4.222, de 23 de maio de 2013 dispõe que o Fundo Garantidor de Créditos (FGC) constitui associação civil sem fins lucrativos, de direito privado e sem função pública, com a finalidade de proteger depositantes e investidores, manter a estabilidade do Sistema Financeiro Nacional e prevenir crises sistêmicas. O FGC presta garantia sobre créditos como depósitos (à vista, a prazo e de poupança), letras de câmbio, hipotecárias, de crédito imobiliário (LCI), do agronegócio (LCA) e de desenvolvimento, exigível nas hipóteses de decretação de intervenção, liquidação extrajudicial ou reconhecimento de insolvência de instituição associada pelo Banco Central. O Anexo II da retrocitada Resolução discrimina que a cobertura ordinária limita-se a R$ 250.000,00 (duzentos e cinquenta mil reais) por CPF ou CNPJ, por instituição ou conglomerado financeiro, sujeita a um teto global de R$ 1.000.000,00 (um milhão de reais) a cada período de quatro anos consecutivos; ademais, prevê-se garantia especial (DPGE) de até R$ 40.000.000,00 (quarenta milhões de reais) para titulares não associados, estando excluídos da cobertura recursos no exterior, depósitos judiciais e cotas de fundos de investimento, entre outros.

A prática representava uma tentativa desesperada de captar recursos a custos elevados, com o objetivo de cobrir déficits operacionais, e o mercado financeiro sabia que a promessa de rendimentos excepcionalmente altos era um sinal de títulos podres (Freitas; Celina, 2025). O fator determinante que viabilizou a venda massiva desses produtos foi a distorção da função do FGC. A advogada Lucía Ferrés Zakia avaliou que o FGC, criado para mitigar riscos sistêmicos, foi transformado em uma espécie de lastro ou seguro para a venda sem limites de produtos financeiros ruins (Migalhas, 2025). A prática constituiu golpe contra o FGC, e há quem sustente que o custo para o Fundo será, no final, arcado indiretamente por todos, pois o FGC é financiado por bancos privados, que, por sua vez, "vão se organizar em termos de como dividir essa conta com seus clientes e credores" (Freitas; Celina, 2025).

O modelo de negócios do Banco Master dependia da entrada constante de novos recursos para honrar os pagamentos aos investidores antigos, caracterizando uma dinâmica de alavancagem perigosa que exigia a expansão contínua da carteira de crédito para se sustentar (Colaço; Santos, 2025). Todavia, a sustentabilidade aparente ocultava um esquema sofisticado de engenharia contábil revelado pelas investigações da Operação Compliance Zero, deflagrada pela Polícia Federal. A fraude estrutural baseava-se na criação de carteiras de crédito insubsistentes, ou seja, o registro contábil de empréstimos que nunca ocorreram ou que não possuíam lastro documental, utilizados para inflar artificialmente o patrimônio líquido da instituição e simular solidez financeira (Coura, 2025).

Pode-se afirmar até mesmo que se trata de um caso-modelo de utilização de técnicas sofisticadas de mascaramento contábil, conhecidas na doutrina internacional como *creative accounting* ou *window-dressing*. Conforme Amat, Blake e Dowds (1999, p. 1), a contabilidade criativa pode ser definida inicialmente como "um processo pelo qual os contadores utilizam seu conhecimento das normas contábeis para manipular os números reportados nas contas de uma empresa".

As razões por trás da *creative accounting* estão atreladas à percepção do mercado, incluindo o desejo de apresentar uma tendência estável de crescimento nos lucros, prática conhecida como *income smoothing*, à necessidade de alinhar os resultados às previsões de analistas, ou até mesmo ao objetivo de distrair a atenção de más notícias operacionais e manter o preço das ações elevado para facilitar a captação de capital (Amat, Blake e Dowds, 1999, p. 7).

Embora a flexibilidade, a subjetividade ou mesmo as lacunas existentes nas normas contábeis possam abrir espaço para práticas de mascaramento, no caso Master essas condutas ultrapassaram a manipulação contábil lícita ou o simples gerenciamento de resultados, configurando fraude e ato ilícito, à medida que houve o emprego de artifícios para aparentar um nível de endividamento inferior ao real, como já exposto alhures.

Peça-chave nesse empreendimento era a empresa Tirreno Consultoria, identificada como uma fábrica de ativos fictícios que simulava a origem de créditos posteriormente adquiridos pelo Banco Master e registrados como ativos de boa qualidade em seus balanços. A Tirreno gerava créditos, frequentemente simulando empréstimos consignados ou duplicatas sem origem real. O

Banco Master adquiria esses créditos, registrando-os como ativos de boa qualidade em seus balanços auditados (Aith, 2025).

A gravidade do caso é exacerbada pela interação do banco com outras entidades do sistema financeiro e a triangulação de ativos podres. O Banco Master realizava cessões de crédito para outras instituições, com destaque para a venda de R$ 12,2 bilhões em carteiras para o Banco de Brasília (BRB), um banco público. Investigações apontaram que o Master vendeu ao BRB operações que a própria instituição já havia internamente classificado como canceladas ou inválidas, trocando papéis sem valor por recursos financeiros reais para aliviar seu caixa (Máximo, 2026).

O desmoronamento do conglomerado não se restringiu à entidade bancária principal, arrastando consigo subsidiárias adquiridas durante a fase de expansão, como o Banco Voiter (antigo Indusval) e a fintech Will Bank. O Will Bank, que possuía uma base de 10 milhões de clientes focada nas classes C e D, teve sua liquidação decretada em janeiro de 2026 após a interrupção de serviços essenciais, evidenciando o contágio direto da fraude corporativa na economia popular (Uol, 2026). O episódio suscitou duras críticas à atuação dos órgãos reguladores, especialmente à Comissão de Valores Mobiliários (CVM), já que a influência política e a lentidão nos processos sancionadores permitiram que a instituição continuasse captando bilhões de reais no mercado.

A perpetuação do esquema foi viabilizada por falhas profundas na governança corporativa e nos controles internos. O caso pode ser analisado sob a ótica do triângulo da fraude, hipótese formulada por Donald R. Cressey. Segundo Machado e Gartner (2018), o comportamento fraudulento depende da convergência de três dimensões: pressão, oportunidade e racionalização.

A pressão surge de um problema financeiro particular que o indivíduo em posição de confiança não pode revelar, gerando estresse que o leva à fraude. A oportunidade aparece quando o fraudador percebe falhas nos controles internos ou na governança, permitindo a ação ilícita. A racionalização é a autojustificação, em que o indivíduo considera aceitável violar a confiança financeira para resolver seu problema secreto.

Concentrando-se, tão somente, na pressão, verifica-se que a necessidade de demonstrar solvência, atrair novos acionistas e manter investidores satisfeitos *et sequentia* encontrou terreno fértil em um ambiente de controle ineficaz. Falhas de governança geralmente decorrem de uma supervisão deficiente do conselho, falta de engajamento da alta administração e presença de conflitos de interesse, criando um ambiente propenso ao comportamento fraudulento (Muslim, 2025). A alta administração (CEO e CFO) é a principal responsável por estabelecer o *tone at the top* (tom na cúpula) e a cultura ética, sendo também os principais perpetradores de fraudes contábeis, agindo para ocultar o desempenho real ou manter status e remuneração (Bhasin, 2012).

A fraude tende a acontecer quando a alta administração consegue ignorar ou driblar os mecanismos de controle interno, mormente quando a adoção de princípios de governança corporativa e controle interno se limita a um exercício de conformidade formalística, negligenciando a internalização de valores éticos que são essenciais para uma cultura de integridade (Muslim, 2025).

A pressão para atingir metas financeiras ambiciosas e de curto prazo atua como um fator de motivação individual, exacerbando o risco de fraude e levando gestores a comprometerem padrões

éticos[5], o que pode ser associado ao expansionismo do Banco Master, caracterizado por um crescimento acelerado, estratégias agressivas de captação e concessão de crédito e pela priorização de resultados imediatos em detrimento de controles internos e práticas de governança mais robustas.

3 A ATUAÇÃO DA CVM

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) é o pilar regulatório do mercado de valores mobiliários brasileiro, tendo sido criada pela Lei nº 6.385/76 como uma autarquia federal em regime especial, vinculada ao Ministério da Fazenda. Seu desenho institucional, consolidado pela Lei nº 10.411/2002, garante-lhe autoridade administrativa independente, autonomia financeira e orçamentária, além de mandato fixo e estabilidade de seus dirigentes, elementos nevrálgicos para a tecnicidade e imparcialidade de sua atuação.

A CVM é administrada por um Colegiado, composto por um Presidente e quatro Diretores, nomeados pela Presidência da República após aprovação do Senado Federal, com mandatos de cinco anos e vedada a recondução[6]. O propósito institucional primário da Autarquia é disciplinar, normatizar e desenvolver o

[5]O estudo de Ngcobo e Reddy (2024) identificou a pressão para apresentar relatórios financeiros positivos como um dos principais fatores de pressão organizacional, ligada diretamente ao fator de comprometimento da liderança ética chamado desonestidade. O foco em resultados imediatos pode impulsionar comportamentos antiéticos, como a falsificação de dados financeiros, negligenciando padrões éticos e o bem-estar de longo prazo da organização.

[6]Art. 6° da Lei nº 6.385/76: A Comissão de Valores Mobiliários será administrada por um Presidente e quatro Diretores, nomeados pelo Presidente da República, depois de aprovados pelo Senado Federal, dentre pessoas de ilibada reputação e reconhecida competência em matéria de mercado de capitais. (Redação dada pela Lei nº 10.411, de 26.2.2002) (Regulamento).

mercado de valores mobiliários, promovendo o equilíbrio entre a iniciativa dos agentes e a efetiva proteção dos investidores.

Os objetivos fundamentais da CVM incluem estimular a formação de poupança e sua aplicação no mercado, assegurar o funcionamento eficiente e regular do mercado de ações, e proteger os investidores contra atos irregulares, manipulação de preços e o uso de informações privilegiadas (*insider trading*). A regulação é amplamente fundamentada no princípio da *full disclosure*, que impõe a obrigação de transparência, exigindo que as informações divulgadas sejam completas, verdadeiras e tempestivas para garantir decisões conscientes por parte dos investidores (Dufloth, 2017).

Pode-se dizer que a CVM dispõe de poderes normativo (para expedir regras) e punitivo (para aplicar sanções), essenciais ao cumprimento de sua missão. A função normativa se manifesta na edição de Resoluções e Instruções, enquanto a participação do mercado no processo regulatório é incentivada por meio de atuação consultiva, à luz do quanto disposto na Lei nº 6.385/76.

A fiscalização e a supervisão da CVM são orientadas pela Supervisão Baseada em Riscos (SBR), que prioriza o monitoramento e a alocação de recursos para eventos com maior probabilidade de causar dano ao mercado, graduando a atuação regulatória em função do risco apresentado pelos entes supervisionados (Vasco, 2017). O poder punitivo é exercido por meio do Processo Administrativo Sancionador (PAS), um rito processual que se inicia com o Termo de Acusação (TA) após as Superintendências (como a SRE, SMI, ou SIN) encontrarem indícios suficientes de infração. O julgamento é conduzido pelo Colegiado em sessão pública, garantindo-se o contraditório e a ampla defesa. As penalidades

aplicáveis incluem advertência, multas, suspensão de autorização, e inabilitação temporária para o exercício de cargos (até 20 anos), a par do que dispõe a RESOLUÇÃO CVM Nº 45. Como alternativa consensual, o Termo de Compromisso (TC) permite a suspensão do PAS se o acusado se comprometer a cessar a prática ilícita e, se for o caso, indenizar os prejuízos, sem que isso implique confissão de culpa.

No entanto, a efetividade das decisões sancionatórias da CVM está sujeita a controvérsias devido à possibilidade de recurso para o Conselho de Recursos do Sistema Financeiro Nacional (CRSFN), um órgão colegiado externo, vinculado ao Ministério da Fazenda (Victer, 2018). Argumenta-se que essa possibilidade de revisão por um órgão da Administração Central "parece esvaziar o arcabouço institucional" da CVM, minando sua independência funcional. Além disso, a revisão pelo CRSFN pode prolongar o lapso temporal até a decisão final, o que, para alguns, enfraquece o efeito pedagógico da sanção (Victer, 2018).

O caso do Banco Master (sucessor do Banco Máxima) serve como um exemplo das falhas e desafios regulatórios. A instituição esteve envolvida em diversos PAS, incluindo um caso de manipulação de preços (PAS 19957.010180/2022-81) resolvido por meio de um TC no ano de 2022, com o pagamento de R$ 2,2 milhões pelo banco. Posteriormente, em dezembro de 2025, o Colegiado da CVM rejeitou as propostas de TC, somando R$ 21,3 milhões, de Daniel Vorcaro e outros envolvidos em fraudes ligadas a Fundos de Investimento Imobiliário (FII).

A rejeição, que divergiu da recomendação do Comitê de Termo de Compromisso (CTC), foi motivada em parte pela ausência de proposta de ressarcimento de prejuízos a terceiros, em um

processo que investigava operações fraudulentas. Ademais, críticos como Lucía Ferrés sugerem que tais escândalos indicam um problema de captura na CVM, na qual diretores, por vezes com origens em grandes escritórios de advocacia, votam contra pareceres técnicos das áreas internas, resultando em um *enforcement* deficiente e moroso (Freitas, 2025).

A presença de diretores vindos de grandes escritórios de advocacia (que prestam serviços ao mercado financeiro) e que, posteriormente, podem retornar a esse mercado, caracteriza o chamado *revolving door*. Ele descreve o trânsito de profissionais que saem do setor privado para ocupar cargos diretivos nas agências e vice-versa. Tal fluxo cria uma simbiose onde o regulador pode agir de maneira leniente, visando à sua empregabilidade futura no setor privado ou atendendo a lealdades passadas, caracterizando um conflito de interesses que facilita a captura. Executivos ou representantes de setores regulados são frequentemente "recrutados" para a direção das agências (Perez Filho, 2012).

Quando isso ocorre, torna-se difícil separar o interesse do regulador do interesse do regulado, comprometendo a independência necessária para um *enforcement* rigoroso. Embora a criação das agências e autarquias (como a CVM) tenha visado uma atuação técnica e insulada da política, a especialização técnica não garante imunidade à influência de grupos de interesse.

4 O DILEMA DAS AGÊNCIAS RATING

O *modus operandi* das agências de classificação de risco compõe o segundo eixo crítico da falha de governança externa. De acordo com a Resolução CVM n° 9, de 2020, a classificação de risco constitui uma "atividade de opinar sobre a qualidade de crédito de um emissor de títulos de participação ou de dívida, de uma operação estruturada, ou qualquer ativo financeiro emitido no mercado de valores mobiliários"[7]. Em síntese, referido mecanismo serve para reduzir a assimetria de informações entre os emissores e os investidores, funcionando como uma bússola para a alocação de capital.

No entanto, no caso Master, a instituição obteve notas positivas de agências de classificação, como a Fitch Ratings, pouco antes de seu colapso. A manutenção de um rating favorável, como o grau de investimento ou notas próximas a A-, para uma instituição que operava alavancada em títulos podres e sustentada por fraudes contábeis demonstra uma falha grave na identificação de riscos. Se, por um lado, os *junk bonds* são definidos por Yago (2024) como títulos de alto risco e baixa classificação, a atribuição de uma nota positiva a um emissor cuja principal a fonte de captação era constituída por esses títulos revela uma contradição insustentável.

[7]Art. 1º Considera-se, para os efeitos desta Resolução:

I – agência de classificação de risco de crédito: pessoa jurídica registrada ou reconhecida pela CVM que exerce profissionalmente a atividade de classificação de risco de crédito no âmbito do mercado de valores mobiliários; e

II – classificação de risco de crédito: atividade de opinar sobre a qualidade de crédito de um emissor de títulos de participação ou de dívida, de uma operação estruturada, ou qualquer ativo financeiro emitido no mercado de valores mobiliários.

Parágrafo único. Esta Resolução somente se aplica às classificações de risco de crédito destinadas à publicação, divulgação ou distribuição a terceiros, ainda que restrita a clientes.

A crise de credibilidade que envolve as agências de rating, exemplificada no cenário nacional pelo colapso do Banco Master e a atribuição de notas de crédito desconectadas da realidade contábil da instituição, não constitui evento isolado ou anomalia estatística. Ao contrário, a literatura acadêmica sugere que tais falhas são sintomas de patologias intrínsecas ao modelo de negócios e à regulação do setor. O caso Master serve como um estudo empírico das teorias sobre assimetria informacional, captura regulatória e falhas metodológicas discutidas extensivamente na literatura financeira pós-2008.

O cerne do dilema reside no conflito de interesses inerente ao modelo de remuneração predominante, conhecido como emissor-pagador (*issuer-pays*). Conforme observa Moosa (2015), embora as agências de rating devessem teoricamente reduzir a assimetria de informações e promover mercados líquidos, elas frequentemente falham nessa missão devido à estrutura de incentivos perversa onde a agência é remunerada pela entidade que ela deve avaliar imparcialmente. No caso do Banco Master, a pressão para obter ratings de grau de investimento (como o A-) para viabilizar a captação de recursos via fundos de pensão reflete a dinâmica descrita por Pagano e Volpin (2010), onde a inflação de ratings se torna um produto comercializável.

Pagano e Volpin (2010) argumentam que os emissores se beneficiam da opacidade e da inflação de notas se houver investidores ingênuos ou se a regulação forçar a compra de ativos com altas classificações. A manutenção de um rating elevado para o Banco Master, mesmo diante de alertas de auditores independentes, ecoa a análise de Moosa (2015), que destaca como a estrutura oligopolista do setor confere às agências um poder de precificação

e uma imunidade de mercado que perpetuam práticas de avaliação lenientes. A agência deixa de ser um gatekeeper (guardião) para se tornar um gate-opener (abridor de portões), facilitando a entrada de ativos tóxicos em portfólios institucionais.

O caso do Banco Master é caracterizado pelo uso intensivo de veículos estruturados (FIDCs e FIPs) para mascarar a qualidade real dos ativos, uma prática conhecida como *ratings arbitrage*. McNamara (2012) define este fenômeno como uma falha informacional massiva, onde modelos quantitativos falhos são utilizados para atribuir notas de investimento a ativos que, fundamentalmente, não possuem essa qualidade. A incapacidade ou falta de vontade das agências em realizar o *look-through* nos fundos do Master confirma a tese de McNamara (2012) de que produtos financeiros estruturados podem ser limões disfarçados (*lemons in disguise*), ou seja, ativos defeituosos vendidos como produtos premium devido à complexidade que impede a verificação pelo investidor final.

Além disso, a granularidade das informações fornecidas pelas agências é um fator crítico. Pagano e Volpin (2010) explicam que a emissão de ratings com pouca informação detalhada (apenas uma letra, sem a divulgação completa dos dados) beneficia os emissores ao tornar os títulos agradáveis para investidores que não conseguem processar informações complexas. No caso Master, a nota A- funcionou como um selo de aprovação simplista.

Muitas vezes, os investidores não possuem os meios para conduzir análises de solvência por conta própria, criando uma responsabilidade compartilhada que é negligenciada pelas agências sob o pretexto de que o rating é apenas uma opinião (Papaikonomou, 2010). Por outro lado, tem-se apontado que a superdependência

(*overdependence*) dos ratings foi uma causa primária das crises financeiras recentes (Partnoy, 2009).

A agência Fitch, ao elevar a nota do Master para A-, não estava apenas emitindo uma opinião, estava efetivamente entregando a chave legal necessária para que gestores de RPPS alocassem capital público em um banco insolvente, validando a crítica de Partnoy (2009) de que os ratings se tornaram chaves que destrancam os mercados financeiros para entidades reguladas. Ao menos 18 entes federativos, entre estados e municípios, aplicaram aproximadamente R$ 1,87 bilhão em letras financeiras emitidas pelo Banco Master entre 2023 e 2024, ativos sem cobertura do Fundo Garantidor de Créditos (FGC), o que expôs recursos destinados ao pagamento de aposentadorias e pensões a risco elevado após a liquidação da instituição (Cnn Brasil, 2025).

Outro ponto de convergência entre a teoria e o caso prático é a questão da responsabilidade civil. As agências frequentemente se defendem alegando que suas notas são opiniões protegidas pela liberdade de expressão. No entanto, Moosa (2015) refuta essa defesa, comparando-a a um fabricante de alimentos que vende produtos estragados com um selo de qualidade. Não se trata de liberdade de expressão, mas de responsabilidade fiduciária e técnica.

McNamara (2012) destaca que, após a crise de 2008, a legislação (como a Dodd-Frank nos EUA) tentou incentivar a *due diligence* (diligência devida), exigindo que as agências verifiquem os dados fornecidos pelos emissores. No entanto, o caso Master revela que a dependência de dados não verificados fornecidos pelo cliente continua sendo a norma.

Conforme apontado por Moosa (2015), em episódios de falha sistêmica, as agências frequentemente baseiam seus modelos em informações amplamente não verificadas fornecidas pela instituição avaliada. A cegueira deliberada em relação aos alertas dos auditores independentes sobre os fundos do Banco Master é um exemplo clássico de negligência descrita por Papaikonomou (2010), onde a regulação falha em punir a falta de verificação da qualidade da informação. Assim, o colapso do Banco Master e a atuação das agências de rating nesse episódio não representam um erro fortuito, mas riscos sistêmicos já descritos na literatura.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O colapso do Banco Master não pode ser atribuído exclusivamente à má conduta de seus administradores. Ele é sintoma de um ecossistema de governança no qual as linhas de defesa falharam em sequência. A fraude corporativa, impulsionada pela pressão por resultados e pela oportunidade gerada por controles internos frágeis, encontrou terreno fértil na supervisão deficiente dos agentes externos.

A CVM, apesar de seu mandato legal robusto, enfrenta desafios de *enforcement* e riscos de captura que comprometem sua capacidade preventiva. Simultaneamente, as agências de rating falharam em seu papel de "cães de guarda" do mercado, emitindo sinais de solvência que não correspondiam à realidade dos balanços maquiados.

Para recuperar a confiança no sistema financeiro nacional, é imperativo fortalecer a independência regulatória da CVM, rever os mecanismos de responsabilidade das agências de classificação

e educar os investidores para que não vejam o FGC ou os ratings positivos como garantias absolutas contra a fraude estrutural. O entendimento da dinâmica da fraude e da inoperância dos sistemas de controle torna-se o ponto nodal para a proposição de mecanismos de prevenção mais robustos.

REFERÊNCIAS

AITH, Marcio. **BC desconhece fábrica de créditos falsos no sistema financeiro**. Poder360 — Poder & Economia, 23 dez. 2025. Disponível em: https://www.poder360.com.br/poder-economia/bc-desconhece-fabrica-de-creditos-falsos-no-sistema-financeiro/. Acesso em: 27 jan. 2026.

AKERLOF, George A. The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism. **The Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, v. 84, n. 3, p. 488-500, ago. 1970.

AMAT, Oriol; BLAKE, John; DOWDS, Jack. The ethics of creative accounting. In: GOWTHORPE, Catherine; BLAKE, John (ed.). **Ethical issues in accounting**. London: Routledge, 1998. p. 33-50.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL. **Circular SUP/AOI nº**

43/2017-BNDES, de 29 de dezembro de 2017. Rio de Janeiro, 29 dez. 2017.

BHASIN, Madan. Corporate accounting fraud: a case study of Satyam Computers Limited. **Open Journal of Accounting**, v. 3, n. 10, p. 16-42, 2012.

BRASIL. Conselho Monetário Nacional. **Resolução nº 4.222, de 23 de maio de 2013**. Altera e consolida as normas que dispõem sobre o estatuto e o regulamento do Fundo Garantidor de Créditos (FGC). Brasília, DF: Banco Central do Brasil, 2013. Disponível em: https://www.bcb.gov.br/estabilidadefinanceira/exibenormativo?tipo=ResoluÃğÃčo&numero=4222. Acesso em: 24 fev. 2026.

BRASIL. **Lei nº 13.986, de 7 de abril de 2020**. Institui o Fundo Garantidor Solidário (FGS) e dá outras providências. Diário Oficial da União, Brasília, 7 abr. 2020. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2019-2022/2020/Lei/L13986.htm. Acesso em: 27 jan. 2026.

BRASIL. **Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976**. Dispõe sobre o mercado de valores mobiliários e cria a Comissão de Valores Mobiliários. Brasília, DF: Presidência da República, 1976. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6385compilada.htm. Acesso em: 17 dez. 2025.

CNN BRASIL. **Estados e municípios aplicaram cerca de R$ 1,87 bilhão de RPPS no Master**. CNN Brasil, [s.l.], [2025]. Disponível em: https://www.cnnbrasil.com.br/economia/mercado/estados-e-municipios-aplicaram-cerca-de-r-187-bilhao-de-rpps-no-master/. Acesso em: 24 fev. 2026.

COLAÇO, Janize; SANTOS, Micaela. **Entenda o que está por trás da liquidação do Banco Master**. G1 — Economia, 18 nov. 2025. Disponível em: https://g1.globo.com/economia/noticia/2025/11/18/entenda-o-que-esta-por-tras-da-liquidacao-d o-banco-master.ghtml. Acesso em: 27 jan. 2026.

COURA, Kalleo. Banco Central decreta liquidação do Banco Master e PF prende Daniel Vorcaro, dono do banco. **Jota — Tributos & Empresas, 18 nov**. 2025. Disponível em: https://www.jota.info/tributos-e-empresas/mercado/banco-central-decreta-liquidacao-do-banco master-e-pf-prende-daniel-vorcaro-dono-do-banco. Acesso em: 27 jan. 2026.

DUFLOTH, Rodrigo Vinícius. **A proteção jurídica do investidor em fundos de investimento**. 2017. Dissertação (Mestrado em Direito) — Universidade de São Paulo, São Paulo, 2017. Disponível em: https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2132/tde-27112020-170433/. Acesso em: 17 dez. 2025.

FERRES ZAKIA, Maria Lucia Perez. **"Compliance Zero"**: o diagnóstico das falhas no caso Banco Master. Migalhas, 25 nov.

2025. Disponível em: https://www.migalhas.com.br/depeso/444840/compliance-zero--o-diagnostico-das-falhas-no-caso-banco-master. Acesso em: 27 jan. 2026.

FREITAS, Caio de. **Banco Master**: "tudo desemboca na CVM, que não tem feito seu trabalho", diz advogada. Agência Pública, 9 dez. 2025. Disponível em: https://apublica.org/2025/12/banco-master-tudo-desemboca-na-cvm-que-nao-tem-feito-seu-trab alho/. Acesso em: 17 dez. 2025.

FREITAS, Caio de; CELINA, Wanessa. **Banco Master**: golpe revela falhas sistêmicas em regulação e controle do setor financeiro. ICL Notícias, 6 dez. 2025. Disponível em: https://iclnoticias.com.br/banco-master-golpe-revela-falhas-sistemicas/. Acesso em: 17 dez. 2025.

MACHADO, Michele Rílany Rodrigues; GARTNER, Ivan Ricardo. A hipótese de Cressey (1953) e a investigação da ocorrência de fraudes corporativas. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, v. 29, n. 76, p. 60-81, jan./abr. 2018. Disponível em: https://doi.org/10.1590/1808-057x20180327. Acesso em: 17 dez. 2025.

MARTINEZ PEREZ FILHO, Augusto. **Agências reguladoras**: participação cidadã no seu controle e gestão como forma de combate à captura. [S.l.]: Universidade Estadual Paulista (Unesp), 29 jun. 2012.

MÁXIMO, Wellton. **BRB apresenta ao BC plano para recompor capital após perdas com Master**. Agência Brasil, Brasília, 6 fev. 2026. Disponível em: https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2026-02/brb-apresenta-ao-bc-plano-para-recompor-capital-apos-perdas-com-Master. Acesso em: 24 fev. 2026.

MCNAMARA, Steven. Informational failures in structured finance and Dodd-Frank's improvements to the regulation of credit rating agencies. **Fordham Journal of Corporate & Financial Law**, v. 17, p. 665-750, 2012.

MOOSA, Imad A. The regulation of credit rating agencies: a realistic view. **Journal of Banking Regulation**, v. 17, p. 1-21, 2015.

MUSLIM, M. The failure of governance and internal controls in preventing fraud in the company. **Advances in Managerial Auditing Research**, v. 3, n. 1, p. 15-29, 2025. DOI: 10.60079/amar.v3i1.418. Disponível em: https://advancesinresearch.id/index.php/AMAR/article/view/418. Acesso em: 17 dez. 2025.

NGCOBO, Senzo; REDDY, Colin D. Exploring the link between organisational performance pressures and the factors that compromise ethical leadership. **Athens Journal of Business & Economics**, v. 10, n. 2, p. 139-158, 2024. DOI: 10.30958/ajbe.10-2-4. Disponível em: https:

//www.athensjournals.gr/business/2024-10-2-4-Ngcobo.pdf. Acesso em: 17 dez. 2025.

PAGANO, Marco; VOLPIN, Paolo. Credit ratings failures and policy options. **Economic Policy**, v. 25, n. 62, p. 401-431, 2010.

PAPAIKONOMOU, Vassiliki L. Credit rating agencies and global financial crisis: need for a paradigm shift in financial market regulation. **Studies in Economics and Finance**, v. 27, n. 2, p. 161-174, 2010.

PARTNOY, Frank. Overdependence on credit ratings was a primary cause of the crisis. **FEEM Working Paper**, n. 27.2009, 2009.

UOL. **O que acontece com clientes do Will Bank liquidado pelo BC**. UOL — Economia, 21 jan. 2026. Disponível em: https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2026/01/21/o-que-acontece-com-clientes-do-will bank-liquidado-pelo-bc.htm. Acesso em: 27 jan. 2026.

VASCO, José Alexandre C. A CVM: estrutura, poderes e governança. **[S.l.]**: ANBIMA, [s.d.]. Acesso em: 17 dez. 2025.

VICTER, R. M. A juridicidade da revisão das decisões sancionatórias da CVM pelo CRSFN. **Revista da Procuradoria-Geral do Banco Central**, v. 12, n. 1, p.

87-103, 2018. Disponível em: https://doi.org/10.58766/rpgbcb.v12i1.955.

YAGO, Glenn. Junk bonds. In: **The Library of Economics and Liberty**. Carmel (IN): Liberty Fund, 2024. Disponível em: https://www.econlib.org/library/Enc/JunkBonds.html. Acesso em: 17 dez. 2025.

CAPÍTULO III

PROPRIEDADE INDUSTRIAL, INOVAÇÃO E CONCORRÊNCIA

Articula propriedade industrial, marcas, contrafação, inteligência artificial, poder econômico e regulação concorrencial.

A CAPACIDADE DE PROTEÇÃO DO REGIME JURÍDICO VIGENTE DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL FRENTE AO DESENVOLVIMENTO DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL GENERATIVA

Pedro Enzo Santos Bandeira; Samuel Pereira da Silva

Resumo: O presente artigo analisa a capacidade do sistema vigente de proteção da propriedade industrial no Brasil frente à rápida expansão da inteligência artificial (IA) generativa. O objetivo geral consiste em verificar a existência de proteção legal contra o uso não autorizado de propriedades e desenhos industriais por sistemas de IA, bem como analisar as propostas de regulamentação e responsabilização por danos. A pesquisa examina inicialmente a legislação brasileira atual sobre a proteção conferida à propriedade industrial e as inovações trazidas pelo Projeto de Lei nº 2.338 de 2023. Em seguida, aborda-se o método de captação de dados utilizado no treinamento de IAs generativas de imagens, identificando conflitos com os direitos de exclusividade, com o intuito de analisar seu impacto na atividade empresarial. Por fim, o estudo define a adequação da proposta legislativa e a capacidade do ordenamento jurídico em responder aos desafios impostos pelo funcionamento dessas tecnologias. Conclui-se que as normas atuais e

projetadas são parcialmente suficientes para equilibrar o desenvolvimento tecnológico e a proteção dos titulares de direitos.

Palavras-Chave: Propriedade Industrial; Inteligência Artificial Generativa; PL 2338/2023; Direito Autoral; Mineração de Dados.

Abstract: This article analyzes the capacity of the current industrial property protection system in Brazil regarding the rapid expansion of generative artificial intelligence (AI). The general objective is to verify the existence of legal protection against the unauthorized use of industrial properties and designs by AI systems, as well as to analyze proposals for regulation and liability for damages. The research initially examines current Brazilian legislation on intellectual property and the innovations introduced by Bill No. 2,338 of 2023. Next, it addresses the data capture method used in the training of generative image AIs, identifying conflicts with exclusivity rights. Finally, the study defines the adequacy of the legislative proposal and the legal system's capacity to respond to the challenges imposed by the functioning of these technologies. It concludes by evaluating the current and projected norms are partially sufficient to balance technological development and the protection of rights holders.

Keywords: Industrial Property; Generative Artificial Intelligence; Bill 2338/2023; Copyright; Data Mining.

A ascensão disruptiva das tecnologias de inteligência artificial generativa tem redefinido os paradigmas de criação e inovação, impondo novos desafios ao sistema de proteção da propriedade industrial. Nesse cenário de rápida expansão tecnológica, emerge a controvérsia sobre a utilização de obras preexistentes e desenhos industriais para o treinamento de algoritmos, muitas vezes sem a devida autorização ou compensação dos titulares de direitos.

O presente artigo busca, por meio da análise do ordenamento jurídico brasileiro vigente, verificar a existência de uma proteção

legal eficaz contra o uso da propriedade industrial por inteligências artificiais generativas, com foco na Lei nº 9.279/1996, bem como analisar a pertinência das inovações propostas pelo Projeto de Lei nº 2.338/2023. Ao abordar o funcionamento técnico da inteligências artificiais generativas, constata-se a existência de potencial captação de obras protegidas para o treinamento de algoritmos, podendo levantar questionamentos quanto à efetividade dos institutos jurídicos voltados à proteção legal da propriedade industrial ante os desafios impostos pelo constante avanço dessa tecnologia, podendo haver lacunas no que tange à responsabilização por criações autônomas, subsistindo potencial risco à proteção da propriedade industrial.

2. METODOLOGIA

A metodologia do presente artigo adota uma abordagem qualitativa de natureza jurídico-dogmática, voltada à análise normativa do sistema vigente de proteção à propriedade industrial no ordenamento brasileiro. A análise normativa se debruça sobre os institutos da Lei de Propriedade Industrial (Lei nº 9.279/1996), além das propostas contidas no Projeto de Lei nº 2.338/2023. Complementarmente, é desenvolvida pesquisa bibliográfica por meio da doutrina jurídica especializada no ramo do direito empresarial e propriedade industrial.

Por fim, a investigação utiliza o método de estudo de caso para examinar os meios de proteção da propriedade industrial frente ao avanço das tecnologias de inteligência artificial generativa, viabilizando uma síntese entre a abstração normativa e a realidade fática das inovações tecnológicas.

O presente artigo está estruturado em sete capítulos que tratam do sistema vigente de regulação e proteção da propriedade industrial no ordenamento brasileiro e os desafios surgidos a partir do aperfeiçoamento das inteligências artificiais (IAs) generativas. Inicialmente, pretende-se traçar o panorama atual de proteção legal à propriedade industrial; em sequência, examina-se a proposta do Projeto de Lei nº 2.338/2023 para regular o uso, inclusive comercial, da inteligência artificial generativa no Brasil. O capítulo seguinte trata do conceito de inteligência artificial, considerando os aspectos de seu funcionamento, além do desenvolvimento de estudo de caso, de modo a analisar situações concretas de responsabilização por uso de dados protegidos em processo de criação com IA generativa; por fim, o último capítulo confronta a base normativa estudada com os sistemas de inteligência artificial generativa, cujos procedimentos foram delineados, a fim de aferir a capacidade da lei brasileira de proteger a propriedade industrial frente às inovações tecnológicas não previstas pelo legislador.

3. A PROPRIEDADE INDUSTRIAL NO ORDENAMENTO JURÍDICO BRASILEIRO

O ordenamento jurídico brasileiro atual foi concebido em uma realidade que não previa máquinas capazes de criar ou agir de forma independente (Geller, 2025), o que gera incerteza jurídica quanto aos limites da proteção oferecida, especialmente em vista da Lei da Propriedade Industrial de 1996. A capacidade de sistemas computacionais de gerarem, com graus variados de autonomia, resultados que anteriormente eram exclusivos da

inventividade humana, como novas soluções técnicas e designs industriais, pode causar uma lacuna significativa na legislação vigente.

Diante das inovações tecnológicas e legislativas, é relevante analisar a maneira como está protegida a propriedade industrial no direito brasileiro vigente, através do regime jurídico criado pela Lei nº 9.279/1996.

3.1 Estrutura e fundamentos da Lei nº 9.279/1996

A propriedade industrial, ramo da propriedade intelectual, é regida no Brasil primordialmente pela Lei nº 9.279/1996 (Lei da Propriedade Industrial - LPI), a qual regula direitos e obrigações, estabelecendo que a proteção se efetiva por meio da concessão de patentes, registros de desenhos industriais, marcas, repressão a falsas indicações geográficas e à concorrência desleal. Segundo o seu artigo 2º, a proteção desses direitos visa ao interesse social e o desenvolvimento tecnológico e econômico do país.

O diploma legal estrutura a proteção jurídica por meio de diversos institutos, dentre patentes, marcas e desenhos industriais.

No campo das patentes, a legislação distingue entre as patentes de invenção e os modelos de utilidade. A patente de invenção é destinada a criações que atendam aos requisitos de novidade, atividade inventiva e aplicação industrial, garantindo ao titular uma exclusividade de exploração por 20 anos a partir da data do depósito. Já o modelo de utilidade foca em objetos de uso prático que apresentem uma nova forma ou disposição que resulte em melhoria funcional, possuindo um prazo de vigência menor, de 15 anos.

Por outro lado, os desenhos industriais recebem um tratamento diferenciado, focando na forma plástica ornamental ou no conjunto de linhas e cores aplicado a um produto para conferir um visual novo e original. Diferente das patentes, o registro de desenho industrial visa proteger a estética externa e não a função técnica. A proteção inicial é de 10 anos, contados do depósito, mas o titular tem a prerrogativa de prorrogar esse prazo por até três períodos sucessivos de cinco anos cada, atingindo um máximo de 25 anos de proteção.

As marcas, por sua vez, são sinais visualmente perceptíveis utilizados para distinguir produtos ou serviços de origens diversas. A LPI classifica as marcas em três categorias: de produto ou serviço, de certificação e coletiva. O registro de marca tem vigência de 10 anos e, ao contrário das patentes, pode ser renovado indefinidamente por períodos iguais. A lei confere ainda proteção especial às marcas de alto renome, que são protegidas em todos os ramos de atividade, e às marcas notoriamente conhecidas em seu segmento de mercado, independentemente de registro prévio no Brasil.

O direito de exclusividade garantido por esses registros permite que o titular impeça terceiros de produzir, vender ou importar o objeto protegido sem sua autorização. A Lei nº 9.279 ainda estabelece limites importantes, permitindo que terceiros utilizem a invenção para fins experimentais, acadêmicos ou privados sem fins comerciais. Em situações excepcionais de abuso de poder econômico, desuso prolongado ou emergência nacional, o Estado pode intervir através da licença compulsória, permitindo que a tecnologia seja explorada por terceiros mediante pagamento de remuneração.

3.2 A função econômica da propriedade industrial na atividade empresarial

Diante disso, a propriedade industrial consiste em bens que, embora não possuam existência física, integram o estabelecimento empresarial, assim podendo ser classificados em bens imateriais, sendo, portanto, ativos intelectuais que diferenciam o empreendimento (Mamede, 2022). O direito à exclusividade destes ativos intelectuais surge com o registro ou a concessão da patente pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), por outro lado, a falta de registro deixa o ativo vulnerável, podendo levar à perda da exclusividade ou até a sanções por uso indevido de direitos de terceiros (Mamede, 2022).

O regramento da Lei nº 9.279/1996 é uma forma de fomento ao desenvolvimento econômico, pois, como aponta Coelho (2022), ao garantir a exclusividade temporária, a lei incentiva o empresário a investir em pesquisa e inovação, sabendo que terá o retorno desse investimento protegido contra a cópia imediata por concorrentes. Além disso, ele vincula a propriedade industrial à repressão da concorrência desleal, argumentando que a proteção dos sinais distintivos evita que terceiros desviem clientela por meio de confusão ou engano.

É perceptível que a Lei da Propriedade Industrial traz certa proteção contra a cópia imediata dos ativos intelectuais, em vista da exclusividade garantida até que a patente ou desenho industrial entre em domínio público.

4 A REGULAÇÃO DA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NO BRASIL E O PL Nº 2.338/2023

Tendo em vista a nova realidade tecnológica, o Projeto de Lei nº 2.338/23 parte da premissa de haver vácuo de regulamentação do uso da inteligência artificial no Brasil, de modo que a exposição de motivos da referida proposta legislativa apresenta um meio de criar "condições de previsibilidade acerca da sua interpretação e, em última análise, segurança jurídica para inovação e o desenvolvimento tecnológico" (Brasil, 2023, p. 30).

4.1 Premissas regulatórias do PL 2.338/2023

O Projeto de Lei nº 2.338/2023 busca estabelecer o marco regulatório para o desenvolvimento e uso da inteligência artificial no Brasil, fundamentando-se no estímulo ao desenvolvimento tecnológico e na inovação, conforme disposto em seu Artigo 1º e Artigo 2º, inciso VI. Embora a proposta não altere a estrutura básica da Lei da Propriedade Industrial, ela busca compatibilizar a proteção de ativos intangíveis com o avanço da economia digital, garantindo que o progresso técnico ocorra em harmonia com os direitos de propriedade intelectual e a segurança jurídica.

Além disso, o projeto introduz mecanismos de transparência que equilibram o direito à informação com a proteção do diferencial competitivo das empresas. Ao tratar da explicabilidade dos resultados, o Artigo 20, inciso V, exige que os agentes disponibilizem informações sobre a lógica e os critérios dos modelos de IA, mas ressalva expressamente que o segredo industrial e comercial deve ser respeitado. Essa proteção aos segredos industriais é reforçada no Artigo 26 e no Artigo 43, que determinam que

tanto as conclusões das avaliações de impacto algorítmico quanto as bases de dados públicas de sistemas de alto risco devam ser divulgadas preservando-se o sigilo comercial e industrial das organizações.

Por fim, o projeto fomenta a criação de novos ativos industriais por meio dos ambientes regulatórios experimentais, ou *sandboxes* regulatórios, previstos no Artigo 38. Esses espaços permitem que entidades testem inovações tecnológicas com a supervisão da autoridade competente, visando ganhos de eficiência, redução de custos e aumento de segurança, conforme detalhado no Artigo 39, inciso II.

4.2 Mineração de dados, exceções legais e limites à propriedade industrial

Uma das inovações mais significativas para o campo da propriedade industrial é a regulamentação da mineração de textos e dados, definida no Artigo 4º, inciso VIII, como o processo de extração e análise de grandes quantidades de dados para gerar informações relevantes ao desenvolvimento de sistemas de IA. O Artigo 42 da proposta estabelece que a utilização automatizada de obras para esses fins, incluindo extração, reprodução e armazenamento, não constitui ofensa aos direitos de propriedade intelectual.

Para que essa exceção se aplique, o dispositivo impõe condições rigorosas nos incisos do artigo 42: o uso não deve visar a simples reprodução ou disseminação da obra original (inciso I), deve ocorrer na medida necessária para o objetivo (inciso II), não pode prejudicar injustificadamente os interesses econômicos dos

titulares (inciso III) e nem concorrer com a exploração normal das obras (inciso IV).

5 O USO DE DADOS PARA CRIAÇÕES DE IA E O TREINAMENTO DE MODELOS

A definição de inteligência artificial passa por constantes evoluções, ainda assim, há a tentativa de atribuir-lhe um conceito exato, ainda assim seria possível compreender a inteligência artificial como os sistemas ou máquinas que emulam a inteligência humana, visando à execução de determinadas tarefas (Weid; Verde, 2020, p. 8).

Conforme definem Norvig e Russell (2024) "Alguns têm definido a inteligência artificial em termos de fidelidade ao desempenho humano, enquanto outros preferem uma definição abstrata e formal da inteligência, chamada de racionalidade [...]".

5.1 Funcionamento técnico da IA generativa e uso de dados

Quanto ao funcionamento desta tecnologia, em estudo publicado pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), Flávia Romano Villa Verde e Irene Von der Weid (2020) descrevem que uma das tecnologias centrais da inteligência artificial é o *deep learning* (aprendizado profundo), que pode ser representado como um subconjunto do *machine learning* (aprendizado de máquina), em que algoritmos se adaptam para aprender a partir de um grande volume de dados, realizando uma análise de um determinado banco de dados para, a partir dele, identificar padrões e formular o que seria seu conhecimento.

Tendo em vista o funcionamento das inteligências artificiais generativas, há que se reconhecer que esse advento gera uma incerteza normativa. Conforme pontua Padilha (2017), a ausência da intervenção humana no processo de criação algorítmica compromete a aplicação de critérios clássicos da legislação brasileira para a proteção da propriedade intelectual. Diante desse panorama, ao gerar conteúdo a partir de um banco de dados preexistente sem a interferência de um ser humano, os critérios utilizados para resguardar a propriedade industrial, que possui como uma de suas principais proteções legais a Lei n.º 9.279/1996, podem demonstrar certa fragilidade devido à dinâmica de difícil aplicação da lei a essa tecnologia.

Tal insuficiência pode ser exemplificada por meio da legislação prevista aos crimes contra a propriedade industrial, disciplinados do art. 183 a 190 da Lei n.º 9.279/1996, os quais não possuem previsão específica para casos envolvendo essas tecnologias, inclusive no que se refere à dificuldade de atribuição de autoria ou responsabilidade sobre conteúdos gerados por inteligência artificial.

5.2 Riscos jurídicos do uso não autorizado de ativos industriais no treinamento de inteligências artificiais

Em caso recente, foi julgado pela 42ª Vara Cível do Tribunal Regional de Munique I o processo de número 42 O 4139/24, que tratou de ação proposta pela GEMA - Sociedade para Direitos de Execução Musical e Reprodução Mecânica da Alemanha *(Gesellschaft für musikalische Aufführungs- und mechanische Vervielfältigungsrechte)* em face da OpenAI sob a alegação de que a empresa teria utilizado músicas protegidas por direitos autorais

no treinamento de seus modelos de linguagem de versões do ChatGPT, sem licença (Instituto Dannermann Siemsen, 2025). O entendimento do Tribunal foi no sentido de que as obras, protegidas pela lei de direitos autorais alemã, estariam sendo reproduzidas de modo identificável nos modelos de linguagem e, portanto, teria sido incorporada parte significativa do material não licenciado no treinamento da inteligência artificial.

A partir do caso prático apresentado, bem como considerando o funcionamento dessa tecnologia, afere-se que a reprodução automatizada de conteúdos utilizados no treinamento de IAs generativas configura potencial cenário de violação da propriedade industrial protegida por lei. Tal possibilidade implica potencial prejuízo à atividade empresarial, uma vez que conteúdos protegidos por patentes concedidas, registros de marcas ou mesmo desenhos industriais podem, de forma ilegal, servir de fonte para o treinamento de IAs generativas.

6 A CAPACIDADE DA LEI BRASILEIRA PARA PROTEGER A PROPRIEDADE INDUSTRIAL FRENTE À INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL GENERATIVA

A análise da suficiência legislativa exige um olhar crítico sobre como as normas concebidas no século XX interagem com as ferramentas disruptivas do século XXI. No Brasil, esse cenário é composto por um alicerce sólido, porém sob pressão, e propostas regulatórias que tentam equilibrar o fomento tecnológico com a proteção de ativos imateriais.

A Lei da Propriedade Industrial estabelece um ponto de partida vital para a proteção da atividade empresarial, que se mantém relevante ainda quando confrontado com as inovações tecnológicas de inteligência artificial de cunho generativo, que utilizam os métodos de *machine learning* e *deep learning*. Nesse contexto, a eficácia deste diploma reside na proteção à cópia imediata e à garantia de exclusividade dos ativos intelectuais necessários à empresa.

Conforme descreve Mamede (2022), a LPI protege o empresário contra o uso não autorizado de seus ativos, permitindo que ele colha os frutos de seu investimento e evite que terceiros se aproveitem indevidamente de seu esforço. O sistema vigente é eficaz ao impedir que sinais distintivos sejam utilizados para desviar clientela por meio de confusão ou engano. Esta proteção de marcas visualmente perceptíveis serve como um elo de confiança que a IA não pode ignorar ao gerar conteúdos que possam causar confusão no mercado, sob pena de incorrer em evidente violação à propriedade industrial.

Tais disposições, aliadas a categoria de ativos intelectuais criada pela Lei nº 9.279/1996, que protege patentes, marcas e desenhos industriais, servem como uma barreira inicial contra a apropriação indevida de inventos e marcas por desenvolvedores de IA que busquem utilizar tais ativos em seus modelos sem a devida licença. Entretanto, é preciso considerar que a regulamentação da LPI adquire certo caráter geral na proteção contra a IA generativa, uma vez que não trata de maneira específica dos métodos de aprendizado da inteligência artificial generativa, nem poderia fazê-lo em virtude do momento em que foi criada.

Nesse cenário, percebe-se a relevância de inovações legislativas para a regulamentação mais detalhada do uso de IA baseada na colheita e rearranjo de dados, cuja propriedade não pertence à empresa detentora do sistema informatizado em questão. Dessa maneira, o PL 2.338/2023 foi pensado enquanto instrumento para possibilitar o desenvolvimento sem prejudicar a proteção de direitos legítimos. Assim assevera o projeto de lei em sua justificação:

> O projeto tem um duplo objetivo. De um lado, estabelece direitos para proteção do elo mais vulnerável em questão, a pessoa natural que já é diariamente impactada por sistemas de inteligência artificial (...). De outro lado, ao dispor de ferramentas de governança e de um arranjo institucional de fiscalização e supervisão, cria condições de previsibilidade acerca da sua interpretação e, em última análise, segurança jurídica para inovação e o desenvolvimento tecnológico. (2023, p. 30)

Embora o Projeto de Lei nº 2.338/2023 busque criar um ambiente de previsibilidade e segurança jurídica, sua redação atual pode abrir brechas significativas para o uso indevido da propriedade industrial. O ponto de maior preocupação reside no Artigo 42, que regulamenta a mineração de textos e dados. A proposta estabelece que a reprodução e armazenamento de obras para treinamento de IA não constituem ofensa aos direitos de propriedade intelectual, desde que atendidos certos requisitos.

Os casos excepcionais previstos no referido Art. 42 para reprodução e armazenamento de dados e obras alheias podem ser interpretados de forma excessivamente elástica. Ao utilizar desenhos industriais ou processos patenteados para gerar novos resultados competitivos, a mineração de dados pode gerar um

prejuízo injustificado aos interesses econômicos dos titulares originais, mesmo que o projeto tente proibir tal concorrência.

A permissividade no uso automatizado de bases de dados pode facilitar a criação de produtos "pseudo-originais" que, na prática, emulam o diferencial competitivo de uma empresa sem que haja uma infração direta e facilmente comprovável sob a ótica da mineração permitida.

Por outro lado, a insuficiência manifesta-se na incapacidade de lidar com os resultados gerados pela tecnologia (*outputs*). O paradigma da LPI não oferece respostas claras sobre a titularidade de criações geradas de forma autônoma ou semi-autônoma por sistemas computacionais. Além disso, a análise do Projeto de Lei nº 2.338/2023 evidencia a problemática da regulamentação da mineração de textos e dados.

No que tange às perspectivas para contornar a defasagem normativa que impacta a segurança jurídica da propriedade industrial está ancorada na necessidade de que os marcos regulatórios visem dotar-se de maior especificidade, considerando as características peculiares da inteligência artificial generativa.

Diante da legislação aqui abordada, em especial o Projeto de Lei n. 2.338/23, afere-se que a normativa carece de regulamentação detalhada acerca de questões fundamentais para a proteção à propriedade industrial frente ao avanços da inteligência artificial generativa, tais como a definição clara da titularidade das obras produzidas por essa inteligência artificial, além da necessidade de estabelecerem-se critérios para o uso de bases de dados protegidas para a alimentação desse tipo de tecnologia. Tal regulação específica é necessária para coibir impactos negativos à atividade empresarial, visto que, sem a existência de diretrizes claras, o

uso indiscriminado da inteligência artificial generativa sem o consentimento ou a devida remuneração pode gerar cenário de grande insegurança jurídica, ante a ausência de mecanismos para que exista uma proteção efetiva à propriedade industrial.

7. CONCLUSÃO

A análise do sistema de proteção à propriedade industrial no Brasil, confrontado com a ascensão da inteligência artificial generativa, permite concluir que o ordenamento jurídico pátrio oferece uma resposta apenas parcialmente suficiente aos desafios contemporâneos. Embora a base normativa estabelecida pela Lei nº 9.279/1996 (LPI) seja robusta para a realidade em que foi concebida, sua aplicação ao cenário das tecnologias disruptivas do século XXI revela tanto forças quanto fragilidades estruturais.

Assim, a legislação vigente demonstra eficácia na proteção dos ativos intelectuais que servem de insumo (*inputs*) para os modelos de IA. Os mecanismos de registro de marcas, patentes e desenhos industriais continuam a oferecer segurança jurídica contra a cópia direta e o desvio de clientela, funcionando como uma barreira inicial relevante contra a apropriação indébita de inventos por desenvolvedores de sistemas automatizados. Nesse sentido, o regime tradicional cumpre sua função de garantir a exclusividade temporária e o fomento ao investimento empresarial.

Em suma, a proteção fornecida pela lei brasileira é parcialmente suficiente por garantir a integridade dos ativos registrados que alimentam a inovação, mas demonstra lacunas críticas ao negligenciar a atribuição de direitos econômicos sobre os *outputs* e ao permitir brechas que podem prejudicar injustificadamente

os interesses econômicos dos titulares originais. O avanço para um ecossistema de plena segurança jurídica exige, portanto, um enfrentamento direto do dilema da titularidade e dos limites ético-econômicos da mineração de dados no ambiente empresarial.

REFERÊNCIAS

ARCARO, Eduarda Silva. **O sistema de proteção da propriedade intelectual e os desafios ocasionados pela inteligência artificial na esfera da autoria e criatividade**. Orientador: Marcos Wachowicz. Coorientador: Lukas Ruthes Gonçalves. 2023. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Direito) – Faculdade de Direito, Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2023.

BRASIL. **Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996**. Brasília, DF: Presidência da República, [1996]. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9279.htm. Acesso em: 12 dez. 2025.

BRASIL. Senado Federal. **Projeto de Lei nº 2338, de 2023**. Dispõe sobre o uso da Inteligência Artificial. Brasília, DF: Senado Federal, 2023. Disponível em: https://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/157233. Acesso em: 13 dez. 2025.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de direito comercial**: direito de empresa. 33. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2022.

GELLER, Augusto. **Inteligência artificial e o direito brasileiro**: uma análise contemporânea sobre autoria, propriedade intelectual e responsabilidade civil. 2025. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Direito) – Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC), Montenegro, 2025.

INSTITUTO DANNERMANN SIEMSEN. Tribunal Regional de Munique reconhece violação de direitos autorais por memorização e reprodução de letras musicais em modelos de linguagem da OpenAI. **Rio 18 de novembro de 2025**. Disponível em: https://ids.org.br/noticia/tribunal-regional-de-munique-reconhece-violacao-de-direitos-autorais-por-memorizacao-e-reproducao-de-letras-musicais-em-modelos-de-linguagem-da-openai/. Acesso em: 16 dez. 2025.

MAMEDE, Gladston. **Manual de direito empresarial**. 16. ed. Barueri: Atlas, 2022.

PADILHA, Guilherme. **A proteção autoral na era digital**: desafios e perspectivas. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017.

RUSSELL, Stuart J.; NORVIG, Peter. **Inteligência Artificial**: Uma Abordagem Moderna. Tradução Daniel Vieira; Flávio

Soares Corrêa da Silva. - 4ª Edição - Rio de Janeiro: GEN | Grupo Editorial Nacional S.A., 2024.

WEID, Irene von der; VERDE, Flávia Romano Villa. **Inteligência artificial**: análise do mapeamento tecnológico do setor através de patentes depositadas no Brasil. Instituto Nacional da Propriedade Industrial. Rio de Janeiro, 2020. Disponível em: https://www.gov.br/inpi/pt-br/central-de-conteudo/noticias/inpi-divulga-estudo-sobre-patentes-de-ia-depositadas-no-brasil/INPIRadarTecnologico20IACompleto.pdf. Acesso em: 16 dez. 2025.

A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E A TITULARIDADE DAS INVENÇÕES: DESAFIOS DO SISTEMA DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL

ARTIFICIAL INTELLIGENCE AND THE OWNERSHIP OF INVENTIONS: CHALLENGES FOR THE INDUSTRIAL PROPERTY SYSTEM

Emilly Kauany Cavalcante da Silva; Samuel Silva Braga

Resumo: Este artigo tem como objetivo a análise da possibilidade jurídica do reconhecimento da Inteligência Artificial como titular de um invento protegido pelo sistema de patentes. Para tanto, será utilizada a dedutiva do parecer n. 00024/2022/CGPI/PFE-INPI/PGF/AGU atinente ao caso DABUS, bem como revisão bibliográfica de obras pertencentes ao campo da Propriedade Industrial e da Personalidade Jurídica, com objetivo a analisar a possibilidade de concessão de uma patente ao invento desenvolvido por uma Inteligência Artificial, considerando a incorporação dessa tecnologia nesse setor. Isto posto, entende-se pela a ausência de possibilidade de concessão de patentes à Inteligência Artificial, ante a momentânea ausência de Personalidade Jurídica da mesma.

Palavras-Chave: patentes de invenção; inteligência artificial; titularidade de invenções; propriedade industrial.

Abstract: This article aims to analyze the legal possibility of recognizing Artificial Intelligence as the owner of an invention protected by the patent system. To this end, we will use the deductive reasoning of opinion Nº.

00024/2022/CGPI/PFE-INPI/PGF/AGU concerning the DABUS case, as well as a bibliographic review of works in the field of Industrial Property and Legal Personhood. The purpose of this review is to analyze the possibility of granting a patent to an invention developed by artificial intelligence, considering the incorporation of this technology in this sector. Having considered this, it is understood that there is no possibility of granting patents to Artificial Intelligence, given its current lack of Legal Personhood.

Keywords: invention patents; artificial intelligence; invention ownership; industrial property.

1 INTRODUÇÃO

Por vezes, no decorrer da história, certos inventos apresentam marcos significativos que modificam a forma com que o homem interage com seu meio social e as formas da realização laboral, através de uma redistribuição ou substituição significativa do emprego da sua força de trabalho e da aplicação de recursos. No atual contexto, uma nova tecnologia se apresenta como um novo marco para a história humana, a Inteligência Artificial (ou Artificial Intelligence na língua inglesa, podendo a vir ser mencionada doravante meramente como I.A).

Tratar como uma nova tecnologia não faria jus aos percalços passados e o trajeto percorrido, desde seu embrião que data do século passado, até às proporções que tomou nos dias atuais, ainda mais considerando a dimensão e complexidade de um projeto que por meio da computação tenta reproduzir a estrutura neural humana e que utiliza engenhosos mecanismos de aprendizagem de máquina e imitação da capacidade linguística.

Isto posto, desde a sua maior popularização, através de empresas como a *OPEN AI*, que veio a se tornar, possivelmente,

o maior ícone desse segmento tecnológico, muito se especula quanto ao potencial da I.A de multiplicar a força produtiva humana, seja através do auxílio na tomada de decisão, quanto na resolução de questões mais simples que poderiam tomar o tempo do trabalhador humano.

Polêmicas e outros debates à parte, a I.A se apresenta como uma promessa de otimização do tempo e proveito da força de trabalho, inclusive para setores que envolvem pesquisa e trabalho criativo, de modo que não poderia deixar de afetar inclusive as questões referentes a patentes.

Como agente auxiliar na atividade humana, a potência dessa ferramenta parece mais que consolidada. Todavia, a capacidade dessa ferramenta de, supostamente, gerar ideias inventivas pode vir a levantar dúvidas: poderia ela vir a ser considerada inventora? e ainda mais, é possível que seja considerado titular dos direitos de patentes decorrentes da invenção?

Caso emblemático ocorreu junto ao INPI, em 07/05/2021, Stephen Thaler ingressou com um pedido de registro de patente, que curiosamente intitulava como inventor do produto um sistema de inteligência artificial, o DABUS. Esta situação obviamente demandou maiores esclarecimentos, resultando no Parecer n. 00024/2022/CGPI/PFE-INPI/PGF/AGU, que negou a possibilidade de concessão desta titularidade ao mecanismo de I.A.

Exposto o que se fez necessário, este trabalho tem como objetivo a análise da possibilidade da consideração de uma inteligência artificial como titular de um invento, através de análise do chamado Caso DABUS e do Parecer apresentado pelo AGU.

Para este fim, desenvolver-se-á uma breve noção do que se considera invento e os requisitos para a conceção de uma patente, nos termos da lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996, perpassando pelas noções de invenção, modelo de utilidade, novidade, aplicação industrial e de atividade inventiva.

A seguir, passa-se para uma exposição do Caso Dabus e dos argumentos e fundamentos apresentados pelo Procurador da República que resultaram na denegação do entendimento da IA como inventora e titular da invenção.

Por fim, apresenta-se um breve comentário sobre os problemas teóricos que envolvem a personalidade jurídica, grande entrave apresentado para que possa a I.A ser considerada titular de um invento.

2 CONCEITOS INTRODUTÓRIOS SOBRE PATENTES E INVENTOS

Por patente se entende o direito de propriedade que assegura o criador de uma tecnologia, que poderá ser um invento ou um modelo de utilidade, um período de exploração exclusiva sobre determinada criação.

A definição de invento segundo a Doutrina é: "a solução técnica para um problema técnico", excluindo-se assim as meras descobertas naturalísticas e que se voltam a estética e os abstracionismo, a exemplo de soluções filosóficas.

Desconsidera-se como invento as descobertas de regras do mundo físico que se manifestem na natureza. Neste sentido observa Jacques Labrunie:

> As duas noções não se confundem. A invenção, de modo geral, consiste na criação de uma coisa até então inexistente; a descoberta é a revelação de uma coisa existente na Natureza [...] A invenção, como dissemos, apresenta-se como a solução de um problema técnico, que visa à satisfação de fins determinados, de necessidades de ordem prática; a descoberta, ao contrário, não visa a fins práticos preestabelecidos e apenas aumenta a soma dos conhecimentos do homem sobre o mundo físico. (Cerqueira *apud* Labrunie, 2006, p. 2-3).

Todavia, os limites se turvam à medida que a descoberta, por meio da análise técnica e científica, permite a utilização inédita do bem natural em uma aplicação técnica, de modo que, em termos de conceituação do que é um invento, não designa meramente a natureza do objeto e sim sua destinação.

Os modelos de utilidade, por sua vez, são aqueles que:

> O modelo de utilidade corresponde a uma nova configuração em objetos conhecidos, que resulta em melhor utilização, dotando-o de maior eficiência ou comodidade na sua utilização, não revelando, necessariamente, uma nova função (IDS, 2005).

No que tange à legislação nacional a respeito desse instituto, a Lei 9.729/96, em seu artigo 10, elencou o que não são considerados inventos, ou seja, as criações que não estão sujeitas as políticas de patentes, estas:

> Art. 10. Não se considera invenção nem modelo de utilidade:
>
> I - descobertas, teorias científicas e métodos matemáticos;
>
> II - concepções puramente abstratas;

> III - esquemas, planos, princípios ou métodos comerciais, contábeis, financeiros, educativos, publicitários, de sorteio e de fiscalização;
>
> IV - as obras literárias, arquitetônicas, artísticas e científicas ou qualquer criação estética;
>
> V - programas de computador em si;
>
> VI - apresentação de informações;
>
> VII - regras de jogo;
>
> VIII - técnicas e métodos operatórios ou cirúrgicos, bem como métodos terapêuticos ou de diagnóstico, para aplicação no corpo humano ou animal; e
>
> IX - o todo ou parte de seres vivos naturais e materiais biológicos encontrados na natureza, ou ainda que dela isolados, inclusive o genoma ou germoplasma de qualquer ser vivo natural e os processos biológicos naturais.

Observa-se, então, uma clara vinculação da patente às criações com fins práticos, que, no decorrer deste trabalho serão meramente referidas como inventos ou invenções e como modelos de utilidades.

Nestes termos, a ideia por trás da patente é assegurar ao seu criador uma justa compensação pela utilização de sua criação no âmbito social, garantindo-o a exclusividade da exploração do invento, o que constitui um privilégio de exploração. Nesse sentido:

> Uma patente é o direito derivado de um recurso legal, que é conferido a uma pessoa em virtude da lei, de impedir terceiros, durante um período limitado, de realizar certos atos relativos à invenção descrita. Esse privilégio é conferido de pleno direito por uma autoridade governamental à pessoa que tem a qualidade de realizar o pedido e que cumpre as condições previstas. (OMPI *apud* Labrunie, 2006, p. 6).

Para tanto, três são os requisitos para a concessão da patente a um invento. Estes são: a novidade, a atividade inventiva e a utilidade industrial.

2.1 NOVIDADE

Em sequência, em seu art. 11, a legislação vem a definir a novidade como aquilo que não é compreendido como "Estado da Técnica". A invenção deve existir enquanto contribuição nova. Como novo, no entanto, entende-se aquele invento ou modelo de utilidade que não tenha sido revelado ao público anteriormente ao depósito para o pedido de patente.

Aquele invento ou modelo de utilidade, caso já disponível ao público, trata-se do que a legislação vem a definir como Estado da Técnica:

> Art. 11. A invenção e o modelo de utilidade são considerados novos quando não compreendidos no estado da técnica.
>
> § 1º O estado da técnica é constituído por tudo aquilo tornado acessível ao público antes da data de depósito do pedido de patente, por descrição escrita ou oral, por uso ou qualquer outro meio, no Brasil ou no exterior, ressalvado o disposto nos arts. 12, 16 e 17.

Portanto, a novidade exige a ausência de disponibilidade ao público do objeto da patente. Contudo, não significa que o invento deva ser considerado original. Há uma distinção entre ambos, original seria aquele invento criado através de uma descoberta de seu criador, isto é, uma solução a qual o próprio desconhecia para determinada situação, enquanto o "novo" está adstrito ao nível de conhecimento que a comunidade em geral tem daquele objeto (Labrunie, 2006, p. 62).

Deve-se, no entanto, ressaltar que a legislação prevê algumas balizas nesse requisito, vide o instituto do período de graça referido no art. 12 desta lei.

2.2 ATIVIDADE INVENTIVA

Como segundo requisito, há a chamada atividade inventiva. Como já estabelecido anteriormente, a próprio nível conceitual o que se busca a patente é o chamado invento ou o modelo de utilidade, soluções técnicas para determinadas problemáticas e circunstâncias. Todavia, o que se busca reconhecer como atividade inventiva possui uma dimensão a mais.

Se, por sua vez, o Estado da Técnica labora em favor das soluções que já se encontram em conhecimento público, aquelas delas decorrentes, ou seja, que surgem a partir de consequências lógicas ou de aplicações dessas, não podem ser concebidas como uma atividade inventiva.

De fato, o que se tem como atividade inventiva é o exercício do gênio além da obviedade, um avanço em direção a caminhos não previstos pelo conhecimento atual e que poderiam ser alcançadas por aquele sujeito que possua domínio do assunto. O que se busca,

na verdade, são novas perspectivas e nisto reside a atividade inventiva.

2.3 APLICAÇÃO INDUSTRIAL

Por fim, tem-se o requisito da Aplicação industrial. Se o que se patenteia é um produto com destinação técnica, de certo objetiva-se a possibilidade de que seja incorporado na atividade industrial. Mas outra faceta dessa aplicação se manifesta: sua reprodutibilidade, isto é, a indústria (em sentido amplo, não se especificando qual) deve ser capaz de o reproduzir a criação que se deseja patentear, não preenchendo tais requisito as elaborações técnicas-científicas que se encerrem nelas próprias (sem um fim industrial).

Labrunie adota a seguinte definição:

> A industriabilidade é a industriabilidade imediata. Se a invenção somente pode servir a uso posterior, especial, nem por isso se há de reputar não industrial, pois a industriabilidade é apreciada quanto à produção ou ao consumo. Nada obsta que somente possam utilizar a invenção a agricultura, as classes armadas, a criação de gado, os produtores de outros objetos. (Miranda *apud* Labrunie, 2006, p. 70).

Nesta toada, retoma-se o caráter invariavelmente técnico e funcional do objeto da patente, sobremaneira a se exigir a possibilidade que o objeto da patente possa ser reproduzido industrialmente ou aplicado nessa indústria.

3 A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL COMO POTENCIAL SUJEITO INVENTOR

3.1 BREVE HISTÓRICO

Desde a tradição jurídica romana, consolidou-se a noção de que o Direito acompanha a sociedade (*ubi societas, ibi jus*). É certo, entretanto, que a sociedade precede o Direito, conforme a Teoria Tridimensional de Miguel Reale (2012), uma vez que o fenômeno jurídico é fruto da interação entre fato, valor e norma. Nesse contexto, a necessidade de adequação do ordenamento brasileiro às dinâmicas do comércio global culminou na atual Lei de Propriedade Industrial (Lei n. 9.279/96)

A referida legislação é resultado da necessidade de cumprimento do Acordo TRIPS firmado em 1995 pela Organização Mundial do Comércio (OMC), conforme:

Esta legislação entrou em vigor no país no ano seguinte ao Acordo TRIPs, o qual estabeleceu no âmbito internacional regras para "reduzir as distorções e empecilhos ao comércio internacional e estabelecer parâmetros mínimos para promover uma proteção efetiva e adequada aos direitos da propriedade intelectual" estabelecendo normas sobre mercadorias falsificadas, direitos dos inventores, tempo de vigência de patente, condições para pedido de patentes e uso sem autorização do detentor do direito. (Boff; Reginato; Andrade, 2025, p. 94).

A lei, promulgada em maio de 1996, prevê em seu artigo 6º, quem possui legitimidade para requerer a patente, como o autor, seus herdeiros e sucessores, o cessionário ou, ainda, aquele a quem a lei ou o contrato de trabalho ou de prestação de serviços determinar que pertença a titularidade.

Contudo a estrutura normativa concebida em 1996 enfrenta atualmente os desafios decorrentes do célere avanço tecnológico, especialmente no que toca às inteligências artificiais, fazendo surgir questionamentos jurídicos quanto ao tema das patentes.

O debate atinge, em princípio, a possibilidade ou não de registrar patentes sobre inventos gerados por IA. Porém, alcança caráter mais aprofundado à medida que são verificadas implicações do pretenso registro no mundo jurídico, como, por exemplo, quanto ao detentor dos direitos de propriedade industrial, no caso de a titularidade do invento ser registrada em nome de uma máquina.

3.2 CASO DABUS

Em 07/05/2021 houve o ingresso nacional do pedido BR112021008931-4 para registro de patente de invento com o título "recipiente de alimentos e dispositivos e métodos para atrair uma maior atenção", requerido pelo pesquisador Stephen Thaler junto ao Instituto Nacional de Propriedade Industrial e indicando como inventora a inteligência artificial DABUS (Device for Autonomous Bootstrapping of Unified Sentience).

Na descrição do invento, o depositante explicou que o objeto do pedido de patente se tratava de um recipiente, destinado ao uso com bebidas, dotado de paredes de espessura uniforme e de um perfil geométrico que possibilitava o acoplamento entre múltiplos recipientes, proporcionando melhor aderência ao manuseio e maior eficiência na transferência de calor.

De acordo com Stephen Thaler, criador da inteligência artificial DABUS, o invento foi gerado de forma autônoma pela IA, motivo

pelo qual o nome da própria DABUS constava no campo de autoria do invento.

A princípio, o processamento do pedido foi aceito pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI). No entanto, o despacho de prosseguimento foi anulado após a constatação de que a inteligência artificial DABUS figurava como autora do invento, sendo expedido novo despacho para que o depositante Stephen Thaler esclarecesse a indicação do inventor, com base no artigo 6° da LPI, nos seguintes termos:

"O presente pedido possui como único inventor 'DABUS' com o seguinte complemento: 'The invention was autonomously generated by an artificial intelligence', informação que consta da publicação internacional WO 2020/079499. Tendo em vista o disposto no Art. 6º da LPI, infere-se que o inventor de um pedido de patente deve ser capaz de ser sujeito de direitos, possuindo personalidade jurídica. Esclareça e justifique a nomeação da inteligência artificial 'DABUS' como único inventor do pedido de patente frente às disposições da LPI". (Brasil, 2022).

Em resposta, o depositante, Stephen Thaler, alegou que o art. 6º da Lei de Propriedade Industrial não prevê a necessidade da existência de personalidade jurídica para caracterização da qualidade de inventor e que o próprio ordenamento jurídico brasileiro não define o conceito de "inventor". Suscitou ainda que a única exigência do § 2º do art. 6º da LPI é que o requerente da patente seja um agente capaz, requisito que, no caso concreto, estaria devidamente preenchido, ante o fato de ser ele o depositante.

Afirmou também que, na condição de proprietário da inteligência artificial DABUS, seria, por consequência, proprietário

de seus frutos e produtos, nos termos do artigo 1.232 do Código Civil.

Por fim, sustentou que "a única consequência da nomeação de um inventor "não-humano" em um pedido de patente deve ser a ausência de atribuição àquele inventor dos direitos morais de nomeação previstos no art. 6º §4º da LPI" e que "a não formação dos direitos morais não significa que o direito de requerer a patente não possa ser constituído a um titular originário devidamente legitimado" (Brasil, 2022).

Em razão das alegações do requerente, a Diretoria de Patentes Programas de Computador e Topografias de Circuitos Integrados - DIRPA realizou consulta à Procuradoria Federal Especializada junto ao INPI vinculada à Advocacia Geral da União. O principal questionamento era: pode a inteligência artificial ser considerada inventora?

3.3 A RESPOSTA BRASILEIRA AO CASO DABUS

Em parecer, entregue dia 08 de agosto de 2022, a Procuradoria Federal Especializada junto ao INPI, por meio do Procurador Federal Marco Fioravante Villela Di Iulio, respondeu à consulta da DIRPA.

Inicialmente, o procurador mencionou o art. 4º da Convenção da União de Paris (CUP), segundo o qual "o inventor tem o direito de ser mencionado como tal na patente" e ressaltou que, em razão disso, a norma previa expressamente que "somente pessoa física pode ser nomeada autora ou inventora".

É certo que a referida norma não prevê, de forma expressa, que somente pessoa física pode ser nomeada autora ou inventora. Contudo, o direito de nomeação, previsto no § 4º, do art. 6º, da

LPI, é de cunho personalíssimo, lição que se extrai da obra de Denis Borges Barbosa, que estabelece o conceito de "Direito de Paternidade":

Elemento essencial da personalidade, o direito de ser reconhecido como autor da invenção, ou sua modalidade externa, de ser nomeado como tal na patente, vem sendo reconhecido geralmente na legislação. Em verdade, a paternidade da invenção prescinde totalmente da patente - como se vê do exemplo do inventor da penicilina, da qual nunca reivindicou a exclusividade. [...] Tanto na sua face positiva, como na negativa, o direito de paternidade é inalienável, imprescritível e subsiste mesmo após a expiração do prazo dos direitos intelectuais pertinentes. (Barbosa, 2025, p. 1306-1307)

A lei ainda dispõe acerca da possibilidade de o inventor ser diferente do requerente da patente, como ocorre nos casos em que são firmados contratos de trabalho ou de prestação de serviços.

Assim, é possível ao empregador, ou ao contratante, ter para si a titularidade da patente, ainda que outro seja o seu inventor.

A possibilidade, entretanto, não se aplica ao caso das máquinas dotadas de inteligência artificial, uma vez que é requisito para a validade contratual que as partes sejam agentes capazes, por determinação expressa do art. 104, I, do Código Civil Brasileiro. Em razão disso, uma máquina não poderia, por exemplo, firmar um contrato com o seu criador, para produção de um invento, a fim constituir aptidão para o direito à patente.

A capacidade para a prática de atos da vida civil decorre da personalidade jurídica, conforme esclarece Pontes de Miranda:

Ser pessoa. Pessoa é o titular do direito, o sujeito de direito. Personalidade é a capacidade de ser titular de direitos,

pretensões, ações e exceções e também de ser sujeito (passivo) de deveres, obrigações, ações e exceções. Capacidade de direito e personalidade são o mesmo. Diferente é a capacidade de ação, de ato, que se refere a negócios jurídicos (capacidade negocial) ou a negócios jurídicos e atos jurídicos stricto sensu; ou a atos ilícitos (capacidade delitual). Todas as regras jurídicas sobre capacidade de direito, de ato ou de negócio são cogentes. (Miranda *apud* Wengrat, 2025, p. 6)

A inteligência artificial não possui personalidade jurídica no ordenamento brasileiro, logo, não possui também capacidade jurídica para firmar negócios dessa natureza.

A discussão quanto à concessão de personalidade jurídica à entes não-humanos, como os animais, também foi levantada no parecer da Procuradoria do INPI, com menção ao caso do fotógrafo David Slater que, em 2011, ao deixar sua câmera fotográfica à disposição de macacos, se inseriu em uma situação, no mínimo, curiosa: um dos macacos, "Naruto", capturou inúmeros retratos de si mesmo (*selfies*). A situação, apesar de inicialmente banal, resultou em intensa disputa judicial quanto aos direitos autorais sobre os retratos.

Diante desse cenário, o procurador Di Iulio destacou que o reconhecimento de direitos às figuras não-humanas tem sido uma forte tendência na contemporaneidade. Contudo, ressaltou que, no caso em discussão, "eventuais patentes de invenção desenvolvidas ou geradas por inteligência artificial desafiam o atual sistema de proteção dos direitos da propriedade industrial".

Isso se deve, em grande medida, ao fato de que, à época da promulgação da Lei n. 9.279/96, não havia sequer a cogitação de

que existiriam máquinas dotadas de inteligência artificial capazes de inventar, de forma autônoma, produtos úteis à Indústria.

Diante disso, o procurador reconhece a lacuna da lei, e, em observância à essa mesma lacuna que não reconhece a I.A como detentora de personalidade jurídica, apta a adquirir direitos patentários, se manifesta pela não aceitação do pedido de Stephen Thaler, sugerindo a edição de lei específica:

Nesse sentido, aponta-se para a necessidade de que seja elaborada e editada legislação específica que discipline a inventividade desenvolvida por máquinas dotadas de inteligência artificial, o que provavelmente deve ser antecedido pela celebração de tratados internacionais específicos destinados a uniformizar os princípios para a proteção nos ordenamentos nacionais. (Brasil, 2022).

4 DESAFIOS DA CONCESSÃO DE DIREITOS PATENTÁRIOS À I.A

Neste tópico, presume-se que a I.A consiga desenvolver projetos que atendam aos requisitos legais, isto é, repletos de novidade, inovação e com aplicabilidade industrial, restando apenas o empecilho legal arguido pela Advocacia Geral da União.

Diante disso, surge a seguinte questão: a admissibilidade do pedido de patente de invento criado por máquina dotada de inteligência artificial depende apenas de uma alteração legislativa na atual Lei de Propriedade Industrial, para que passe a admitir, de forma expressa, a titularidade do invento pela própria I.A? As dificuldades, contudo, são maiores do que essa.

Normalmente, a Personalidade Jurídica possui uma descrição pouco específica, sendo, geralmente, definida como a mera capacidade de contrair direitos e obrigações na ordem civil, isto é, reconhecido como sujeito de direito, definição essa que se mostra insuficiente, conforme entendimento de Donizetti e Quintella:

> É que, o que define a personalidade jurídica é o reconhecimento jurídico da possibilidade de que um ente seja sujeito de direitos. Ou seja, para nós, a leitura adequada da teoria é no sentido de que um ente é considerado pessoa porque se lhe reconhece a aptidão para ser sujeito de direitos. Parece-nos inadequada a leitura no sentido contrário, de considerar que o ente tem essa aptidão por ser pessoa. Isso porque a história revela que a conquista da aptidão para ser sujeito de direitos ocorre no plano dos fatos, cabendo ao Direito, posteriormente, tão somente reconhecê-la. (Donizetti; Quintella, 2023, p. 35)

A capacidade de ser titular de patente, nos termos do art. 6º da LPI, recai tanto sobre a pessoa jurídica quanto sobre a pessoa física, isto é, o direito de propriedade sobre um invento e os consequentes direitos morais e patrimoniais dele decorrentes são atribuídos à figuras da pessoa, o que por sua vez não se confunde à figura do sujeito de direitos, anterior a concepção de pessoa:

> A concepção de sujeito de direito, portanto, é mais ampla que a de pessoa, tendo em vista que toda pessoa é sujeito de direito, mas nem todo sujeito de direito é pessoa. Ademais, a noção de sujeito de direito abarca não somente a titularidade de direitos, mas também a existência de deveres: o conteúdo eficacial das relações jurídicas se compõe, no mínimo, por direitos e deveres correlatos, necessariamente. Quando se diz "sujeito de direito", diz-se, elipticamente, sujeito de direito, pretensões, ações, exceções, deveres, obrigações e situações passivas nas ações e exceções[...] Ao contrário das pessoas, que, em regra, podem fazer tudo aquilo

> que a lei não lhes proíba, os sujeitos de direito têm seu campo de ação mais restrito, limitado às pretensões e obrigações adequadas às suas especificidades. A personalidade, portanto, é eficácia de determinado fato jurídico, caracterizando-se por ser uma imputação do direito ao indivíduo [...] (Silva; Ehrhardt Júnior, 2020, p. 59-60).

Nesse caso, a admissão da I.A como titular de direitos patentários demanda uma revisão geral do atual entendimento sobre o que se considera como pessoa e do instituto da personalidade jurídica, uma vez que, para ser sujeito de direitos patentários, seria necessário, antes, equiparar a I.A ao grupo dos sujeitos personalizados, o que não parece possível segundo atual entendimento deste instituto.

Compreende-se, ainda, que a personalidade jurídica, atribuída às pessoas, no ordenamento legal, não pode estar relacionada a uma perspectiva puramente legalista, uma vez que também está calcada em elementos sociais, conforme corrobora Diniz ao analisar a figura da própria pessoa jurídica, que embora diferente da pessoa natural foi elevada à categoria de pessoa:

> Surgem assim as chamadas pessoas jurídicas, designadas como pessoas morais (no direito francês), como pessoas coletivas (no direito português), como pessoas civis, místicas, fictícias, abstratas, intelectuais, de existência ideal, universais, compostas, universidades de pessoas e de bens. Pessoa jurídica é a denominação dada pelo nosso Código Civil, pelos Códigos alemão (arts. 21 a 89), italiano (art. 11) e espanhol (art. 35). Sem ser perfeita, essa designação indica como vivem e agem essas agremiações, acentuando o ambiente jurídico que possibilita sua existência como sujeitos de direito, tornando-se, por estas razões, tradicional.

> Assim, a pessoa jurídica é a unidade de pessoas naturais ou de patrimônios, que visa à consecução de certos fins, reconhecida pela ordem jurídica como sujeito de direitos e obrigações. (Diniz, 2026, p. 202).

Ainda que observado o caso da pessoa jurídica, que, em seu cerne, é uma elaboração do Direito, de acordo com a teoria da realidade técnica, a exemplo de uma de suas teorias, esse tipo de ente opera de forma particular:

> "A pessoa jurídica é uma realidade, mas uma realidade do mundo jurídico, não da vida sensível", trata-se de uma realidade puramente técnica, que aparece como a tradução mais simples e mais lógica de fenômenos jurídicos já indiscutíveis. A realidade das pessoas jurídicas não é aquela dos sujeitos humanos que se veem e se tocam, mas uma realidade abstrata, ideal, como a dos institutos jurídicos. Tal realidade pode ser percebida na atuação das pessoas jurídicas no mundo real, quando estas atuam como centro autônomo de direitos e obrigações, desenvolvendo suas atividades e funções. (Tomazette, 2024, p. 219).

Ao assegurar ao autor do invento a proteção patrimonial e moral em consequência de sua contribuição, em verdade, busca-se a observância da dignidade humana e social do inventor ou daquele que busca a titularidade pelo invento.

A personalidade jurídica é um instituto exaustivo às pessoas jurídicas e às pessoas naturais (Ehrhardt Júnior; Silva, 2020, p. 60), contudo, essa restrição está vinculada ao apreço social do momento no qual o entendimento jurídico e legislativo se encontra.

Em "PESSOA E SUJEITO DE DIREITO: REFLEXÕES SOBRE A PROPOSTA EUROPEIA DE PERSONALIDADE JURÍDICA ELETRÔNICA" os autores Marcos Ehrhardt Júnior

e Gabriela Buarque Pereira Silva, retomam a argumentação Pontiana:

> São condições sociais de cada momento que determinam quais as pessoas, isto é, aquelas que têm possibilidade de ser sujeitos de direito. Os nossos dias sòmente [sic] admitem que sêres [sic] humanos e sociedades, associações de homens, fundações e entidades com suporte humano tenham personalidade. Coisas e animais não mais podem ser pessoas, pôsto que, no passado, se tenha tentado a adaptação social dêles [sic]. Ainda quando as leis protegem coisas e animais, em verdade só se dirigem aos homens e às outras personalidades, por lhes parecerem perversos, cruéis ou supérfluos ou seus atos ou as suas omissões. (Miranda *apud* Silva; Ehrhardt Júnior, 2020, p. 63).

Por outro lado, o mesmo, por ora, não pode ser aplicado ao caso da Inteligência Artificial, pois, o legislador (enquanto representação da vontade popular) não percebeu nela a necessidade da criação de uma pessoa *sui generis,* ou, ainda, como sujeito de direitos e, com o devido respeito a sua evolução até então, carece, no mundo fático, de características que a a desloquem para uma função além da meramente instrumental.

A figura da I.A, até então, é muito mais uma ferramenta de auxílio à atividade doméstica, administrativa, judicial, empresarial, industrial e etc. Trata-se de um avanço surpreendente na capacidade de tomada de decisões, podendo até ser admitida a discussão da futura autonomia das máquinas dotadas de inteligência artificial. Todavia, aceitá-la como ente personalizado, de maneira a concedê-la a titularidade de inventos, exige o desenvolvimento de um debate jurídico por hora imaturo e das condições fáticas necessárias.

5 CONCLUSÃO

A presente pesquisa teve como objeto os desafios para concessão da proteção patentária para inventos autonomamente gerados por inteligência artificial, à luz dos métodos bibliográfico e documental. Nesse sentido, buscou-se compreender, se o atual sistema de propriedade industrial admite a inteligência artificial como inventora ou titular de direitos decorrentes da patente.

Inicialmente, procedeu-se ao exame dos conceitos de invento e patente, com base na leitura de Jacques Labrunie e da lei que regula o tema no Brasil (Lei n° 9.729/96). Constatou-se que a patente é o direito que assegura ao criador de determinada tecnologia um período de tempo exclusivo de exploração, desde que preenchidos, de forma simultânea, os requisitos da novidade, utilidade e atividade inventiva.

Em sequência, a pesquisa voltou-se à análise do contexto histórico da legislação brasileira de propriedade industrial, evidenciando que a estrutura legal vigente foi concebida em um cenário no qual não se cogitava a possibilidade de inventividade autônoma por sistemas de inteligência artificial. Tal situação demonstrou a insuficiência da legislação atual para enfrentar os efeitos jurídicos da invenção gerada pela IA.

Verificou-se também que o desafio mais importante à admissão da inteligência artificial como inventora não se insere apenas na inexistência de previsão legal, mas sim na própria estrutura do direito civil brasileiro e da propriedade industrial, que associam a autoria e a titularidade da patente a sujeitos, necessariamente, dotados de personalidade jurídica.

Nesse sentido, reconhecer a inteligência artificial como sujeito de direitos demandaria não apenas uma alteração pontual na Lei de Propriedade Industrial, como também uma revisão geral do instituto da personalidade jurídica.

Em razão disso, conclui-se que, no estado atual do ordenamento jurídico brasileiro, não é possível reconhecer a inteligência artificial como inventora ou titular de direitos patentários.

Entretanto, tendo em vista o avanço de tais tecnologias, faz-se necessária uma reflexão crítica sobre o tema, tanto pelo legislador quanto pela comunidade, a fim de avaliar se, e em qual medida, o sistema de propriedade industrial deve ser adaptado para manter os seus objetivos, principalmente no que tange ao incentivo à inovação e ao equilíbrio entre interesses privados e sociais.

REFERÊNCIAS

Barbosa, Denis Borges. Tratado da Propriedade Intelectual: Tomo II. 2. ed - Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2017.

Boff, Salete Oro; Reginato, Joel Marcos; Andrade, William. Desafios para a concessão de patentes a sistemas de inteligência artificial: uma análise a partir de DABUS. Revista Direito.UnB, Brasília, v. 9, n. 1, p. 94, jan./dez. 2025.

BRASIL. **Advocacia-Geral Da União**. Procuradoria-Geral Federal. Procuradoria Federal Especializada Junto Ao Inpi. Parecer nº 00024/2022/CGPI/PFE-INPI/PGF/AGU. Rio de Janeiro. 08 ago. 2022. Disponível em:

https://www.gov.br/inpi/pt-br/central-de-conteudo/noticias%202022/inteligencia-artificial-nao-pode-ser-indicada-como-inventora-em
pedido-de-patente/ParecerCGPIPROCsobreInteligenciaartificial.pdf. Acesso em: 24 jan. 2025.

BRASIL. **Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996**. Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. Brasília, DF: Presidência da República. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9279. htm. Acesso em: 27 jan. 2025.

Diniz, Maria Helena, Curso de direito civil brasileiro : volume 1 : teoria geral do direito civil / Maria Helena Diniz. – 43. ed., rev. e atual – Rio de Janeiro : Saraiva Jur, 2026.

Donizetti, Elpídio; Quintella, Felipe. Curso de direito civil. – 11. ed. – Barueri [SP]: Atlas, 2023.

IDS-Instituto Dannemann Siemsen de Estudos de Propriedade Intelectual. Comentários à lei da propriedade industrial. - edição revista e atualizada. Rio de Janeiro: Renovar. 2005.

Labrunie, Jacques. Direito de patentes: condições legais de obtenção e nulidades. Barueri, SP : Manole, 2006.

Reale, Miguel. Lições preliminares de direito. 27. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

SILVA, Gabriela Buarque Pereira; EHRHARDT JÚNIOR, Marcos. Pessoa e sujeito de direito: reflexões sobre a proposta europeia de personalidade jurídica eletrônica. Revista Brasileira de Direito Civil, [S. **l.**], v. 23, n. 01, p. 57, 2020. Disponível em: https://rbdcivil.ibdcivil.org.br/rbdc/article/view/477. Acesso em: 22 fev. 2026.

Tomazette, Marlon. Curso de direito empresarial - volume 1 - teoria geral e direito societário. - 15. ed. - São Paulo : SaraivaJur, 2024.

Wengrat, Nicolas Alonso Tenório. Do homem à instituição: critérios ontológicos para a personalidade jurídica. Revista Eletrônica da OAB-RJ, [S. l.], v. 1, 2025. Disponível em: https://revistaeletronicaoabrj.emnuvens.com.br/revista/article/view/786. Acesso em: 24 fev. 2026.

CONTRAFAÇÃO NO MERCADO INTERNACIONAL DE LUXO: LIMITES E MECANISMOS DE PROTEÇÃO NO DIREITO INTERNACIONAL E PELA JURISDIÇÃO BRASILEIRA

COUNTERFEITING IN THE INTERNATIONAL LUXURY MARKET: LIMITS AND PROTECTION MECHANISMS UNDER INTERNATIONAL LAW AND BRAZILIAN JURISDICTION.

João Lucas da Silva Dourado

Resumo: A propriedade industrial constitui elemento estruturante do mercado internacional, protegida por tratados multilaterais que estabelecem padrões mínimos de tutela. Contudo, sua efetividade é frequentemente tensionada por conflitos econômicos e geopolíticos, especialmente no combate à contrafação, prática que atinge de modo sensível o mercado de luxo, cujo valor reside na exclusividade, reputação e identidade da marca. A facilidade de reprodução e disseminação de produtos contrafeitos, intensificada por plataformas digitais, evidencia uma flexibilização prática da proteção internacional em contextos estratégicos. Diante dessa problemática, o artigo investiga como uma marca de luxo brasileira pode reagir juridicamente, de forma eficaz, à violação de sua propriedade industrial no cenário de fragilização da tutela multilateral, bem como quais são os limites e direitos inerentes a essa reação. O objetivo consiste em analisar as estratégias jurídicas disponíveis à luz do Acordo TRIPS e do ordenamento brasileiro, especialmente a Lei nº

9.279/96, avaliando a interação entre direito internacional e jurisdição nacional. Metodologicamente, a pesquisa possui natureza qualitativa, adotando o método hipotético-dedutivo, com base na análise normativa, doutrinária e jurisprudencial. Conclui-se que, embora o sistema internacional estabeleça parâmetros indispensáveis, sua eficácia depende da internalização estatal, sendo o direito brasileiro o instrumento mais concreto e executável para a repressão da contrafação e a proteção efetiva da marca.

Palavras-chave: contrafação; propriedade industrial; violação

Abstract: Industrial property constitutes a structural element of the international market, protected by multilateral treaties that establish minimum standards of protection. However, its effectiveness is frequently challenged by economic and geopolitical conflicts, particularly in the fight against counterfeiting, a practice that significantly affects the luxury market, whose value is grounded in exclusivity, reputation, and brand identity. The ease of reproduction and dissemination of counterfeit goods, intensified by digital platforms, reveals a practical flexibilization of international protection in strategic contexts. In light of this issue, the article examines how a Brazilian luxury brand may legally and effectively react to the violation of its industrial property rights within a scenario of weakened multilateral protection, as well as the limits and rights inherent to such reaction. The objective is to analyze the legal strategies available under the TRIPS Agreement and Brazilian law, particularly Law No. 9,279/96, assessing the interaction between international law and national jurisdiction. Methodologically, the research is qualitative in nature and adopts the hypothetical-deductive method, based on normative, doctrinal, and jurisprudential analysis. It concludes that although the international system establishes indispensable parameters, its effectiveness ultimately depends on domestic implementation, with Brazilian law providing the most concrete and enforceable mechanisms for combating counterfeiting and ensuring effective brand protection.

Keywords: counterfeiting; industrial property; violation

1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A propriedade industrial é elemento central do mercado internacional, especialmente no setor de luxo, cujo valor se ancora na exclusividade e na reputação da marca. Contudo, a expansão global da contrafação — intensificada pela dinâmica digital e por tensões econômicas entre Estados — fragiliza a efetividade da tutela internacional e compromete a segurança jurídica dos titulares.

Diante desse cenário, o presente artigo analisa como uma marca de luxo brasileira pode reagir juridicamente à contrafação nesse contexto de flexibilização prática da proteção, delimitando os direitos e os limites inerentes a essa reação.

O objetivo consiste em examinar as estratégias de defesa disponíveis, confrontando as limitações do sistema multilateral com os instrumentos repressivos e preventivos previstos na ordem jurídica brasileira, notadamente na Lei da Propriedade Industrial e na atuação aduaneira.

A pesquisa é qualitativa e adota o método hipotético-dedutivo, partindo da hipótese de fragilidade fática da tutela internacional. Fundamenta-se em revisão bibliográfica, análise normativa e interpretação doutrinária, visando identificar soluções juridicamente adequadas à proteção efetiva do patrimônio imaterial empresarial.

2 ELEMENTOS NUCLEARES DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL E DA CONTRAFAÇÃO

Ao introduzir a compreensão das normas que regem a valoração da propriedade industrial no plano nacional e internacional, torna-se essencial a definição de termos fundamentais que, ao decorrer do artigo, serão evocados e reutilizados para contribuir com a compreensão legal e o entendimento do caso analisado.

Elementos como a propriedade industrial, os acordos internacionais que, em suma, regem o comércio entre nações, os diferentes conceitos que circundam a própria marca e a definição própria de contrafação, são os objetos principais da parte inicial do artigo.

2.1 PROPRIEDADE INDUSTRIAL INTERNACIONAL

Entre os elementos nucleares do debate, a propriedade industrial assume papel central no mercado internacional, sendo "item inerente na equação custo-benefício de empresas" (Yu, 2023, p. 21). Trata-se de instituto diretamente vinculado à atividade empresarial organizada, pois identifica produtos e serviços quanto à sua procedência e qualidade, além de sustentar economicamente a dinâmica concorrencial (Barral, 2007, p. 12 *apud* Oliveira *et al.*, 2015, p. 194).

Sua violação, por meio da pirataria ou da contrafação, provoca prejuízos econômicos relevantes, afeta a arrecadação estatal e frequentemente envolve organizações ilícitas transnacionais (Vidigal, 2014, p. 64). Diante da necessidade de "reduzir as distorções e os entraves ao comércio internacional" e promover proteção eficaz aos direitos de propriedade intelectual (OMC,

2017, p. 1, tradução nossa), instituiu-se o Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights Agreement (Acordo TRIPS).

Firmado no âmbito da Organização Mundial do Comércio, o TRIPS estabelece padrões mínimos obrigatórios de proteção, impondo aos Estados signatários o dever de internalização normativa (Yu, 2023, p. 21). Entre suas disposições, destaca-se o Artigo 15, segundo o qual qualquer combinação de sinais apta a distinguir bens ou serviços pode constituir marca registrada (OMC, 2017, p. 1). O acordo busca, assim, estruturar um sistema relativamente uniforme de proteção, apto a oferecer mecanismos efetivos contra infratores e a reduzir assimetrias no comércio internacional (Yu, 2023, p. 20, 25)

2.2 Propriedade industrial brasileira

Diante disso, é importante compreender a própria lei brasileira, uma vez que a analogia será aplicada a própria jurisdição nacional possuindo o direito internacional apenas como um dos objetos de formação do entrave, e os elementos que justificam a norma jurídica estabelecida na Lei n° 9.279, Lei da Propriedade Industrial. A priori, ela é responsável por compor o Direito Comercial e sua proteção vem a depender da concessão de um título pelo Estado, tal título vem a depender do pagamento de taxas (Duarte, 2018, p. 13).

Por conseguinte, a Lei de Propriedade Industrial, versa acerca de elementos fundamentais para o funcionamento do mercado. Dentre os elementos que justificam a existência da norma encontra-se a necessidade de tomar como propriedade um ente incorpóreo que em rigor é "trabalho intelectual" (Vianna, 2006, p. 1), desse modo, ao consolidar como propriedade este ente

incorpóreo, objeto de produção industrial e intelectual, torna-se possível o alienação da coisa, visto que "somente ao proprietário cabe o direito de alienar (doar, permutar ou vender)" (Vianna, 2006, p. 1).

Em suma, ao consolidar a Lei da Propriedade Industrial, idealizou-se não apenas a proteção do trabalho e do desenvolvimento intelectual de outrem, mas também a manutenção da exploração financeira. Isso ocorre porque, ao definir patentes — "tem como objetos de proteção as invenções ou os modelos de utilidade que envolvem novos produtos" (Duarte, 2018, p. 13) — e marcas — "tem como objetivo de proteção a logomarca de um produto, empresa ou serviço" (Duarte, 2018, p. 14) —, garante-se, assim, a manutenção da exploração financeira.

A legislação vigente, em seu arcabouço normativo, estabelece, por meio de seu artigo 2º, os instrumentos jurídicos e as modalidades por intermédio das quais se busca efetivar e garantir a proteção dos direitos inerentes à propriedade industrial, compreendendo, assim, os seguintes elementos:

> I - concessão de patentes de invenção e de modelo de utilidade;
>
> **II - concessão de registro de desenho industrial;**
>
> **III - concessão de registro de marca;**
>
> IV - repressão às falsas indicações geográficas; e
>
> V - repressão à concorrência desleal.

> VI – concessão de registro para jogos eletrônicos (Brasil, 2025, p. 1, grifo nosso).

Tais manifestações legais buscam consolidar o objetivo principal da norma, expressando a *mens legis* da lei, objetivos estes que já foram comentados anteriormente. Ao prosseguir na compreensão da propriedade industrial, torna-se necessário apresentar dois dos alvos de proteção da propriedade industrial que possuem extrema importância no mercado de luxo: a marca e o desenho industrial.

Ao debater sobre a marca no mercado de luxo, compreende-se que é ela que, principalmente, define o valor de um artigo de luxo, visto que é o que estabelece sua origem, sua identidade, que a distingue dos demais produtos. Ela guarda uma identidade que na maioria das vezes leva anos, ou até mesmo décadas para ser construída (Vidigal, 2014, p. 34).

Graças a isso é necessário consolidar que:

> A apropriação indevida de uma marca leva ao comprometimento dos padrões de qualidade afetando os mais diversos campos da relação de consumo, [...] gerando no ambiente comercial a desconfiança e a insegurança na aquisição de bens e produtos (Vidigal, 2014, p. 34).

Ao se aprofundar na compreensão de marca, torna-se fundamental expressar que ela vem a ser registrada pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI). Este que não possui jurisdição em outros Estados, portanto, ao registrar uma marca no Brasil este direito se mantém sujeita a territorialidade. A marca e o desenho industrial apenas podem ser protegidos caso estejam devidamente registrados nos países que alcançam.

Não obstante, ao analisar o próprio direito material que rege as marcas, consta a presença dos seguintes artigos:

> A propriedade da marca adquire-se pelo registro validamente expedido, conforme as disposições desta Lei, sendo assegurado ao titular seu uso exclusivo em todo o território nacional [...].
>
> Ao titular da marca ou ao depositante é ainda assegurado o direito de:
>
> **zelar pela sua integridade material ou reputação** (Brasil, 2025, p. 1, grifo nosso).

Estes são fundamentais para compreender a extensão dos direitos garantidos em território nacional para marcas registradas. O Inciso III do Art. 130 é um dos basilares para a defesa judicial referente à própria integridade da Marca e de sua reputação, sendo estes fundamentos ainda mais valorados ao tratar-se de Marcas de Luxo, que se estruturam ainda mais em sua própria reputação.

Ademais, ao se examinar o desenho industrial, é possível reconhecer sua função de proteger a identidade, o "resultado visual novo e original" (Brasil, 2025, p. 1). Protegendo, assim, o artigo de luxo, não apenas na sua marca, mas na sua forma. Por conseguinte, estas são duas compreensões que se relacionam intimamente com o mercado de luxo.

2.2 CONTRAFAÇÃO

A contrafação constitui uma das principais formas de violação da propriedade industrial. Relaciona-se à ideia de falsificação do conteúdo e da mensagem transmitida pelo produto (Vidigal, 2014, p. 29), consistindo na reprodução ou imitação de bem protegido com a finalidade de se assemelhar ao original, ou mesmo se passar por ele.

Diferencia-se da pirataria, na qual o conteúdo pode ser original, sendo ilícitos apenas os meios de reprodução ou distribuição. Na contrafação, inexiste elemento de originalidade: há mera tentativa de replicar forma, aparência e identidade do produto legítimo.

No contexto dos artigos de luxo produzidos por indústrias estrangeiras com reprodução não autorizada de marcas e design, verifica-se hipótese típica de contrafação, pois o objetivo é reproduzir a identidade visual e simbólica do produto original sem autorização do titular.

Sob o aspecto normativo, o art. 5º, VII, da Lei de Direitos Autorais define contrafação como "a reprodução não autorizada" (Brasil, 2021, p. 1). Contudo, tal concepção aproxima-se mais da noção de pirataria. Para a análise das marcas e dos desenhos industriais, revela-se mais adequada a disciplina prevista na Lei de Propriedade Industrial, especialmente em seus arts. 189 e 190, que tipificam as condutas relacionadas à violação de marca. Vejamos:.

> Comete crime contra registro de marca quem:

> reproduz, sem autorização do titular, no todo ou em parte, marca registrada, ou imita-a de modo que possa induzir confusão; ou
>
> altera marca registrada de outrem já aposta em produto colocado no mercado.
>
> Comete crime contra registro de marca quem importa, exporta, vende, oferece ou expõe à venda, oculta ou tem em estoque:
>
> produto assinalado com marca ilicitamente reproduzida ou imitada, de outrem, no todo ou em parte; ou
>
> produto de sua indústria ou comércio, contido em vasilhame, recipiente ou embalagem que contenha marca legítima de outrem (Brasil, 2024, p. 1)

Tais definições são fundamentais para compreender seus mecanismos de combate, visto que a tipificação criminal de tais ações típicas concede maior poder punitivo para o combate à violação da propriedade industrial.

3 ASPECTOS DO CONFLITO ECONÔMICO INTERNACIONAL ANALISADO

Após apresentar os conceitos iniciais que permeiam as relações de combate à contrafação e sua própria definição, torna-se possível prosseguir com as próximas etapas desta análise. Deste modo, finalmente alcança-se o momento de iniciar a análise do caso de contrafação que veio a motivar a existência da pesquisa.

A situação que vai ser desmembrada é o ocorrido de contrafação de marcas de luxo conhecidas, "como Hermès, Louis Vuitton

e Nike" (Moreira, 2025, p. 1), em que vendedores da China utilizaram os meios digitais, principalmente o Tiktok, para divulgar artigos de luxo contrafeitos para atrair consumidores (Moreira, 2025).

Casos de contrafação acerca de marcas de luxo não é inovador, tais marcas são os principais alvos deste crime. Contudo, este ocorrido é mais complexo, "eles afirmam, muitas vezes falsamente, que os produtos são fabricados nas mesmas fábricas que produzem itens para essas marcas" (Maheshwari *et al*, 2025, p. 1, tradução nossa).

Os vídeos buscam transmitir uma ideia de que "as pessoas podem comprar [...] bolsas exatamente iguais às de marcas como Lululemon, Hermès, e Birkenstock, mas por uma fração do preço" (Maheshwari *et al*, 2025, p. 1, tradução nossa). No decorrer das semanas, influenciadores americanos abraçaram esses vídeos e iniciaram uma campanha de divulgação, fazendo com que eles ganhem grande popularidade no Tiktok e no Instagram, acumulando milhões de curtidas (Maheshwari *et al*, 2025, p. 1, tradução nossa).

> Os vídeos oferecem uma rara oportunidade para que os donos e trabalhadores de fábricas chinesas falem diretamente com os consumidores americanos por meio de aplicativos de uma mídia social que são tecnicamente proibidos na China. E sua popularidade nos Estados Unidos destaca o apoio cada vez mais expressivo à China nas redes sociais [...] (Maheshwari *et al*, 2025, p. 1, tradução nossa).

A principal indagação que emerge dessa dinâmica diz respeito aos vetores que permitiram a rápida disseminação do conteúdo ilícito. Por que, em meio a um país conhecido por seu rígido

controle de redes sociais e todo seu preparo para lidar com casos de contrafações, visto que "os juízes de propriedade intelectual na China [...] costumam ser os profissionais legais mais preparados do sistema judicial" (Yu, 2023, p. 57), esses vídeos e ataques à propriedade industrial duraram tanto tempo?

A resposta não é precisa, definir o motivo exato da grande divulgação deste vídeo e o atraso na atuação do governo chinês é um trabalho quase improdutivo. Contudo, uma grande hipótese pode ser definida e está possibilidade vem a consolidar umas das palavras chaves deste trabalho, a guerra econômica entre EUA e China foi a principal força motriz para a divulgação dos vídeos e a morosidade na atuação contra a violação de propriedade industrial.

> Embora esses vídeos já circulassem antes, ganharam força com o aumento das tarifas americanas contra a China, que chegaram a 145%, podendo alcançar 245% para alguns produtos. Desde então, novos vídeos continuam sendo publicados, alimentados pela guerra comercial (Moreira, 2025, p. 1).

A China possui um sistema bem definido para combater crimes contra a propriedade intelectual. "O direito de propriedade intelectual na China é protegido por quatro principais órgãos: os tribunais, as agências da administração, a polícia e a administração alfandegária" (Yu, 2023, p. 56), cada órgão possui sua finalidade e é responsável por guardar o sistema de patentes. A China, não deve ser considerada como um país com frágeis proteções à propriedade intelectual, visto que cabe relembrar que:

> [...] juízes de direito de propriedade intelectual na China costumam ter treinamento acadêmico, ter conhecimento da língua inglesa, estudos no exterior. Estas qualificações permitem know-how compatível com o grau de direitos de propriedade intelectual mundial. Juízes que têm experiência internacional e expertise costumam ser mais transparentes e mais jovens, sendo menos suscetíveis a interpretações judiciais ideológicas (Yu, 2023, p. 57).

Diante de tal perspectiva, compreende-se certa ausência de atuação do próprio governo chines na busca de combater tais ataques.

> "Os interesses da Lululemon ou da Chanel na China provavelmente estão em 100° lugar na lista de preocupações do ministro do comércio chinês e de outras autoridades" [...]. Os fabricantes também podem estar se apressando para fechar as vendas antes que as novas tarifas, em vigor a partir de 2 de maio, aumentem consideravelmente as taxas de envio de encomendas da China [...] (Maheshwari *et al*, 2025, p. 1, tradução nossa).

Matérias jornalísticas, como a do trecho acima, retirada do NYT (New York Times), apresenta perspectivas fundamentais, o conflito foi, por partes, ignorado e colocado como matéria de segunda importância, afinal, uma guerra econômica como a estabelecida entre EUA e China é de maior valoração do que um conflito de propriedade intelectual, mesmo em um Estado com fortes mecanismos de reação.

Em suma, aqui se encontram os alicerces do artigo, um conflito econômico internacional é o suficiente para fragilizar as barreiras fundamentais erguidas em prol da proteção da propriedade intelectual. O Acordo TRIPS, mesmo estabelecendo padrões mínimos obrigatórios, não possui mecanismos autônomos de execução direta, dependendo da internalização estatal, o

que evidência sua limitação estrutural em contextos de conflito geopolítico

4 LIMITES E INSTRUMENTOS JURÍDICOS DE REAÇÃO À CONTRAFAÇÃO NO PLANO INTERNACIONAL E NA JURISDIÇÃO BRASILEIRA

Finalmente, após a apresentação dos devidos elementos e a compreensão dos aspectos que envolvem o conflito internacional entre a China e as marcas de luxo ocidentais, torna-se possível realizar a aplicação analógica ao contexto jurídico brasileiro. Diante desse cenário, questiona-se: Como o Direito Internacional e o próprio sistema jurídico nacional podem reagir a conflitos semelhantes, particularmente no que tange à propriedade industrial que vem a ser enfraquecida frente a conflitos econômicos internacionais? E, especificamente, de que maneira uma empresa brasileira de artigos de luxo poderia reagir a um crime de contrafação, utilizando como embasamento tanto o amparo do direito internacional quanto o direito nacional?

4.1 DO DIREITO INTERNACIONAL

O direito internacional, em toda a sua magnitude e importância, não dispõe de um mecanismo direto de reação aos casos de contrafação. Uma vez que o Acordo TRIPS, originado de Direito Internacional Público, depende do mecanismo de solução de controvérsias da OMC, acessível apenas aos Estados-membros, o que limita a atuação direta de titulares privados de direitos.

No instante em que uma marca de luxo se torna alvo de tal crime, não há grande comoção e movimento internacional para

resolver o conflito. Por óbvio, as normas internacionais existem; o Acordo anteriormente citado, é fundamental para este artigo, é a norma que rege a propriedade intelectual e a necessidade de sua proteção em âmbito internacional.

É ele que determina padrões mínimos de combate e define dispositivos legais que estruturam todo o combate à contrafação. O Acordo, em seu Artigo 41, define que os Membros devem garantir que os procedimentos de execução, especificados no combate a infrações do direito de propriedade intelectual, sejam realizados de forma efetiva, incluindo em suas legislações recursos rápidos para prevenir estas infrações (OMC, 2017).

O Acordo exige que seus membros prevejam procedimentos criminais e penalidades a serem aplicadas a casos de contrafação, pirataria e diversos outros crimes que atentem contra a propriedade industrial em sua escala comercial. Estabelecendo em seu corpo normativo que os membros devem estabelecer procedimentos penais e penalidades para aqueles que cometem tal crime (Artigo 61), assim como também estabelece a possibilidade de realizar a destruição dos produtos contrafeitos (OMC, 2017).

No entanto, a própria aplicação das leis depende das compreensões culturais de cada nação signatária. O TRIPS possui sua importância, e isto não pode ser negado; suas exigências de regulações mínimas são fundamentais para resguardar a propriedade industrial. Contudo, existem lacunas práticas, o Acordo TRIPS, mesmo com sua grande vastidão e valor internacional, encontra-se subsidiário. Encontra-se concedendo grande permissibilidade para que seus países signatários protejam quase que arbitrariamente os direitos à propriedade intelectual, uma vez que os membros são livres para determinar o método apropriado

de implementar as disposições do Acordo dentro de seu próprio sistema jurídico e prática (OMC, 2017).

Ao mantermos o eixo voltado à própria fragilidade da propriedade industrial, vale destacar que mesmo um país que possui um sistema forte de defesa aos direitos de propriedade industrial, como a China, nação que vem a ser quase um elemento central do artigo, ainda é um epicentro de contrafações. O caso acima narrado traz elementos táteis para tal afirmação.

A China, como membro da OMC desde 2001, encontra-se juridicamente vinculada às obrigações do TRIPS, não deve ser subestimada e nem mesmo reduzida, ela possui um sistema jurídico rígido para proteção de direitos de propriedade intelectual, como a *China National Intellectual Property Administration* (CNIPA), que é responsável por "redigir rascunhos da lei de patentes chinesa e regulações correlatas, [...] Formular princípios e políticas para casos estrangeiros de direitos de propriedade intelectual, [...] Planejar planos para desenvolvimento patentário a nível nacional e expansão da rede de informação de patentes" (Yu, 2023, p. 65) e mesmo assim, ao ser posta em frente a um conflito econômico internacional, simplesmente se manteve em inércia perante a um caso de contrafação que teve repercussão internacional.

Ao voltar o olhar não apenas na forma como estes conflitos econômicos podem enfraquecer a aplicação efetiva da proteção à propriedade industrial e sim buscar mecanismos de resolução de conflitos, é possível indicar um trajeto a ser narrado para a hipotética marca de luxo brasileira.

Primariamente ela deve entrar em juízo, por óbvio. Contudo, visto que o direito à propriedade intelectual está sujeito a territorialidade, a marca deve confirmar que possui registro no local da violação, caso contrário o ajuizamento de uma ação torna-se quase impossível.

No entanto, caso possua registro, torna-se possível instaurar um grande entrave jurídico. Entretanto, tal conflito gera publicidade, e a empresa deve estar disposta a gastar recursos na complexa jurisdição do país estrangeiro a dar maior visibilidade aos produtos contrafeitos, além de possuir grandes gastos jurídicos e operacionais em um país que está passando por um momento de fragilização da propriedade intelectual. Este efeito consiste em causar "o efeito contrário ao pretendido pelo indivíduo que ao buscar a solução [...] acaba por enfrentar diversos outros imbróglios decorrentes de sua iniciativa [...]" (Neto *el al*, 2020, p. 2).

Deste modo, ao buscar uma resolução de conflito mais administrativa do que propriamente jurídica, recomenda-se seguir as reações práticas das grandes marcas contrafeitas no conflito narrado no tópico anterior, realizando uma ação sigilosa. Um processo prolongado e árduo deve ser evitado ao máximo, mesmo que plenamente cabível, principalmente visto o estado de grande conflito econômico, uma vez que já compreendemos que, em conflitos internacionais, a tutela da propriedade intelectual é flagrantemente marginalizada frente aos interesses macroeconômicos e geopolíticos.

Por conseguinte, compreende-se a aplicação de métodos mais indiretos, evitando chegar a uma reação jurídica direta, como declarações públicas em portais de notícias de grande renome.

Por exemplo, um porta-voz da Lululemon fez questão de afirmar que a marca não trabalha com os fabricantes identificados nos vídeos online e alerta os consumidores da possibilidade de produtos contrafeitos (Contino, 2025, p. 1). Não obstante, a marca, através de meios jurídicos, deve buscar derrubar estes vídeos e sufocar seus produtores, visto que também é uma obrigação nas nações signatárias do TRIPS combater a divulgação de produtos contrafeitos, protegendo a propriedade intelectual também em seu âmbito digital, uma vez que seus dispositivos, mesmo sendo, em sua maioria, produzidos anteriormente à grande expansão tecnológica, fazem questão de desenvolver um sistema jurídico amplo e tecnologicamente neutro.

Em suma, ao utilizar o Direito Internacional, estes são os mecanismos que uma marca pode empregar para combater a contrafação em nível internacional. A ação é limitada e deve respeitar os conceitos basilares dos acordos internacionais, mantendo a soberania das nações e buscando uma melhor cooperação na resolução de tais entraves. No entanto, as condições se modificam ao transitar da delicadeza internacional para a objetividade nacional.

4.2 DO DIREITO NACIONAL

O Brasil, integrante do Acordo TRIPS desde a promulgação do "[...] Decreto 1.355/94 [...]" (Vidigal, 2014, p. 14), não apenas estruturou em seus sistema normativo uma defesa mínima, como requer o TRIPS, mas desenvolveu um sistema robusto para proteção da propriedade intelectual. A Lei de Propriedade Industrial é um resultado de tal dever internacional, exigindo que

o país se responsabilize no combate a elementos de contrafação que atinjam o território nacional.

A Marca, elemento fundamental para este artigo, está não apenas tipificada no Artigo 15 do Acordo TRIPS, mas também na própria lei nacional, como já citado na parte introdutória da Lei Nº 9.279/96. A Marca Registrada é um meio de proteção aos direitos da propriedade intelectual e o Estado tem como responsabilidade efetivar tal proteção.

Os dispositivos mais importantes para se debater a proteção material da marca em território nacional encontra-se em quatro artigos da lei basilares, estes que já vieram a ser citados nos Elementos Nucleares, os referidos dispositivos são o 129, 130, 189 e 190 da Lei de Proteção Industrial, são estes que garantem ao portador de Marca Registrada exigir a efetivação da proteção dos direitos industriais.

Ademais, são responsáveis por definir os crimes contra a propriedade intelectual não apenas como ato ilícito cível, mas como um crime que deve ser combatido com seriedade e forte ação estatal. É plenamente legal o ajuizamento de ações que buscam defender a violação de marcas. Sendo estes definidos nos arts. 207 a 210 da lei até agora citada.

Os dispositivos legais garantem que "independentemente da ação criminal, o prejudicado poderá intentar as ações cíveis que considerar cabíveis na forma do l" (Brasil, 2024, p. 1) garantindo, entre muitas possibilidades [...] a apreensão de todas as mercadorias, produtos, objetos, embalagens, etiquetas e outros que contenham a marca falsificada ou imitada" (Brasil, 2024, p. 1), mecanismo que vem a ser instaurado por força do Acordo TRIPS.

Este trecho é de grande importância, pois, nos auxilia a responder à principal questão deste tópico do artigo "Como o direito brasileiro combateria a entrada de produtos contrafeitos de Marca de Luxo Brasileira?". Por óbvio, a resolução encontra-se na atuação da autoridade aduaneira brasileira como fundamentado no Art. 198 da Lei Nº 9.279/96, que estabelece que "poderão ser apreendidos, de ofício ou a requerimento do interessado, pelas autoridades alfandegárias, no ato de conferência, os produtos assinalados com marcas falsificadas, alteradas ou imitadas ou que apresentem falsa indicação de procedência" (Brasil, 2024, p. 1).

Em suma, o Direito Nacional possui seus diversos mecanismos para combater a contrafação, possui estruturas rígidas, para proteger suas marcas registradas. No momento em que uma Marca de Luxo brasileira se vê como alvo de contrafação, está pode livremente exigir a apreensão destes produtos e suas destruição antes de serem distribuídos no mercado.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise desenvolvida ao longo do presente estudo confirma a hipótese inicialmente proposta: a proteção da propriedade industrial, embora formalmente robusta no plano normativo internacional, sofre fragilizações práticas quando inserida em contextos de conflito econômico global, especialmente no combate à contrafação transnacional que atinge marcas de luxo. A aparente solidez dos tratados internacionais revela-se dependente da efetividade dos mecanismos internos de execução e da cooperação entre Estados.

Verificou-se que o Acordo TRIPS estabelece parâmetros mínimos obrigatórios de proteção e repressão à violação de direitos de propriedade industrial, impondo aos Estados signatários o dever de assegurar medidas judiciais eficazes, instrumentos cautelares e mecanismos de repressão aduaneira. Contudo, tais disposições somente alcançam plena eficácia quando articuladas com o ordenamento jurídico interno, especialmente com a legislação brasileira, que oferece instrumentos processuais e administrativos aptos a coibir a circulação de produtos contrafeitos.

No contexto do mercado de luxo, a contrafação adquire dimensão ampliada, pois não atinge apenas o aspecto patrimonial da marca, mas compromete sua identidade simbólica, sua reputação e seu valor concorrencial. A reação jurídica eficaz exige, portanto, atuação estratégica em múltiplos níveis: repressão nacional imediata, utilização de mecanismos internacionais de cooperação e monitoramento constante das cadeias globais de produção e distribuição.

Constata-se que o sistema internacional não elimina conflitos econômicos, mas estabelece balizas jurídicas que permitem sua contenção dentro de padrões mínimos de previsibilidade e segurança. A efetividade da tutela não depende exclusivamente do texto normativo, mas da capacidade institucional de aplicá-lo de forma coordenada.

Cumpre reconhecer que a presente pesquisa possui natureza predominantemente normativa e jurisprudencial, não abrangendo análise empírica quantitativa sobre a efetividade concreta das decisões judiciais. Tal limitação abre espaço para investigações futuras voltadas à mensuração prática da eficácia dos mecanismos de repressão à contrafação, especialmente no ambiente digital.

Conclui-se, assim, que a defesa da propriedade industrial, no cenário internacional contemporâneo, não constitui apenas instrumento de proteção econômica, mas elemento estruturante da estabilidade concorrencial e da confiança nos fluxos comerciais globais. A atuação jurídica coordenada entre direito interno e direito internacional revela-se condição indispensável para a preservação da integridade das marcas brasileiras no mercado global.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Lei n° 9.279, de 14 de maio de 1996**. Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 15 maio 1996. Acesso em: 30 nov. 2025.

BRASIL. **Lei n° 9.610, de 19 de fevereiro de 1998**. Altera, atualiza e consolida a legislação sobre direitos autorais e dá outras providências. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 20 fev. 1998. Acesso em: 30 nov. 2025.

CONTINO, Genna. **Those TikTok Wholesale Finds From China—From Birkins To Birkenstocks—Are Probably Fake**. Here's Why. 16 abr. 2025. Disponível em: https://www.forbes.com/sites/gennacontino/2025/04/16/those-tiktok-wholesale-finds-from-china-from-birkins-to-birkenstocks-are-probably-fake-heres-why/. Acesso em: 16 fev. 2026.

DEMARCHI DE OLIVEIRA, Luthyana; TOMÉ SOVERAL, Raquel. **Os mecanismos de tratamento de conflito dos direitos da propriedade intelectual**. Jun. 2015. Disponível em: https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6742334. Acesso em: 22 fev. 2026.

DUARTE, Melissa F.; BRAGA, Prestes C. **Propriedade intelectual**. Porto Alegre: SAGAH, 2018. E-book. pág.54. ISBN 9788595023239. Disponível em: https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9788595023239/. Acesso em: 13 jan. 2026.

MAHESHWARI, Sapna; LI, Ang. **Chinese Manufacturers Make Appeals to Americans**: Buy Direct. 24 abr. 2025. Disponível em: https://www.nytimes.com/2025/04/24/technology/chinese-factories-tiktok-trade-war.html?searchResultPosition=1ttps://www.nytimes.com/2025/04/24/technology/chinese-factories-tiktok-trade-war.html?searchResultPosition=1. Acesso em: 14 fev. 2026.

MATHEUS MOREIRA. **Após tarifaço, TikTok vira vitrine chinesa, e influencers usam até marcas que não fabricam lá para atrair consumidor**. 3 maio 2025. Disponível em: https://www.google.com/amp/s/g1.globo.com/google/amp/economia/noticia/2025/05/03/apos-tarifaco-de-trump-tiktok-vira-vitrine-de-produtos-chineses.ghtml. Acesso em: 15 fev. 2026.

TOMASONI NETO, Evaristo; DOS ANJOS, Alexsandro; CONSALTER, Zilda Mara. A NOVA DINÂMICA SOCIAL E OS DIREITOS DA PERSONALIDADE: O EFEITO STREISAD COMO DECORRÊNCIA DA TUTELA JURISDICIONAL E DA PUBLITIZAÇÃO MIDIÁTICA. **Brazilian Journal of Policy and Development**, v. 2, n. 3, p. 252-271, 2020. Disponível em: https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&opi=89978449&url=https://bio10publicacao.com.br/brjpd/article/download/. Acesso em: 22 fev. 2026.

VIANNA, Túlio. **A ideologia da propriedade intelectual:**. 18 set. 2006. Disponível em: https://jus.com.br/artigos/8932/a-ideologia-da-propriedade-intelectual. Acesso em: 22 fev. 2026.

VIDIGAL, Nathalia Mühlethaler. **A contrafação de propriedade intelectual e seus reflexos no mercado de luxo**: repercussão jurídica e políticas de combate. 2014. 76 p. Dissertação — Centro Universitário de Brasília, Brasília, 2014. Disponível em: https://repositorio.uniceub.br/jspui/handle/235/5525. Acesso em: 25 fev. 2026.

WTO. **intellectual property (TRIPS) - agreement text - contents**. 15 abr. 1994. Disponível em: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/27-trips_01_e.htm. Acesso em: 16 fev. 2026.

YU, Johnny Tzu Sien. **ACORDO TRIPS, PATENTES E TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA**: análise do Direito brasileiro e chinês. 2023. 140 p. Mestrado — Universidade Estadual Paulista "Júlio de Mesquita Filho", França, 2023. Disponível em: https://hdl.handle.net/11449/251034. Acesso em: 25 fev. 2026.

PROTEÇÃO × VIOLAÇÃO: O BRASIL E A PROTEÇÃO JURÍDICA DAS MARCAS DE ALTO RENOME

PROTECTION VS. VIOLATION: BRAZIL AND THE LEGAL PROTECTION OF HIGH-RENOWN TRADEMARKS

Aline de Souza Nicácio

Resumo: A proteção de marcas de alto renome no Brasil representa um dos pilares mais importantes do sistema de propriedade industrial, refletindo a necessidade de tutelar ativos intangíveis que transcendem a mera função distintiva de origem. Este artigo analisa o regime jurídico especial conferido às marcas de alto renome pela Lei nº 9.279/96 (Lei da Propriedade Industrial - LPI), que excepciona o princípio da especialidade ao garantir proteção em todos os ramos de atividade, impedindo o registro de marcas idênticas ou similares mesmo em classes mercadológicas distintas. Aborda-se o procedimento de reconhecimento pelo Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI), com ênfase nas inovações trazidas pela Portaria nº 25/2025, que estabeleceu critérios objetivos, percentuais mínimos e metodologias obrigatórias para a comprovação do reconhecimento público através de pesquisas de mercado. Examina-se também as principais formas de violação — tais como a diluição por ofuscação e maculação, o aproveitamento parasitário e a concorrência desleal — e o regime de responsabilidade civil aplicável, destacando a doutrina do dano moral in re ipsa consolidada pela jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça (STJ). A pesquisa demonstra que, embora o Brasil possua um

arcabouço normativo robusto e modernizado, persistem desafios na efetivação da tutela marcária, especialmente quanto à morosidade processual e às dificuldades probatórias na quantificação de danos materiais e imateriais.

Palavras-Chave: Marca de alto renome; Propriedade industrial; INPI; Diluição de marca; Responsabilidade civil.

Abstract: The protection of high-renown trademarks in Brazil represents one of the most important pillars of the industrial property system, reflecting the need to safeguard intangible assets that transcend the mere function of distinguishing origin. This article analyzes the special legal regime conferred to high-renown trademarks by Law No. 9,279/96, which creates an exception to the specialty principle by guaranteeing protection in all fields of activity, preventing the registration of identical or similar marks even in distinct market classes. The recognition procedure by the National Institute of Industrial Property (INPI) is addressed, with emphasis on the innovations brought by Ordinance No. 25/2025, which established objective criteria, minimum percentages, and mandatory methodologies for proving public recognition through market research. The main forms of violation are also examined — such as dilution by blurring and tarnishment, parasitic misappropriation, and unfair competition — as well as the applicable civil liability regime, highlighting the doctrine of moral damage in re ipsa consolidated by the jurisprudence of the Superior Court of Justice (STJ). The research demonstrates that, although Brazil has a robust and modernized regulatory framework, challenges persist in the effectiveness of trademark protection, especially regarding procedural delays and evidentiary difficulties in quantifying material and immaterial damages.

Keywords: High-renown trademark; Industrial property; INPI; Trademark dilution; Civil liability.

1 INTRODUÇÃO

Na economia contemporânea, pautada pela imaterialidade e pela fluidez das relações de consumo, os ativos intangíveis assumiram uma função de protagonismo indiscutível. Dentre estes, a marca destaca-se não apenas como um sinal distintivo, mas como o principal diferencial competitivo das organizações, encapsulando reputação, qualidade e a promessa de uma experiência ao consumidor. Marcas globais como Apple, Coca-Cola e Google atingiram valorações que superam o produto interno bruto de muitas nações, evidenciando que o valor econômico reside, preponderantemente, na força do sinal marcário e no seu poder de atração (Moro *et al,*2021).

Diante desse cenário, surge uma problemática central no Direito da Propriedade Industrial: como proteger eficazmente marcas que, devido ao seu prestígio e reconhecimento massivo, transcendem o segmento de mercado original para o qual foram criadas? O sistema clássico de proteção marcária, fundamentado na especialidade, mostra-se insuficiente para blindar esses "super sinais" contra práticas predatórias que visam pegar carona em sua fama ou diluir sua força distintiva em mercados paralelos.

A resposta brasileira a esse desafio encontra-se positivada no artigo 125 da Lei nº 9.279/96 (Lei da Propriedade Industrial - LPI), que instituiu a figura da marca de alto renome. Este instituto jurídico confere uma proteção excepcional e ampliada, derrogando o princípio da especialidade para assegurar a exclusividade do uso do sinal em todos os ramos de atividade. É imperioso, contudo, distinguir essa figura da "marca notoriamente conhecida", prevista no artigo 126 da LPI e no artigo 6bis

da Convenção de Paris, que excepciona o princípio da territorialidade, mas mantém-se adstrita ao seu ramo de atuação.

A tensão entre proteção e violação é constante. O reconhecimento do alto renome não é um fim em si mesmo, mas um instrumento para coibir fenômenos nocivos como a diluição marcaria e o aproveitamento parasitário (*passing off*). Todavia, a concessão desse status exige um equilíbrio delicado: se por um lado é necessário proteger o investimento e a reputação do titular, por outro não se pode criar monopólios injustificados sobre termos comuns ou restringir indevidamente a livre iniciativa de terceiros em segmentos onde não há risco de confusão ou associação indevida (Teixeira, 2017).

Este artigo tem por objetivos: (1) analisar os fundamentos jurídicos da proteção marcária no Brasil, situando o alto renome no ordenamento constitucional e infraconstitucional; (2) examinar os requisitos e o procedimento administrativo para o reconhecimento do alto renome perante o INPI, com especial atenção às mudanças objetivas introduzidas pela Portaria INPI/PR nº 25/2025; e (3) estudar as formas de violação e o regime de responsabilidade civil aplicável, debatendo a reparação de danos materiais e a presunção de dano moral (*in re ipsa*).

Estruturalmente, o trabalho inicia-se, na seção 2, pelos fundamentos do sistema marcário, diferenciando as espécies de proteção especial. A seção 3 dedica-se ao processo de reconhecimento no INPI e à "revolução da objetividade" trazida pelas novas normas de 2025. A seção 4 explora a face sombria do alto renome, analisando as violações e a jurisprudência sobre responsabilidade civil. A justificativa para este estudo reside na atualidade do tema, impulsionada pela recente atualização

normativa do INPI em 2025, e na inegável relevância econômica de garantir segurança jurídica aos titulares de marcas que constituem patrimônio cultural e econômico do país.

2 FUNDAMENTOS JURÍDICOS DA PROTEÇÃO MARCÁRIA NO BRASIL

2.1 O Sistema de Proteção de Marcas: Princípios e Base Legal

A proteção da propriedade industrial no Brasil encontra seu alicerce na Constituição Federal de 1988, especificamente no artigo 5º, inciso XXIX que garante aos autores o direito de exploração temporária de suas invenções industriais, bem como a tutela jurídica das criações industriais, das marcas, dos nomes empresariais e de outros signos distintivos, com fundamento no interesse social e no incentivo ao desenvolvimento tecnológico e econômico nacional.

No plano infraconstitucional, a Lei nº 9.279/1996 (LPI) regula os direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. O artigo 129 da LPI estabelece que a propriedade da marca é adquirida por meio de registro regularmente concedido, sendo garantido ao seu titular o direito de uso exclusivo em todo o território nacional. Este dispositivo consagra o sistema atributivo de direito, vigente no Brasil, segundo o qual a propriedade nasce do registro estatal, e não do mero uso anterior (salvo exceções pontuais de direito de precedência).

O sistema marcário brasileiro é regido por dois princípios basilares que delimitam o escopo da proteção: o princípio da territorialidade e o princípio da especialidade.

O princípio da territorialidade dita que a proteção conferida pelo Estado limita-se às fronteiras físicas do país onde o registro foi concedido. Uma marca registrada apenas nos Estados Unidos, em regra, não goza de proteção automática no Brasil, exigindo que seu titular busque o registro perante o Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI) para garantir exclusividade em solo nacional.

Já o princípio da especialidade (ou especificidade), insculpido no artigo 124, XIX da LPI (a contrario sensu), estabelece que a exclusividade de uso da marca restringe-se à classe de produtos ou serviços para a qual foi registrada. Isso permite a convivência pacífica de marcas idênticas pertencentes a titulares diferentes, desde que atuem em segmentos de mercado distintos e não afins, onde não haja possibilidade de confusão para o consumidor. O exemplo clássico é a coexistência da marca "Delta" para aviação, construção civil e produtos alimentícios.

A marca cumpre três funções essenciais: (1) função distintiva, que permite ao consumidor identificar a origem empresarial do produto; (2) função de garantia de qualidade, assegurando um padrão consistente esperado pelo público; e (3) função publicitária, servindo como instrumento de condensação de valores e imagem. É para proteger essas funções — especialmente quando a marca atinge um patamar de reconhecimento tal que a mera distinção de origem se torna secundária frente ao valor simbólico — que o legislador criou regimes de proteção especial.

2.2 A Marca Notoriamente Conhecida e a Marca de Alto Renome: Distinções Essenciais

O legislador brasileiro, em consonância com tratados internacionais, estabeleceu duas categorias de proteção especial que frequentemente geram confusão, mas que possuem naturezas jurídicas e efeitos distintos: a marca notoriamente conhecida e a marca de alto renome.

A marca notoriamente conhecida está prevista no artigo 126 da LPI e no artigo 6bis da Convenção da União de Paris (CUP). Trata-se de uma exceção ao princípio da territorialidade. Esta marca goza de proteção especial no Brasil independentemente de estar previamente depositada ou registrada no país. O objetivo é impedir que terceiros registrem ou utilizem, de má-fé, marcas que já são famosas em seu país de origem e conhecidas pelo público relevante no Brasil. Contudo, essa proteção é limitada ao seu ramo de atividade (respeita o princípio da especialidade). Por exemplo, uma grife de moda italiana famosa, ainda não registrada no Brasil, pode impedir que um terceiro registre marca idêntica para roupas, mas dificilmente impediria o registro para peças automotivas.

Por outro lado, a marca de alto renome, objeto central deste estudo, está disciplinada no artigo 125 da LPI: "À marca registrada no Brasil considerada de alto renome será assegurada proteção especial, em todos os ramos de atividade". Esta figura constitui uma exceção ao princípio da especialidade. Diferente da anterior, a marca de alto renome exige registro prévio no Brasil e uma declaração formal do INPI atestando sua condição. Uma vez reconhecida, sua proteção torna-se transversal, blindando o sinal em todas as 45 classes de produtos e serviços. O titular

de uma marca de alto renome como a "Ferrari" pode impedir o uso do nome não apenas para carros, mas também para canetas, restaurantes ou serviços de limpeza (Tabela 1).

Tabela 1 – Quadro comparativo entre marca notoriamente conhecida e marca de alto renome no ordenamento jurídico brasileiro.

Critério	Marca Notoriamente Conhecida	Marca de Alto Renome
Base Legal	Art. 126 LPI + Art. 6bis CUP	Art. 125 LPI
Necessidade de Registro no Brasil	Não exigido (proteção independe de registro)	Obrigatório (pressuposto para o reconhecimento)
Declaração Formal do INPI	Não necessária (apurada caso a caso, incidentalmente)	Obrigatória (processo administrativo autônomo)
Exceção ao Princípio	Territorialidade	Especialidade
Âmbito de Proteção	Ramo de atividade específico (e afins)	Todos os ramos de atividade
Público Reconhecedor	Setor relevante / Público interessado	Público em geral (todas as camadas sociais)

Atualmente, o INPI reconhece um rol seleto de marcas de alto renome, que inclui ícones como Coca-Cola, Havaianas, Apple, Microsoft, Ferrari, Google, Nivea, McDonald's, Flamengo (o primeiro clube de futebol a obter tal status), Natura, O Boticário, Ford, Avon, Faber-Castell, Omo, Bombril, Skol, Bauducco, Sonho de Valsa e Renner. Essas marcas alcançaram um nível de penetração na mente dos consumidores brasileiros que as tornou sinônimo de categoria ou ícones culturais, justificando a proteção ampliada para salvaguardar o vultoso investimento empresarial realizado na construção desse prestígio.

3 O RECONHECIMENTO DO ALTO RENOME PELO INPI: REQUISITOS E PROCEDIMENTO

O reconhecimento do alto renome no Brasil não é automático, nem decorre de mera notoriedade fática; trata-se de um procedimento administrativo complexo, de natureza declaratória, conduzido perante o INPI. A base normativa para este processo reside no artigo 125 da LPI, regulamentado pela Portaria INPI/PR nº 08/2022 e, mais recentemente, pela inovadora Portaria INPI/PR nº 25/2025.

Doutrinariamente e jurisprudencialmente, consolidaram-se três requisitos materiais essenciais para a concessão do status: (1) reconhecimento nacional, que exige que a marca seja conhecida por uma ampla parcela do público brasileiro em geral, ultrapassando a bolha de consumidores diretos do produto; (2) qualidade, reputação e prestígio, denotando uma imagem positiva e consolidada no mercado; e (3) grau de distintividade e unicidade, ou seja, a capacidade do sinal de identificar produtos de forma exclusiva, sem ser um termo genérico ou vulgarizado.

O procedimento inicia-se mediante petição específica (código de serviço 393) dirigida ao INPI, que deve ser instruída com um conjunto probatório robusto. Até o ano de 2024, vigia um sistema de "convencimento livre" da autarquia, em que se recomendava a apresentação de pesquisas de mercado, mas sem parâmetros uniformes. Isso gerava insegurança jurídica e grande discricionariedade, resultando em indeferimentos por divergências metodológicas.

A "revolução" ocorreu com a edição da Portaria INPI/PR nº 25/2025, que instituiu critérios objetivos para a comprovação

do alto renome, visando trazer previsibilidade ao sistema. A principal inovação foi a padronização da pesquisa de mercado, que passou a ser prova central e obrigatória, devendo seguir rigorosos requisitos técnicos.

Pelas novas regras de 2025, a pesquisa de mercado deve contemplar uma amostra mínima de 2.000 entrevistados, garantindo representatividade das cinco regiões geográficas do Brasil (Norte, Nordeste, Centro-Oeste, Sudeste e Sul). A distribuição amostral deve abranger capitais, zonas metropolitanas e cidades do interior, com um nível de confiança estatística de, no mínimo, 95%. Crucialmente, a pesquisa deve focar na população brasileira em geral, e não apenas no público-alvo da marca. A validade da pesquisa é de no máximo 2 anos entre a data de aplicação e o protocolo do requerimento.

A Portaria também inovou ao estabelecer percentuais de reconhecimento (parâmetros de threshold) inéditos na prática administrativa brasileira:

> - Inferior a 61%: O índice de reconhecimento é considerado insuficiente, levando ao indeferimento sumário do pedido (já descontada a margem de erro).
>
> - Entre 61% e 71%: Zona cinzenta que requer a apresentação de provas complementares robustas para convencer o examinador.
>
> - Superior a 71%: Considerado suficiente por si só como forte indício de alto renome.

Além da pesquisa, o INPI aceita e valora provas complementares, tais como: uso espontâneo da marca na mídia (notícias, reportagens), prêmios nacionais e internacionais, publicações em

revistas especializadas, estudos de market share e top-of-mind, volume anual de vendas, e o montante investido em marketing e na defesa da marca contra violações.

Uma vez deferido o pedido, a marca de alto renome é anotada no sistema do INPI, bloqueando automaticamente pedidos de terceiros em todas as classes que reproduzam ou imitem o sinal protegido. A vigência desse reconhecimento é de 10 anos, podendo ser renovada sucessivamente, desde que o titular comprove a manutenção do prestígio da marca.

A objetividade trazida pelas normas de 2025 é celebrada pela comunidade jurídica, pois permite que as empresas realizem uma avaliação prévia de viabilidade antes de iniciar o oneroso processo administrativo, economizando tempo e recursos, além de reduzir a subjetividade das decisões estatais.

4 VIOLAÇÕES E RESPONSABILIDADE CIVIL: A FACE SOMBRIA DO ALTO RENOME

A proteção ampliada conferida às marcas de alto renome visa combater formas sofisticadas de violação que vão além da mera confusão de produtos na prateleira. Quando uma marca atinge o status de ícone, o ilícito deixa de ser apenas o desvio de clientela e passa a atingir o próprio valor intrínseco do sinal. As principais formas de violação nesse contexto são a diluição, o aproveitamento parasitário e a contrafação.

A Teoria da Diluição, originária do direito norte-americano e recepcionada no Brasil pela doutrina e jurisprudência do STJ, protege a integridade da marca contra o enfraquecimento gradual de sua força distintiva ou comercial, mesmo na ausência de

concorrência direta ou risco de confusão imediata. A diluição manifesta-se em duas modalidades:

A diluição por ofuscação (blurring) ocorre quando o uso da marca famosa por terceiros em contextos diversos diminui sua singularidade. Se o mercado fosse inundado por produtos como "Ferrari Sabonetes", "Ferrari Cadeiras" e "Ferrari Roupas", a marca "Ferrari" perderia sua capacidade imediata de remeter à ideia de automóveis de luxo e velocidade. O vínculo mental único entre marca e produto seria "ofuscado".

A diluição por maculação (tarnishment) verifica-se quando a marca de alto renome é associada a produtos de baixa qualidade, contextos imorais, ilegais ou incompatíveis com sua imagem. O uso de uma marca de alta costura em produtos eróticos ou de qualidade duvidosa macula a reputação construída, gerando um prejuízo de imagem difícil de reverter.

O Superior Tribunal de Justiça (STJ), no julgamento do REsp 1.874.635-RJ, pacificou o entendimento de que a proteção especial contra a diluição, no direito brasileiro, limita-se às marcas de alto renome. Marcas meramente famosas, mas sem o reconhecimento formal do INPI nos termos do art. 125 da LPI, não podem impedir o uso em classes distintas sob o argumento da diluição.

Outra violação comum é o aproveitamento parasitário (passing off), prática em que o infrator busca "pegar carona" no prestígio alheio para alavancar seus próprios negócios, sem necessariamente gerar confusão direta, mas transferindo os valores positivos da marca famosa para seu produto. Tal prática configura ato de concorrência desleal, reprimido pelo artigo 195 da LPI.

No âmbito da responsabilidade civil, a violação de marca de alto renome atrai a aplicação dos artigos 186 e 927 do Código

Civil, bem como dos artigos 209 e 210 da LPI. A reparação abrange danos materiais e morais.

Para os danos materiais, o artigo 210 da LPI oferece critérios favoráveis ao titular, permitindo a escolha do método de cálculo mais vantajoso: (I) os benefícios que o prejudicado teria auferido se a violação não tivesse ocorrido (lucros cessantes); (II) os benefícios que o autor da violação efetivamente obteve (lucros do infrator); ou (III) a remuneração que o autor da violação teria pago caso tivesse solicitado uma licença de uso (royalties hipotéticos). Esta flexibilidade visa evitar que o ilícito seja lucrativo para o contrafator.

Quanto aos danos morais, a jurisprudência do STJ consolidou a doutrina do dano moral *in re ipsa*. Entende-se que a violação de marca — especialmente a de alto renome — atinge a honra objetiva da pessoa jurídica, sua imagem e reputação no mercado. O dano é presumido pela simples comprovação do ato ilícito (uso indevido), dispensando a necessidade de o titular provar prejuízo financeiro específico, abalo de crédito ou pesquisas de opinião demonstrando a queda de prestígio. O dano decorre inexoravelmente da conduta violadora.

No arbitramento da indenização, o magistrado deve considerar a gravidade da ofensa (extensão territorial e temporal), o grau de culpa do infrator (dolo ou má-fé agravam a condenação), a capacidade econômica das partes e o caráter punitivo-pedagógico da medida, visando desestimular a reincidência. Casos notórios como os da Adidas (proteção das três listras), Puma e do conflito envolvendo a marca "Extra" ilustram a aplicação desses institutos pelos tribunais brasileiros.

A quantificação do dano por diluição é complexa, dada a natureza abstrata do prejuízo à distintividade. Além disso, a morosidade do judiciário e as dificuldades de execução de sentenças muitas vezes tornam a reparação tardia ou ineficaz, especialmente no ambiente digital, onde as violações se multiplicam em velocidade exponencial.

5 CONCLUSÃO

A proteção das marcas de alto renome no Brasil consolidou-se como um mecanismo vital para a segurança jurídica e o desenvolvimento econômico, refletindo o amadurecimento do sistema de propriedade industrial nacional. A análise empreendida demonstra que o artigo 125 da LPI, conjugado com a recente regulamentação administrativa, oferece um arcabouço robusto para tutelar ativos que representam o ápice do investimento em branding e qualidade.

A distinção clara entre marca de alto renome (exceção à especialidade) e marca notoriamente conhecida (exceção à territorialidade) é fundamental para a correta aplicação do direito. O procedimento de reconhecimento pelo INPI, anteriormente marcado por subjetividade, ingressa em uma nova era com a Portaria nº 25/2025. A adoção de critérios objetivos, percentuais definidos e metodologias rigorosas para pesquisas de mercado traz a necessária previsibilidade aos agentes econômicos, permitindo estratégias de proteção mais assertivas.

No campo da responsabilidade civil, a consagração do dano moral in re ipsa pelo STJ representa uma vitória significativa para os titulares de marcas, simplificando a instrução processual

e reconhecendo que a violação da imagem corporativa merece reprimenda autônoma, independentemente dos prejuízos patrimoniais. A proteção contra a diluição e o aproveitamento parasitário reforça a tese de que a marca de alto renome é um patrimônio que não pode ser erodido pela conduta oportunista de terceiros.

Apesar dos avanços, desafios persistem. A morosidade na análise dos pedidos administrativos e a dificuldade de enforcement judicial célere continuam sendo gargalos. A era digital impõe novas fronteiras de violação que exigem vigilância constante e adaptação das ferramentas jurídicas. Recomenda-se que as empresas invistam não apenas no registro, mas na construção documental contínua da reputação de suas marcas, preparando-se para o rigoroso escrutínio do INPI.

O equilíbrio entre a proteção da exclusividade e a livre iniciativa foi aprimorado. O sistema brasileiro mostra-se apto a defender seus ícones comerciais, garantindo que o sucesso e a reputação, construídos com esforço e tempo, não sejam vítimas de sua própria fama.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Liliane do Espírito Santo Roriz de. Proteção da marca e a aplicação da teoria da diluição no Brasil. **Revista Semestral de Direito Empresarial**, Rio de Janeiro, n. 3, p. 215-226, jul./dez. 2008.

BARBOSA, Denis Borges. **Do direito de marcas**. Disponível em: https://www.

dbba.com.br/wp-content/uploads/do-direito-das-marcas.pdf. Acesso em: 10 mar. 2026.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Brasília, DF: Presidência da República, 1988. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 10 mar. 2026.

BRASIL. **Decreto nº 75.572, de 8 de abril de 1975**. Promulga a Convenção de Paris para a Proteção da Propriedade Industrial. Brasília, DF: Presidência da República, 1975.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2002.

BRASIL. **Lei nº 9.279, de 14 de maio de 1996**. Regula direitos e obrigações relativos à propriedade industrial. Brasília, DF: Presidência da República, 1996. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9279.htm. Acesso em: 10 mar. 2026.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial nº 1.874.635-RJ**. Relator: Min. Nancy Andrighi, Terceira Turma, julgado em 02/08/2022, publicado no DJe de 08/08/2022.

INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. **Alto Renome**. Disponível em:

https://www.gov.br/inpi/pt-br/servicos/marcas/alto-renome. Acesso em: 10 mar. 2026.

INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. **Manual de Marcas**. Disponível em: https://manualdemarcas.inpi.gov.br. Acesso em: 10 mar. 2026.

INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. **Portaria INPI/PR**.

INSTITUTO NACIONAL DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL. **Portaria INPI/PR nº 25, de 23 de julho de 2025**. Dispõe sobre parâmetros para comprovação do alto renome da marca no Brasil e altera a Portaria INPI/PR nº 08, de 17 de janeiro de 2022. Brasília, DF: INPI, 2025.

LACAZ MARTINS ADVOGADOS. **A marca de alto renome no ordenamento brasileiro e o novo entendimento do INPI para o seu reconhecimento**. Disponível em: https://www.lacazmartins.com.br/publicacoes/a-marca-de-alto-renome-no-ordena mento-brasileiro-e-o-novo-entendimento-do-inpi-para-o-seu-reconhecimento/.Acesso em: 10 mar. 2026.

LEGALE EDUCACIONAL. **Proteção jurídica da marca de alto renome**: limites e aplicação. Disponível em: https://legale.com.br/blog/protecao-juridica-da-marca-de-alto-renome-limites-e-aplicacao/. Acesso em: 10 mar. 2026.

LEGALE EDUCACIONAL. **Violação de marca**: dano moral in re ipsa na propriedade industrial. Disponível em: https://legale.com.br/blog/violacao-de-marca-dano-moral-in-re-ipsa-na-propriedade-industrial/. Acesso em: 10 mar. 2026.

MADRONA ADVOGADOS.INPI estabelece critérios objetivos para comprovação do alto renome demarcas. Disponível em: https:// madrona advogados. com.br/publicacoes/ conhecimento -em-foco/inpi-estabelece-criterios-objetivos-para-comprovacao-do-alto-renome-de-marcas/. Acesso em: 10 mar. 2026.

MIGALHAS. **As marcas de alto renome no Direito brasileiro**. Disponível em: https://www. migalhas.com.br/depeso/423652/as-marcas-de-alto-renome-no-direito-brasileiro. Acesso em: 10 mar. 2026.

MORO, Maitê Cecília Fabbri; GAMA, Marina Faraco Lacerda; GUIMARÃES, Ricardo Pereira de Freitas. Da proteção da marca de alto renome no Brasil. **Revista Científica do UniRios**, Paulo Afonso, v. 2021.1, p. 142–156, 2021. Disponível em: <link do artigo>. Acesso em: 12 mar. 2026.

nº 08, de 17 de janeiro de 2022. Dispõe sobre a recepção e o processamento de pedidos e petições de marca e sobre o Manual de Marcas. Brasília, DF: INPI, 2022.

TEIXEIRA, Maria Luiza Firmiano. **Marcas de alto renome**: um estudo da especial proteção referida pela Lei de Propriedade

Industrial do Brasil. 2017. Dissertação (Mestrado em Direito) – Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Centro de Ciências Sociais, Faculdade de Direito, Programa de Pós-Graduação em Direito, Rio de Janeiro, 2017.

OS IMPACTOS DO ABUSO DO PODER ECONÔMICO NA ATUAÇÃO DAS SOCIEDADES EMPRESÁRIAS NO BRASIL

THE IMPACTS OF ABUSE OF ECONOMIC POWER ON THE PERFORMANCE OF BUSINESS CORPORATIONS IN BRAZIL

Jamiles da Silva Garcia; Luana Vitória Maia Nogueira

Resumo: O presente artigo analisa o abuso do poder econômico à luz do princípio constitucional da livre concorrência e seus limites jurídicos na atuação das sociedades empresárias no ordenamento brasileiro. Parte-se da contextualização da ordem econômica prevista na Constituição Federal de 1988, fundada na livre iniciativa e na justiça social, para examinar a distinção entre abuso do poder econômico e concorrência desleal. Demonstra-se que, enquanto a concorrência desleal tutela interesses privados de competidores, o abuso compromete a própria estrutura do mercado e o interesse público. O estudo aborda ainda os reflexos dessas práticas no âmbito do Direito Empresarial, especialmente quanto à limitação da autonomia privada, à função social do contrato e à boa-fé objetiva, com destaque para situações de assimetria econômica envolvendo micro e pequenos empresários. Por fim, analisa-se o sistema de responsabilização previsto na Lei nº 12.529/2011, evidenciando o papel do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) na prevenção e repressão de infrações à ordem econômica. Conclui-se que a intervenção estatal não representa restrição indevida à livre iniciativa,

mas instrumento de preservação do equilíbrio concorrencial e da ordem econômica constitucional.

Palavras-Chave: Abuso do poder econômico; Livre concorrência; Direito Empresarial; Ordem econômica; Responsabilidade concorrencial.

Abstract: This article analyzes the abuse of economic power in light of the constitutional principle of free competition and its legal limits on the conduct of business corporations within the Brazilian legal system. It begins with the contextualization of the economic order established by the Federal Constitution of 1988, founded on free enterprise and social justice, in order to examine the distinction between abuse of economic power and unfair competition. It demonstrates that, while unfair competition protects the private interests of competitors, abuse of economic power affects the very structure of the market and the public interest. The study further addresses the effects of such practices within Business Law, particularly regarding the limitation of private autonomy, the social function of contracts, and the principle of objective good faith, with emphasis on situations of economic asymmetry involving micro and small entrepreneurs. Finally, it analyzes the liability framework established by Law No. 12,529/2011, highlighting the role of the Administrative Council for Economic Defense (CADE) in preventing and repressing violations of the economic order. It concludes that State intervention does not constitute an undue restriction on free enterprise, but rather an instrument for preserving competitive balance and the constitutional economic order.

Keywords: Abuse of economic power; Free competition; Business Law; Economic order; Antitrust liability.

1 INTRODUÇÃO

A ordem econômica brasileira estrutura-se sobre os fundamentos da livre iniciativa e da livre concorrência, conforme previsto no art. 170 da Constituição Federal. A atividade empresária é reconhecida como instrumento legítimo de geração de riqueza, desenvolvimento e circulação de bens e serviços, sendo assegurada ampla liberdade de atuação no mercado. Todavia, essa liberdade não possui caráter absoluto, pois deve ser exercida em conformidade com os princípios constitucionais que orientam a preservação do equilíbrio concorrencial e da justiça social.

Nesse contexto, a atuação das sociedades empresárias encontra limites jurídicos destinados a impedir distorções capazes de comprometer a estrutura do mercado. O exercício regular do poder econômico é legítimo; contudo, quando utilizado de forma a restringir, eliminar ou falsear a concorrência, configura-se o abuso do poder econômico. Tal fenômeno projeta reflexos diretos no Direito Empresarial, especialmente no âmbito contratual e societário, ao impor restrições à autonomia privada, à liberdade contratual e às estratégias de mercado adotadas pelos agentes econômicos.

Diante disso, coloca-se o seguinte problema de pesquisa: de que forma o abuso do poder econômico, à luz do princípio da livre concorrência, impõe limites jurídicos à atuação das sociedades empresárias no ordenamento jurídico brasileiro e quais são seus reflexos no âmbito do Direito Empresarial?

O objetivo geral deste artigo é analisar de que forma o abuso do poder econômico, à luz do princípio da livre concorrência, estabelece limites jurídicos à atuação das sociedades empresárias,

bem como examinar seus impactos nas relações empresariais e no sistema de responsabilização previsto na legislação antitruste brasileira.

A relevância do tema justifica-se tanto sob o aspecto jurídico quanto prático. No plano jurídico, o estudo contribui para a compreensão da interação entre Direito Constitucional Econômico, Direito Concorrencial e Direito Empresarial, evidenciando a função normativa dos princípios da ordem econômica. Sob a perspectiva prática, a análise revela-se essencial para orientar a atuação empresarial em conformidade com os limites legais, prevenindo sanções administrativas e judiciais e promovendo ambiente concorrencial mais equilibrado.

O presente artigo divide-se em três seções: a primeira examina o conceito de abuso do poder econômico e sua distinção em relação à concorrência desleal; a segunda analisa os impactos dessas práticas nas relações empresariais, especialmente no âmbito contratual; e a terceira aborda o sistema de responsabilização das sociedades empresárias, com destaque para os mecanismos sancionatórios previstos na Lei nº 12.529/2011 e a atuação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica.

2 ABUSO DO PODER ECONÔMICO E SEUS REFLEXOS NO DIREITO EMPRESARIAL

O mercado e a concorrência constituem fenômenos inerentes à dinâmica social e econômica, desenvolvendo-se historicamente conforme a criatividade, a ambição e a atuação dos agentes econômicos.

Com o fortalecimento do capitalismo e o aumento da competitividade, determinados agentes passaram a adotar condutas que extrapolam os limites da atuação legítima no mercado, afetando seu equilíbrio. Nesse contexto, surgem práticas caracterizadas como abuso de poder econômico e concorrência desleal, institutos próximos, porém distintos, cuja repressão é fundamental para a preservação da ordem econômica constitucional.

Conforme leciona Eliane Yachouh Abrão (2002), a concorrência desleal consiste na adoção de práticas contrárias aos usos honestos no âmbito industrial ou comercial, especialmente no campo da propriedade industrial, sendo reconhecida como conduta apta a gerar confusão no mercado e prejudicar concorrentes. Inclui-se nesse contexto a chamada propaganda parasitária, caracterizada pelo aproveitamento indevido dos investimentos realizados por outro empresário em promoção e publicidade.

Já o abuso de poder econômico revela-se quando o empresário, ao extrapolar os limites legítimos de sua atuação, utiliza sua força econômica para dominar o mercado ou eliminar a concorrência, valendo-se dessa posição para impedir que outros agentes participem da disputa competitiva. Diferentemente da concorrência desleal, que se concretiza por meio de expedientes fraudulentos destinados a desviar clientela, o abuso de poder econômico atua na estrutura do mercado, restringindo ou suprimindo a competição.

A Constituição Federal de 1988, especialmente nos artigos 170 a 191, estabelece os princípios da ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, com a finalidade de assegurar existência digna conforme os ditames da justiça social. Esses princípios orientam tanto a atuação

estatal quanto a atividade econômica privada, funcionando como parâmetros de equilíbrio entre liberdade econômica e interesse coletivo.

A intervenção do Estado no domínio econômico justifica-se justamente pela necessidade de proteção desses princípios constitucionais. Tal intervenção é legítima quando visa coibir práticas como monopólios, cartéis, trusts e outras manobras que comprometam o funcionamento regular do mercado.

A Constituição delineia as formas de atuação estatal por meio da disciplina dos investimentos de capital estrangeiro, da exploração direta de atividades econômicas pelo Estado, inclusive por intermédio de empresas públicas e sociedades de economia mista, e de sua função como agente normativo e regulador da atividade econômica. Para Diógenes Gasparini:

> "A intervenção do Estado no domínio econômico pode ser conceituada como todo ato ou medida legal que restringe, condiciona ou suprime a iniciativa privada em dada área econômica, em benefício do desenvolvimento nacional e da justiça social, assegurados os direitos e garantias individuais". (Gasparini, 2001, p. 614)

Nesse sentido, a intervenção estatal pode ser compreendida como todo ato ou medida legal que restrinja, condicione ou suprima a iniciativa privada em determinado setor econômico, com o objetivo de promover o desenvolvimento nacional e a justiça social, assegurando os direitos e garantias individuais. O Direito da Concorrência, nesse cenário, assume papel central, por representar um campo de investigação de elevada relevância política, econômica e jurídica, voltado à preservação de um ambiente concorrencial saudável.

O poder econômico pode ser exercido por agentes públicos ou privados e é legítimo enquanto respeita os limites constitucionais. O abuso surge quando esse poder é utilizado de forma excessiva, produzindo efeitos nocivos ao mercado e à coletividade. Nessas situações, tornam-se necessários mecanismos de contenção para evitar distorções concorrenciais.

A Lei no 12.529/2011, que estrutura o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência, tem como finalidade prevenir e reprimir infrações praticadas contra a ordem econômica, especialmente aquelas decorrentes do exercício abusivo do poder de mercado por agentes econômicos.

Nos termos do artigo 36 da Lei no 12.529/2011, configuram infrações à ordem econômica as condutas que tenham por objeto ou possam produzir efeitos como limitar, falsear ou prejudicar a livre concorrência, dominar mercado relevante de bens ou serviços ou, ainda, aumentar arbitrariamente os lucros. A caracterização da infração independe da existência de culpa, bastando a potencialidade lesiva da conduta, o que reforça o caráter preventivo da atuação estatal no controle das práticas empresariais.

Com isso, os reflexos do abuso de poder econômico no Direito Empresarial são profundos, uma vez que impõem limites à liberdade contratual e à autonomia privada do empresário. A atuação empresarial passa a ser condicionada à observância das normas concorrenciais, exigindo-se que estratégias comerciais e decisões econômicas sejam compatíveis com a preservação do ambiente concorrencial.

Dessa forma, o abuso de poder econômico assume papel central no Direito Empresarial contemporâneo, ao delimitar os contornos do exercício legítimo da atividade econômica. A repressão a tais

condutas não visa punir o sucesso empresarial obtido de forma lícita, mas garantir que a atuação no mercado se desenvolva de maneira equilibrada, preservando a concorrência, a eficiência econômica e os valores constitucionais que orientam a ordem econômica brasileira.

2.1 PRÁTICAS ABUSIVAS E CONCORRÊNCIA DESLEAL

O modelo de concorrência perfeita representa, na teoria econômica, um padrão ideal de funcionamento do mercado. Nesse regime, a interação entre oferta e procura conduz à formação do preço de equilíbrio, resultante da atuação de inúmeros compradores e vendedores, sem que qualquer deles detenha poder suficiente para influenciar isoladamente as condições do mercado.

Com isso, há homogeneidade dos produtos, ampla mobilidade dos agentes econômicos, pleno acesso às informações e inexistência de barreiras relevantes à entrada ou saída. Trata-se, contudo, de uma construção teórica que serve como referência para a compreensão das dinâmicas reais do mercado.

Na realidade concreta, entretanto, os mercados apresentam imperfeições. A diferenciação de produtos, a compartimentação do mercado e a concentração econômica fazem com que determinados agentes passem a exercer maior influência sobre preços e condições comerciais. A concorrência, assim, deixa de ser absoluta e passa a existir em diferentes graus, podendo gerar distorções capazes de comprometer o equilíbrio do sistema econômico. É nesse contexto que se inserem tanto as práticas abusivas quanto as condutas de concorrência desleal.

Nesse sentido, conforme afirma Fabiano Del Masso, na obra Direito Econômico Esquematizado:

> "As práticas competitivas podem ser ilícitas se praticadas com abuso de poder econômico ou por algum ato considerado desleal. Enquanto no primeiro caso se tutelam as estruturas de mercado competitivas e eficientes, no segundo caso o que se tutela é a lealdade dos concorrentes no desenvolvimento de atividade econômica. No abuso do poder econômico o interesse é publico; na deslealdade de competição o interesse tutelado é particular, no caso, do competidor prejudicado".(Masso, 2015, p. 325)

No contexto das imperfeições do mercado e da concentração econômica, determinadas condutas passam a configurar práticas abusivas de poder econômico, especialmente quando visam restringir a concorrência ou dominar determinado setor. Entre essas práticas destacam-se o cartel e o truste, formas clássicas de organização empresarial que, quando utilizadas para limitar a livre concorrência, tornam-se ilícitas à luz do Direito Econômico e da legislação antitruste.

O cartel consiste em um acordo firmado entre empresas que permanecem juridicamente autônomas, mas passam a adotar políticas comerciais comuns, como a fixação de preços, a divisão de mercado ou a padronização de condições de venda. Embora cada empresa mantenha sua personalidade própria, há a formação de um centro decisório conjunto quanto a aspectos estratégicos da atividade econômica.

Na prática, o cartel elimina ou reduz substancialmente a concorrência entre os participantes, pois substitui a disputa natural do mercado por uma atuação coordenada. Essa conduta prejudica consumidores, que deixam de se beneficiar da competição por melhores preços e qualidade, e compromete a estrutura concorrencial, caracterizando típico abuso de poder econômico.

Já o truste representa uma forma mais intensa de concentração. Originalmente vinculado ao direito anglo-saxão, o truste envolve a transferência do controle de diversas empresas para um único centro decisório, permitindo que um mesmo grupo passe a comandar sociedades distintas. Diferentemente do cartel, no qual há apenas coordenação entre empresas independentes, no truste ocorre efetiva integração do poder de decisão, resultando em forte concentração econômica.

No âmbito da concorrência desleal, o ordenamento jurídico brasileiro busca assegurar a lealdade nas relações empresariais, reprimindo condutas que visem obter vantagem competitiva por meios ilícitos ou antiéticos. A Lei 9.279/1996, especialmente em seu art. 195, tipifica diversas práticas consideradas desleais quando destinadas a prejudicar concorrentes ou confundir consumidores.

Entre essas práticas destaca-se a concorrência parasitária, que ocorre quando uma empresa se aproveita indevidamente da reputação, dos investimentos ou da estratégia comercial de outra, buscando beneficiar-se do prestígio já consolidado no mercado. Nessa hipótese, o agente não concorre por mérito próprio, mas explora o esforço alheio para captar clientela.

Outro exemplo são os atos que desviem a clientela, previstos no art. 195, III, da referida lei, que consistem na utilização de meios fraudulentos para atrair consumidores em prejuízo do concorrente. Tais condutas podem envolver práticas enganosas, imitação capaz de gerar confusão ou uso indevido de elementos distintivos, comprometendo a ética concorrencial e ensejando responsabilidade civil e penal.

Diante do exposto, as práticas abusivas de poder econômico e a concorrência desleal configuram formas de distorção da livre concorrência. Enquanto a primeira compromete a estrutura do mercado e o interesse público, a segunda viola a lealdade entre competidores, afetando interesses privados. Ambas exigem repressão jurídica para garantir um ambiente econômico equilibrado, ético e verdadeiramente competitivo.

2.2 IMPACTOS DO ABUSO DO PODER ECONÔMICO NAS RELAÇÕES EMPRESARIAIS

O abuso do poder econômico produz efeitos relevantes nas relações empresariais, sobretudo quando envolve agentes em posição de vulnerabilidade econômica. Nessas hipóteses, a parte mais fraca frequentemente não dispõe de alternativa real de negociação, sendo compelida a aceitar condições contratuais desvantajosas como únicas formas de permanecer no mercado. A recusa às exigências do agente dominante pode resultar, na prática, em exclusão econômica.

Sob a perspectiva do Direito Empresarial, o fenômeno assume relevância jurídica porque interfere na formação e no equilíbrio do contrato. Embora prevaleça, nas relações entre empresários, a presunção de paridade e autonomia privada, tal presunção não é absoluta. Deve ser interpretada à luz da boa-fé objetiva e da função social do contrato, previstas nos arts. 113 e 421 do Código Civil. Quando a superioridade econômica compromete a liberdade negocial, o contrato deixa de refletir equilíbrio e passa a traduzir imposição.

Nesse contexto, o Microempreendedor Individual (MEI), apesar de formalmente qualificado como empresário, pode ocupar

posição de vulnerabilidade nas relações empresariais. A simplicidade de sua constituição não implica, necessariamente, capacidade efetiva de negociação quanto a preços, prazos e demais condições contratuais.

Em contratações com empresas de maior porte, é comum a concentração do poder de barganha na parte economicamente mais forte. Essa assimetria favorece a estipulação de cláusulas que ampliam a margem de lucro do contratante dominante, em detrimento do pequeno empresário. O abuso do poder econômico, portanto, não se manifesta apenas em estruturas macroeconômicas, mas também no âmbito contratual.

Como consequência, micro e pequenos empresários podem encontrar obstáculos à sua permanência no mercado. Do ponto de vista jurídico, essa situação pode autorizar a revisão ou a invalidação de cláusulas quando configurada desproporção manifesta entre as prestações ou violação à boa-fé objetiva, nos termos do Código Civil. Embora o Código de Defesa do Consumidor seja direcionado às relações de consumo, parte da doutrina admite sua aplicação analógica em hipóteses excepcionais de vulnerabilidade técnica, econômica ou informacional entre empresários, como instrumento de preservação do equilíbrio contratual.

A ausência de concorrência efetiva intensifica assimetrias de poder, refletidas em discriminação de preços, condições contratuais desiguais e imposições unilaterais. Nesses casos, o contrato deixa de cumprir sua função de instrumento de circulação equilibrada de riquezas e passa a servir como mecanismo de dominação econômica, em desacordo com os princípios estruturantes da ordem econômica.

Assim, o abuso do poder econômico compromete o equilíbrio contratual e a própria dinâmica concorrencial. Ao violar a boa-fé objetiva e a função social do contrato, tais práticas justificam a atuação estatal destinada à preservação da livre concorrência e à manutenção da ordem econômica constitucional, nos termos do art. 170 da Constituição Federal.

2.3 RESPONSABILIDADE DAS SOCIEDADES EMPRESÁRIAS

O ordenamento jurídico brasileiro disciplina a repressão ao abuso do poder econômico por meio de sistema estruturado de responsabilização das sociedades empresárias, cuja principal referência é a Lei nº 12.529/2011. Parte-se do reconhecimento de que infrações concorrenciais produzem efeitos que ultrapassam interesses individuais, atingindo a estrutura e o funcionamento do mercado, o que justifica resposta jurídica proporcional à gravidade da conduta.

No âmbito administrativo, as infrações à ordem econômica são definidas de forma objetiva. Não se exige a demonstração de culpa, bastando que o ato tenha por objeto ou possa produzir efeitos como a limitação ou falseamento da concorrência, a dominação de mercado relevante, o aumento arbitrário de lucros ou o exercício abusivo de posição dominante, conforme dispõe o art. 36 da Lei nº 12.529/2011.

O referido dispositivo apresenta rol exemplificativo de condutas ilícitas, incluindo acordos de fixação de preços, divisão de mercados, imposição de condições comerciais desiguais, retenção de bens para provocar escassez, exclusividades abusivas e criação de barreiras à entrada. Trata-se de tipificação aberta, voltada à proteção da dinâmica concorrencial.

A responsabilização pode alcançar não apenas a pessoa jurídica, mas também seus administradores e dirigentes, desde que comprovada participação ou culpa. Empresas integrantes de grupo econômico, de fato ou de direito, também podem responder solidariamente, nos termos da legislação antitruste.

No plano sancionatório, prevê-se a aplicação de multa entre 0,1% e 20% do faturamento bruto no ramo de atividade em que ocorreu a infração, nunca inferior à vantagem auferida. Administradores podem ser sancionados individualmente, especialmente quando comprovado dolo ou culpa. Em caso de reincidência, as penalidades são agravadas, reforçando o caráter dissuasório do sistema.

Além das sanções pecuniárias, admitem-se medidas estruturais e restritivas, como proibição de contratar com o poder público, cisão societária, alienação de ativos, transferência de controle ou cessação parcial de atividades. Tais providências visam eliminar os efeitos anticoncorrenciais e restabelecer o equilíbrio do mercado.

Nesse contexto, o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE) exerce função central na defesa da concorrência. Compete-lhe o controle prévio de atos de concentração e o julgamento de condutas anticoncorrenciais, atuando de forma preventiva e repressiva.

A efetividade do poder sancionatório pode ser observada em precedentes recentes. Em decisão envolvendo cartel no mercado de embreagens para veículos e peças de reposição, o CADE aplicou multa de aproximadamente R$ 5,4 milhões a empresário por participação em condutas como fixação de preços, troca de informações sensíveis e coordenação entre concorrentes. Constatou-se

comprometimento da concorrência tanto no mercado de fornecimento para montadoras (OEM) quanto no mercado de reposição independente, evidenciando a responsabilização individual de pessoa física por infração à ordem econômica.

Outro caso relevante envolveu a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e a Usiminas, no mercado de aços planos. Foi determinada a redução da participação acionária da CSN na concorrente a patamar inferior a 5%, como medida estrutural destinada a afastar riscos concorrenciais. Diante da resistência ao cumprimento, houve imposição de multas e medidas coercitivas na esfera judicial, culminando no efetivo desinvestimento. O episódio evidencia a complementaridade entre atuação administrativa e controle jurisdicional na tutela concorrencial.

A responsabilização não se limita à esfera administrativa. A legislação assegura aos prejudicados o direito de pleitear judicialmente a cessação da prática e a reparação por perdas e danos, inclusive com possibilidade de ressarcimento em dobro, conforme previsto na Lei nº 12.529/2011. Trata-se de responsabilidade civil decorrente de ilícito concorrencial.

Admite-se, ainda, a desconsideração da personalidade jurídica quando demonstrado abuso, desvio de finalidade ou confusão patrimonial. No direito concorrencial, a medida possui caráter instrumental, destinado a impedir o uso da autonomia patrimonial como mecanismo de ocultação de ilícitos. Exige-se, contudo, comprovação dos requisitos da chamada teoria maior, não sendo admitida aplicação automática.

A intervenção estatal, nesse contexto, não representa restrição à livre iniciativa, mas instrumento de preservação da livre concorrência e da ordem econômica constitucional, nos termos do art.

170 da Constituição Federal. A responsabilização das sociedades empresárias constitui, portanto, mecanismo de manutenção do equilíbrio concorrencial e da regularidade do mercado.

3 CONCLUSÃO

A análise desenvolvida ao longo deste artigo permitiu compreender que o abuso do poder econômico representa uma das principais ameaças ao equilíbrio da ordem econômica constitucional brasileira. Embora a Constituição Federal assegure a livre iniciativa e a livre concorrência como fundamentos da atividade econômica, tais princípios não possuem caráter absoluto, encontrando limites na necessidade de preservação da estrutura concorrencial e da justiça social.

Verificou-se que o abuso do poder econômico distingue-se da concorrência desleal tanto quanto ao objeto tutelado quanto à extensão de seus efeitos. Enquanto a concorrência desleal atinge, primordialmente, interesses particulares de concorrentes específicos, o abuso de poder econômico compromete a própria estrutura do mercado, afetando o interesse público e a coletividade. Cartéis, trustes e outras práticas restritivas demonstram como a utilização excessiva da força econômica pode eliminar a competição e prejudicar consumidores e pequenos empresários.

No âmbito do Direito Empresarial, constatou-se que os reflexos dessas práticas são profundos. O abuso interfere na autonomia privada, na liberdade contratual e no equilíbrio das relações empresariais, especialmente quando envolve micro e pequenos empreendedores em posição de vulnerabilidade econômica. Nessas situações, o contrato pode deixar de representar manifestação

legítima de vontade para se tornar instrumento de imposição, em afronta à boa-fé objetiva e à função social.

A responsabilização das sociedades empresárias, estruturada pela Lei nº 12.529/2011 e operacionalizada pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), revela-se essencial para a efetividade da tutela concorrencial. As sanções administrativas, civis e estruturais não têm caráter meramente punitivo, mas preventivo e pedagógico, buscando restaurar o equilíbrio do mercado e desestimular condutas anticoncorrenciais.

Conclui-se, portanto, que o combate ao abuso do poder econômico não configura restrição indevida à livre iniciativa, mas instrumento indispensável para sua concretização em moldes legítimos. A atuação estatal, quando orientada pelos princípios constitucionais da ordem econômica, assegura que o exercício da atividade empresária ocorra de forma ética, competitiva e compatível com os valores fundamentais do Estado brasileiro, promovendo um ambiente econômico mais justo, eficiente e equilibrado.

REFERÊNCIAS

A CONCORRÊNCIA DESLEAL NO BRASIL: características e sanções. JusBrasil. Disponível em: https://www.jusbrasil.com.br/artigos/a-concorrencia-desleal-no-brasil-caracteristicas-e-sancoes/308558907. Acesso em: 1 fev. 2026.

ABRÃO, Eliane Y. **Direitos de Autor e Direitos Conexos**. São Paulo: EDB, 2002.

BRUNA, Sérgio Varella. **Poder Econômico e a Conceituação do Abuso em seu exercício**. 1ª Edição, São Paulo: Editora RT, 1997.

CARTEL, dumping econômico, social e ambiental. **JusBrasil**. Disponível em: https://www.jusbrasil.com.br/artigos/cartel-dumping-economico-social-e-ambiental/718799950. Acesso em: 1 fev. 2026.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Princípios do Direito Comercial**: com anotações ao projeto do código comercial. São Paulo: Saraiva, 2012.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA – CADE. **Cade multa empresário em R$ 5,4 milhões por cartel no mercado de embreagens para veículos e peças de reposição**. Publicado em 13 fev. 2025. Disponível em: https://www.gov.br/cade/pt-br/assuntos/noticias/cade-multa-empresario-em-r-5-4-milhoes-por-cartel-no-mercado-de-embreagens-para-veiculos-e-pecas-de-reposicao. Acesso em: 20 fev. 2026.

CONSELHO ADMINISTRATIVO DE DEFESA ECONÔMICA (CADE). **Cartilha do CADE**: Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Brasília: CADE, 2016. Disponível em:

https://cdn.cade.gov.br/Portal/acesso-a-informacao/perguntas-frequentes/cartilha-do-cade.pdf. Acesso em: 26 jan. 2026.

EXEMPLOS DE CONCORRÊNCIA DESLEAL. **Consolide Sua Marca**. Disponível em: https://www.consolidesuamarca.com.br/blog/exemplos-concorrencia-desleal. Acesso em: 1 fev. 2026.

GASPARINI, Diógenes. **Direito Administrativo**. São Paulo: Saraiva, 2001.

JOTA. **Decisões judiciais pressionaram Cade e levaram CSN a reduzir participação na Usiminas**. Publicado em 2025. Disponível em: https://www.jota.info/justica/decisoes-judiciais-pressionaram-cade-e-levaram-csn-a-reduzir-participacao-na-usiminas. Acesso em: 20 fev. 2026.

MASSO, Fabiano. **Direito Econômico Esquematizado**. 2. ed. São Paulo: Método, 2015, p. 325.

NUSDEO, Fábio. **Curso de economia**: introdução ao direito econômico. 9. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2015.

SOLIMENE ADVOGADOS. **Abuso de poder econômico**. Disponível em: https://solimene.adv.br/abuso-de-poder-economico/. Acesso em: 20 jan. 2026. CONJUR – Consultor Jurídico. O abuso da

dependência econômica nos contratos de distribuição. Disponível em: https://www.conjur.com.br/2025-mar-31/o-abuso-da dependencia-economica-nos-contratos-de-distribuicao/. Acesso em: 20 jan. 2026. BRASIL. Lei nº 12.529, de 30 novembro 2011. Dispõe sobre a defesa da concorrência, estrutura o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência e altera a Lei no 8.884, de 11 junho 1994. Diário Oficial da União: 1 dez. 2011. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/l12529.htm. Acesso em: 26 jan. 2026.

CARTELIZAÇÃO NO MERCADO DE AUTOESCOLAS E A FLEXIBILIZAÇÃO DA CNH: UMA ANÁLISE À LUZ DO DIREITO DA CONCORRÊNCIA

CARTELIZATION IN THE DRIVING SCHOOL MARKET AND THE DEREGULATION OF DRIVER'S LICENSE REQUIREMENTS: AN ANALYSIS IN LIGHT OF COMPETITION LAW

Adisson José Nascimento da Silva; Lília Paixão da Silva

Resumo: O presente artigo analisa a flexibilização da obrigatoriedade de frequência às autoescolas para obtenção da Carteira Nacional de Habilitação (CNH) e sua relação com a prática de cartelização no mercado de Centros de Formação de Condutores (CFCs), sob a perspectiva do Direito Empresarial e do Direito da Concorrência. Examina-se como o modelo regulatório instituído pelo Código de Trânsito Brasileiro e pelas normas do Conselho Nacional de Trânsito contribuiu para a padronização excessiva do serviço e para a criação de barreiras regulatórias à entrada, fatores que favoreceram a redução da concorrência efetiva e a formação de acordos colusivos. À luz da Lei nº 12.529/2011, discute-se o conceito jurídico de cartel e a atuação do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência no enfrentamento dessas práticas. Conclui-se que a flexibilização normativa pode representar instrumento de estímulo à livre iniciativa e à ampliação da competitividade, sem afastar a necessidade de fiscalização rigorosa pelos órgãos de defesa da concorrência.

Palavras-chave: Direito da Concorrência. Cartel. Autoescolas. Regulação econômica. Livre iniciativa.

Abstract: This article analyzes the flexibilization of the mandatory attendance requirement at driving schools for obtaining a National Driver's License (CNH) and its relationship with cartel practices in the driving school market, from the perspective of Business Law and Competition Law. It examines how the regulatory framework established by the Brazilian Traffic Code and by the National Traffic Council contributed to excessive service standardization and to the creation of regulatory barriers to entry, factors that reduced effective competition and fostered collusive agreements. In light of Law No. 12,529/2011, the study discusses the legal concept of cartel and the role of the Brazilian System for the Defense of Competition in addressing such practices. It concludes that regulatory flexibilization may serve as an instrument to promote free enterprise and enhance competitiveness, without eliminating the need for strict oversight by competition authorities.

Keywords: Competition Law. Cartel. Driving schools. Economic regulation. Free enterprise.

1 INTRODUÇÃO

A pesquisa que se segue tem como objeto de estudo a prática de cartel no mercado de autoescolas no Brasil, analisada à luz do Direito Empresarial e da defesa da concorrência, considerando os recentes debates públicos que passaram a discutir a existência de práticas anticoncorrenciais nesse segmento. Trata-se de um setor historicamente marcado pela regulação estatal, cuja conformação normativa resultou na organização de mercados predominantemente locais e com dinâmica concorrencial limitada. Nesse ambiente, registraram-se investigações envolvendo suspeitas de

condutas colusivas, especialmente relacionadas à fixação artificial de preços e à divisão informal de mercado.

Nesse cenário, a cartelização no mercado de formação de condutores ganhou visibilidade a partir das alterações promovidas pelo Conselho Nacional de Trânsito, que reacenderam o debate sobre a existência, a necessidade e os limites da intervenção estatal nesse setor. Ainda que a mudança regulatória não tenha criado as práticas anticoncorrenciais em questão, ela evidenciou distorções estruturais preexistentes, amplamente apontadas pela sociedade e reiteradamente investigadas por órgãos de defesa da concorrência, tanto no âmbito estadual quanto no Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE).

Dessa forma, algumas problemáticas orientam o desenvolvimento do presente estudo: em que medida os elementos evidenciados nas decisões administrativas e judiciais permitem discutir a possível recorrência de práticas de uniformização de preços no mercado de autoescolas, inclusive considerando o debate social acerca do tema? de que forma a dinâmica concorrencial do mercado pode influenciar a formação de estruturas cartelizadas no setor? Quais são os elementos jurídicos que caracterizam tais práticas à luz do art. 36 da Lei nº 12.529/2011? E quais reflexos empresariais e concorrenciais podem ser observados a partir da flexibilização da obrigatoriedade das autoescolas na formação de condutores?

No campo teórico-metodológico, este trabalho adota uma abordagem qualitativa, de caráter exploratório e descritivo, fundamentada na análise jurídico-dogmática do direito concorrencial brasileiro. A pesquisa desenvolve-se por meio de levantamento bibliográfico e documental, com especial atenção a diplomas

normativos, decisões administrativas, votos e notas técnicas do CADE, bem como a estudos acadêmicos sobre regulação econômica e práticas anticoncorrenciais, buscando compreender a interação entre regulação estatal e livre concorrência no setor analisado.

As hipóteses examinadas partem da premissa de que a dinâmica concorrencial do mercado de autoescolas pode ser influenciada tanto por práticas empresariais coordenadas quanto por alterações normativas no setor, e a flexibilização regulatória não implica, necessariamente, eliminação dos riscos de comportamentos anticompetitivos, exigindo permanente observância dos mecanismos de proteção da ordem econômica e da livre concorrência.

Por fim, justifica-se a relevância do presente estudo em razão de sua contribuição para o debate contemporâneo acerca dos limites e das interações entre regulação estatal e livre concorrência em mercados intensamente normatizados, como o de formação de condutores. Ao analisar a cartelização no setor à luz do Direito da Concorrência, busca-se oferecer subsídios teóricos e práticos para compreender como a intervenção estatal e a autonomia empresarial devem coexistir sem comprometer a estrutura competitiva do mercado, especialmente em um contexto de recente flexibilização regulatória.

2 Regulação econômica do mercado das autoescolas

O mercado de formação de condutores no Brasil desenvolveu-se sob intensa intervenção estatal, justificada pela necessidade de garantir a segurança viária e a padronização dos processos de habilitação. Desde a edição do Código de Trânsito Brasileiro (Lei nº 9.503/1997), a atividade das autoescolas passou a ser rigidamente regulamentada, condicionando o exercício da atividade econômica ao prévio credenciamento junto aos órgãos executivos de trânsito e ao cumprimento de uma série de exigências administrativas e operacionais impostas pelo Conselho Nacional de Trânsito (CONTRAN). Ainda que tais medidas atendam a objetivos de interesse público, seus reflexos sobre a organização econômica do setor não podem ser ignorados.

A regulação setorial abrange aspectos como a obrigatoriedade de cursos teóricos e práticos, a definição de cargas horárias mínimas, a qualificação dos instrutores, a padronização dos veículos utilizados nas aulas e a observância de procedimentos específicos para avaliação dos candidatos. Essas exigências, embora voltadas à tutela da segurança no trânsito, estabelecem parâmetros mínimos de funcionamento que influenciam a estrutura de custos e as condições gerais de atuação das autoescolas no mercado.

Importa destacar, contudo, que o ordenamento jurídico brasileiro não impõe, de forma direta, a fixação ou o tabelamento estatal dos preços cobrados pelas autoescolas. Em regra, a definição dos valores dos serviços prestados permanece inserida no âmbito da livre iniciativa e da autonomia empresarial, conforme assegurado pelo art. 170 da Constituição Federal. As autoescolas dispõem, portanto, de margem para formular suas políticas de

preços, conceder descontos, estruturar pacotes diferenciados e adotar estratégias comerciais próprias, desde que respeitados os parâmetros regulatórios mínimos estabelecidos pelo poder público.

Além disso, a atuação das autoescolas permanece submetida às regras gerais do Direito da Concorrência, aplicáveis a qualquer atividade econômica exercida em regime de mercado. A existência de parâmetros regulatórios mínimos para o funcionamento do setor não afasta o dever dos agentes econômicos de atuar de forma independente e concorrencial, sendo vedada qualquer forma de coordenação de condutas que restrinja ou falseie a livre concorrência.

Nesse sentido, a atuação do Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência volta-se à análise do comportamento dos agentes privados, independentemente do grau de regulação do setor em que estejam inseridos. O Conselho Administrativo de Defesa Econômica tem reiteradamente afirmado que práticas como a fixação concertada de preços, a divisão de mercado ou a imposição de condições comerciais uniformes por entidades representativas configuram infrações à ordem econômica, nos termos do art. 36 da Lei nº 12.529/2011, quando resultam de iniciativa privada e não de imposição estatal.

Dessa forma, a análise da regulação econômica do mercado das autoescolas evidencia um ambiente no qual coexistem, de um lado, a intervenção estatal legítima voltada à segurança e à padronização e, de outro, espaços relevantes de autonomia empresarial. É justamente nessa zona de interação entre regulação e liberdade econômica que se inserem os debates concorrenciais,

especialmente no que diz respeito à prevenção e repressão de práticas de cartelização, o que impõe a análise dos critérios jurídicos que caracterizam o cartel como infração à ordem econômica.

3. Direito da Concorrência aplicado ao setor

O Direito da Concorrência tem como finalidade assegurar a livre iniciativa e a livre concorrência, protegendo e regulando funcionamento dos mercados contra práticas que possam restringir a competição. No ordenamento jurídico brasileiro, esse direto encontra fundamento constitucional no art. 170, inciso IV, da Constituição Federal, que consagra a livre concorrência como princípio da ordem econômica, bem como na Lei nº 12.529/2011, responsável por disciplinar a prevenção e a repressão às infrações contra a ordem econômica e estruturar o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência.

Paralelamente, o art. 173, §4º, da Constituição determina a repressão do abuso do poder econômico que vise à dominação dos mercados, à eliminação da concorrência e ao aumento arbitrário de lucros. Não se trata de apenas uma diretriz programática, mas de comando normativo que impõe ao Estado o dever de intervir quando a atuação privada ultrapassa os limites da liberdade econômica e passa a comprometer a própria estrutura concorrencial do mercado. A livre iniciativa, portanto, não autoriza comportamentos que neutralizem a competição; na verdade, pressupõe a existência de rivalidade entre agentes econômicos.

Nesse cenário, o cartel ocupa posição central como uma grave expressão de violação à ordem econômica. O art. 36 da Lei nº 12.529/2011 estabelece que constitui infração à ordem econômica,

independentemente de culpa, todo ato que tenha por objeto ou possa produzir efeitos como limitar, falsear ou de qualquer forma prejudicar a livre concorrência ou a livre iniciativa; dominar mercado relevante de bens ou serviços; aumentar arbitrariamente os lucros; ou exercer de forma abusiva posição dominante. O §3º do mesmo dispositivo explicita, entre outras condutas, acordos entre concorrentes para fixação de preços ou condições comerciais, divisão de mercados, limitação de produção ou combinação de resultados.

Dentro desse entendimento, o art. 36 revela que o legislador adotou um modelo rigoroso de tutela concorrencial ao definir como infração todo ato que tenha por objeto ou possa produzir efeitos de limitar ou falsear a concorrência, independentemente de culpa. A norma revela que a proteção jurídica incide sobre o próprio processo competitivo, e não apenas sobre danos concretos. Por isso, o cartel é, por excelência, infração por objeto, ou seja, sua ilicitude decorre da própria natureza da conduta, voltada à eliminação da rivalidade entre concorrentes, sendo desnecessária a prova de aumento efetivo de preços. Ao deixarem de decidir de forma independente e passarem a coordenar suas condutas, as empresas neutralizam a rivalidade própria do mercado e passam a atuar como se fossem uma única entidade dominante, comprometendo e o funcionamento competitivo do setor.

A doutrina empresarial reforça essa leitura ao afirmar que a liberdade de iniciativa encontra limite na preservação da concorrência. Para Fábio Ulhoa Coelho, a ordem econômica constitucional protege a livre concorrência como elemento estruturante do sistema capitalista brasileiro, de modo que condutas empresariais

destinadas a suprimir a rivalidade de mercado configuram abuso incompatível com o modelo constitucional. Nessa perspectiva, o cartel não representa simples irregularidade administrativa, mas distorção estrutural do mercado, capaz de comprometer a formação livre de preços e a eficiência alocativa do sistema econômico.

Aplicado ao setor de autoescolas, o Direito da Concorrência assume papel decisivo. A circunstância de se tratar de atividade intensamente regulada pelo Estado não exclui a incidência da Lei nº 12.529/2011. Ao contrário, mercados regulados não se transformam em espaços imunes ao controle concorrencial. A coordenação de preços, a padronização artificial de valores ou a divisão de clientela entre autoescolas configuram condutas tipicamente enquadráveis no art. 36, §3º, incisos I e II, independentemente da existência de normas administrativas que disciplinem o setor.

Nesse contexto, destaca-se a atuação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica como órgão central na repressão a cartéis. Compete ao CADE apurar condutas colusivas, aplicar multas que podem alcançar percentuais significativos do faturamento bruto das empresas e responsabilizar administradores envolvidos. A prática administrativa demonstra que o órgão trata cartéis como infrações de máxima gravidade, inclusive incentivando acordos de leniência para desarticular estruturas colusivas. A repressão a cartéis no mercado de autoescolas reafirma que a existência de regulação setorial não legitima acordos privados que neutralizem a concorrência.

Em síntese, o Direito da Concorrência não atua de forma subsidiária ou periférica no setor de autoescolas. Ele opera como

limite estruturante à atuação empresarial, impedindo que a estabilidade do mercado ou a proximidade entre agentes econômicos se convertam em justificativa para práticas coordenadas. A livre iniciativa constitucionalmente assegurada não autoriza a substituição da competição por concertação privada, sob pena de subversão do próprio modelo de ordem econômica previsto na Constituição.

4 Estudo de caso: cartel das autoescolas

A discussão teórica acerca do cartel como infração por objeto não se limita ao plano abstrato. No setor de autoescolas, a supressão da concorrência é realidade e objeto de apuração e condenação por autoridades administrativas e judiciais. Casos julgados pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica mostram que a coordenação de preços e a divisão territorial de mercado comprometeram a dinâmica competitiva em mercados locais de formação de condutores. A análise desses precedentes permite compreender como o art. 36 da Lei nº 12.529/2011 tem sido aplicado na prática e quais são os impactos jurídicos e econômicos decorrentes da cartelização no setor.

Em diferentes estados brasileiros, a formação de cartel no setor de autoescolas foi objeto de apuração e sanção, demonstrando que essas condutas de fato ocorreram. O Conselho Administrativo de Defesa Econômica divulgou a condenação de dois casos de tabelamento de preços praticados por CFCs, reconhecendo a fixação coletiva de valores como infração à ordem econômica. Em Santa Catarina, o portal OCP News noticiou a condenação de

proprietários ao pagamento de 640 salários-mínimos por formação de cartel, enquanto o ND Mais reportou a responsabilização de envolvidos em Jaraguá do Sul. Esses registros evidenciam que a cartelização no setor resultou em responsabilização administrativa e judicial.

No âmbito da atuação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica, destaca-se a investigação instaurada para apurar indícios robustos de cartel entre autoescolas da região de Itajaí (SC). Após a suspensão de portaria do Detran/SC que fixava preços mínimos e máximos, empresários do setor passaram a se organizar para evitar uma "guerra de preços", promovendo reuniões presenciais e articulações em grupos de WhatsApp com o objetivo de estabelecer valores uniformes, segundo o jornal O Globo. A apuração indicou a existência de ajuste conjunto de preços envolvendo centros de formação de condutores em Itajaí, Navegantes e municípios da mesma circunscrição regional, inclusive com registro formal de acordo em ata. A conduta revela típica prática de fixação horizontal de preços, enquadrável no art. 36, §3º, I, da Lei nº 12.529/2011.

O episódio demonstra que a retirada do tabelamento estatal não gera automaticamente concorrência saudável. A extinção da portaria do Detran devolveu aos agentes a liberdade de fixação de preços, mas essa liberdade foi utilizada para reconstruir, por meio de coordenação privada, um padrão uniforme de valores. O receio declarado de "guerra de preços" revela resistência à dinâmica competitiva, na qual a redução de preços constitui mecanismo de disputa por consumidores. Ao articularem ajustes conjuntos, os empresários eliminaram a incerteza concorrencial e

passaram a atuar de forma coordenada, distorcendo a formação livre de preços no mercado regional.

Observa-se que o argumento de que seria necessário evitar uma "guerra de preços" revela uma compreensão distorcida da lógica concorrencial. A competição por preços não constitui desvio do mercado, na verdade é sua própria essência em setores de baixa diferenciação de serviços, como o de formação de condutores. Ao considerar a redução de preços como ameaça, os empresários passaram a priorizar a manutenção conjunta de valores em vez de competir por consumidores. Em lugar de buscar diferenciação, optaram por uniformizar preços, eliminando a disputa do mercado.

Situação semelhante foi apurada em Jaraguá do Sul (SC), onde o Ministério Público de Santa Catarina ajuizou Ação Civil Pública contra dez Centros de Formação de Condutores, além de associação e sindicato do setor, pela fixação artificial de preços. A investigação, decorrente da Operação Sinal Vermelho conduzida com apoio do Grupo de Atuação Especial de Combate ao Crime Organizado, identificou reuniões destinadas à definição de tabela uniforme de valores, inclusive com interceptação de comunicações e registro de encontro entre os envolvidos. O Ministério Público requereu indenização por danos morais e materiais coletivos, bem como obrigação de não fixar preços, sob pena de multa.

No âmbito da ação civil pública, o Ministério Público de Santa Catarina sustentou a existência de dano moral coletivo em razão da fixação artificial de preços. A tese parte da premissa de que a supressão da concorrência não atinge apenas consumidores individualmente considerados, mas repercute sobre a coletividade de futuros condutores que dependem do serviço de formação.

Ao restringir a livre formação de preços e reduzir as possibilidades de escolha em ambiente competitivo, tais práticas podem comprometer o regular funcionamento da ordem econômica e impor ônus financeiro difuso à sociedade. Nessa perspectiva, a lesão ultrapassaria o plano meramente patrimonial individual, assumindo dimensão coletiva apta a justificar a tutela por meio de ação civil pública.

Destaca-se, porém, que, embora os casos analisados demonstrem a ocorrência concreta de práticas colusivas no setor, não se pode concluir que a cartelização constitua regra generalizada em todas as autoescolas do país. A repercussão de investigações e condenações, especialmente nas redes sociais, frequentemente produz narrativas amplificadas que sugerem uniformidade da prática ilícita em escala nacional. Os precedentes examinados evidenciam condutas graves e merecedoras de repressão, mas também indicam que se tratam de contextos específicos, apurados individualmente pelas autoridades competentes. A análise jurídica exige cautela para não converter episódios concretos em presunção generalizada de ilicitude setorial.

A leitura dos casos revela que a repressão ao cartel no setor de autoescolas ultrapassa a simples aplicação de multas ou a responsabilização formal dos envolvidos. Está em jogo a proteção de pessoas — jovens e trabalhadores que dependem da habilitação para estudar, trabalhar e ampliar suas oportunidades — diante da imposição de preços artificialmente elevados. Quando a coordenação ilícita substitui a concorrência, o consumidor perde a possibilidade de escolha real e passa a suportar custos que não decorrem de eficiência ou qualidade, e sim de ajuste entre concorrentes. A atuação das autoridades reafirma que a livre

iniciativa exige responsabilidade e respeito à livre concorrência, sob pena de comprometer a função social do mercado e restringir o acesso a serviços importantes.

5 Flexibilização regulatória e preservação da ordem concorrencial no mercado de autoescolas

A recente resolução editada pelo Conselho Nacional de Trânsito promoveu alterações no modelo tradicional de formação de condutores no país, flexibilizando exigências impostas na formação dos condutores. A nova disciplina retira a obrigatoriedade das aulas teóricas em autoescolas, permite que as aulas práticas sejam ministradas por instrutores autônomos credenciados e reduz a carga horária mínima exigida. Embora permaneçam obrigatórias as provas teórica e prática para a obtenção da Carteira Nacional de Habilitação, a mudança normativa modifica a forma de organização da oferta do serviço. Por conseguinte, impõe-se examinar de que modo essa reconfiguração regulatória pode repercutir sobre a dinâmica concorrencial do mercado de autoescolas.

Essa flexibilização vai impactar diretamente a estrutura de custos das autoescolas e dos profissionais que atuam no setor. A redução da carga horária mínima das aulas práticas e a possibilidade de realização das etapas formativas fora do modelo tradicional dos CFCs podem implicar diminuição de despesas operacionais fixas e maior elasticidade na organização da prestação do serviço. Além disso, a autorização para atuação de instrutores autônomos credenciados sinaliza potencial redução de

barreiras regulatórias à entrada, ampliando as formas de oferta disponíveis no mercado.

Paralelamente, o novo arranjo normativo confere maior liberdade empresarial quanto à estruturação dos serviços, possibilitando modelos mais flexíveis de ensino e eventual diversificação de estratégias competitivas. Sob a ótica do Direito da Concorrência, contudo, como já demonstrado ao longo deste estudo, a flexibilização regulatória não implica, necessariamente, uma intensificação da rivalidade entre as empresas. Em mercados locais como o de autoescolas, os concorrentes costumam conhecer a atuação uns dos outros e acompanhar com facilidade os preços praticados. Nesse contexto, a redução de exigências estatais não afasta, por si só, o risco de comportamentos coordenados ou práticas colusivas.

Para realizar uma análise concorrencial dessa nova configuração, é necessário considerar que a intensidade da rivalidade não depende apenas do grau de regulação, mas também das características estruturais do mercado. A simples redução das exigências estatais não garante, por si, maior competição entre os agentes econômicos, pois a dinâmica concorrencial permanece condicionada à forma como os concorrentes se posicionam e interagem. Isso é corroborado por Paula A. Forgioni, "o mero paralelismo consciente dos preços entre agentes econômicos é insuficiente para comprovar a existência de um cartel. [...] É necessário que se comprove um 'plus', um elemento adicional apto a demonstrar que o comportamento dos agentes econômicos no mercado não foi espontâneo." (Forgioni, 2022, p. 364-365).

A reconfiguração normativa desloca a análise para o comportamento estratégico dos agentes. Com maior liberdade na

organização da atividade, instrutores e autoescolas passam a definir de forma mais autônoma seus modelos de precificação, carga horária efetiva e estratégias de captação de alunos. Nesse ambiente, a forma como esses agentes observam e reagem às decisões uns dos outros torna-se elemento central para compreender os efeitos concorrenciais da medida.

A maior autonomia conferida a esse campo também pode favorecer a formação de expectativas estáveis quanto ao comportamento dos concorrentes. À medida que os participantes do mercado passam a observar padrões reiterados de precificação e oferta, cria-se um ambiente propício à acomodação estratégica, no qual cada agente ajusta sua conduta considerando a provável reação dos demais. Ainda que tal dinâmica não implique, necessariamente, acordo ilícito, ela pode reduzir o grau de rivalidade efetiva, tornando o mercado menos sensível a pressões competitivas mais intensas.

Assim, esse novo cenário pode produzir efeitos distintos sobre a organização do mercado. A ampliação da liberdade empresarial tende a estimular maior autonomia na definição de preços e modelos de oferta. Ao mesmo tempo, não se pode descartar que, em determinados contextos locais, surjam padrões reiterados de conduta ou referências informais de precificação amplamente observadas pelos agentes. Trata-se de dinâmicas possíveis em ambientes de interação frequente, que, embora não impliquem necessariamente ilicitude, podem influenciar o grau de rivalidade efetiva no setor.

Em conclusão, a flexibilização regulatória não afasta a incidência dos parâmetros do Direito da Concorrência sobre o setor de formação de condutores. Ao ampliar a liberdade de organização

e de atuação econômica, a nova disciplina reforça a importância de acompanhamento atento das dinâmicas de mercado, a fim de preservar a rivalidade como elemento essencial da livre iniciativa. A redução da intervenção estatal, longe de tornar dispensável a tutela concorrencial, pode exigir vigilância ainda mais cuidadosa quanto aos efeitos concretos produzidos na estrutura e no funcionamento do mercado.

6. Conclusão

O presente estudo demonstrou que o mercado de autoescolas, embora legitimamente regulado para assegurar a segurança viária, estruturou-se em ambiente que, em determinados contextos locais, favoreceu a redução da rivalidade concorrencial. A padronização excessiva e as barreiras regulatórias à entrada contribuíram para a formação de cenários propícios à coordenação ilícita entre agentes econômicos.

À luz do art. 36 da Lei nº 12.529/2011, verificou-se que a fixação concertada de preços e a divisão de mercado configuram infrações graves à ordem econômica, já reconhecidas pelo Conselho Administrativo de Defesa Econômica no setor. A existência de regulação estatal não afasta a incidência do Direito da Concorrência, tampouco legitima práticas que eliminem a livre disputa.

Quanto à flexibilização promovida pelo Conselho Nacional de Trânsito, conclui-se que ela pode ampliar a liberdade empresarial e reduzir barreiras de entrada, estimulando maior competitividade. Todavia, a desregulamentação não garante, por si só,

concorrência efetiva, sendo indispensável a atuação vigilante das autoridades antitruste.

Em síntese, a harmonização entre regulação estatal e livre concorrência exige equilíbrio: segurança e padronização devem coexistir com a preservação da rivalidade como elemento essencial da ordem econômica constitucional.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil de 1988**. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 5 out. 1988.

BRASIL. **Lei nº 12.529, de 30 de novembro de 2011**. Estrutura o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência; dispõe sobre a prevenção e repressão às infrações contra a ordem econômica. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 1º dez. 2011.

BRASIL. **Lei nº 12.529, de 30 de novembro de 2011**. Estrutura o Sistema Brasileiro de Defesa da Concorrência; dispõe sobre a prevenção e repressão às infrações contra a ordem econômica. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 1º dez. 2011.

BRASIL. **Lei nº 9.503, de 23 de setembro de 1997**. Institui o Código de Trânsito Brasileiro. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 24 set. 1997.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial**: direito de empresa. 19. ed. São Paulo: Saraiva, 2017. v. 1.

FORGIONI, Paula A. **Os fundamentos do antitruste**. 8. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2022.

CAPÍTULO IV

CRISE EMPRESARIAL, INSOLVÊNCIA E RESPONSABILIDADE PATRIMONIAL

Reúne estudos sobre recuperação judicial, falência, administrador judicial, desconsideração da personalidade jurídica e sociedades anônimas do futebol.

MODERNIZAÇÃO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL NO BRASIL: AS CONTRIBUIÇÕES DA LEI Nº 14.112/2020

MODERNIZATION OF JUDICIAL RECOVERY IN BRAZIL: THE CONTRIBUTIONS OF LAW NO. 14.112/2020

Felipe José Mello de Souza Pinheiro; Nicoly Gomes da Silva

Resumo: A recuperação judicial é um instrumento essencial para preservação da empresa viável, contudo, a experiência prática do regime instituído em 2005 revelou limitações estruturais que, foram abrangidos pela reforma legislativa de 2020. Levando a uma modernização que objetiva consolidar um ambiente empresarial mais estável e competitivo, especialmente sob a perspectiva dos credores e investidores.

Palavras-Chave: Recuperação judicial. Modernização legislativa. Segurança jurídica. Investidores. Credores.

Abstract: Judicial reorganization is an essential instrument for preserving a viable company; however, the practical experience under the regime established in 2005 revealed structural limitations that were addressed by the 2020 legislative reform. This led to a modernization process aimed at consolidating a more stable and competitive business environment, particularly from the perspective of creditors and investors.

Keywords: Judicial reorganization. Legislative modernization. Legal certainty. Investors. Creditors.

1. INTRODUÇÃO

A recuperação judicial consolidou-se no ordenamento jurídico brasileiro como instrumento central de enfrentamento das crises empresariais, voltado à preservação da atividade econômica e à manutenção da função social da empresa. Instituída pela Lei nº 11.101/2005, a sistemática recuperacional representou marco relevante ao substituir o antigo modelo falimentar predominantemente liquidatório por uma lógica de reestruturação e superação da crise.

Entretanto, a experiência prática revelou limitações estruturais do regime original, especialmente no que se refere à morosidade processual, à rigidez negocial, à insegurança quanto ao financiamento do devedor e à ausência de disciplina adequada para situações de insolvência transnacional. Essas fragilidades passaram a comprometer a efetividade do instituto e a reduzir sua atratividade perante investidores e credores.

Nesse contexto, a Lei nº 14.112/2020 foi editada com o propósito de aperfeiçoar o sistema concursal brasileiro, promovendo ajustes técnicos e incorporando mecanismos inspirados em modelos estrangeiros consolidados. A reforma buscou modernizar o procedimento, fortalecer a autonomia negocial, ampliar a segurança jurídica e tornar o ambiente de recuperação mais previsível e eficiente.

O presente artigo tem por objetivo analisar as principais contribuições da Lei nº 14.112/2020 para a modernização da

recuperação judicial no Brasil, com ênfase nos impactos positivos decorrentes do fortalecimento da segurança jurídica, especialmente sob a ótica de investidores e credores. Para tanto, examina-se o contexto histórico do instituto, suas limitações práticas anteriores à reforma, as inovações legislativas introduzidas e os impactos práticos dessa atualização, destacando-se seus reflexos na consolidação de um ambiente empresarial mais estável e competitivo.

Para o desenvolvimento da presente pesquisa, adotou-se o método de abordagem dedutivo, com utilização predominante de pesquisa bibliográfica e documental. Além disso, o estudo possui caráter qualitativo, buscando interpretar as inovações legislativas sob a perspectiva de seus impactos positivos na consolidação da segurança jurídica e na valorização da autonomia negocial no âmbito da recuperação judicial.

2. O CONTEXTO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL NO BRASIL E A NECESSIDADE DE MODERNIZAÇÃO

A recuperação judicial, disciplinada pela Lei nº 11.101/2005 e modificada pela Lei nº 14.112/2020, surge em um contexto de fomento às atividades econômicas, para que empresas viáveis possam continuar exercendo suas atividades, preservando empregos e adimplindo suas dívidas perante os credores. Esse instituto jurídico é construído a partir de princípios que orientam sua interpretação e aplicação, voltados à preservação da atividade empresarial, à proteção dos credores e à promoção do equilíbrio econômico e social.

O princípio da preservação da empresa, consagrado no art. 47 da Lei nº 11.101/2005, configura eixo central da recuperação judicial, em que o objetivo é viabilizar a reestruturação da empresa. Dessa forma, sempre que possível, deve-se priorizar a manutenção da atividade empresarial, de modo a preservar a fonte produtora, os empregos e os interesses dos credores, reconhecendo a relevância econômica e social da atividade empresarial. Trata-se de princípio que decorre da função social da empresa e que justifica a adoção de medidas excepcionais para evitar a falência de empresas viáveis.

De maneira conjunta ao princípio da preservação, destaca-se o princípio da viabilidade, segundo o qual a recuperação judicial somente se legitima quando demonstrada a possibilidade real de melhora da situação econômico-financeira da empresa. Caso a empresa esteja enfrentando uma crise cujo resultado não poderá, em nenhuma hipótese ser positivo, não há que falar em recuperação judicial, de maneira que, atrasaria um desfecho inevitável. Isso ocasionaria a dilatação do processo de falência e eventual dano aos credores.

Segundo Bezerra Filho (2021, p. 339-340):

> "A recuperação judicial destina-se às empresas que estejam em situação de crise econômico-financeira, com possibilidade, porém, de superação, pois aquelas em tal estado, porém em crise de natureza insuperável, devem ter sua falência decretada, até para que não se tornem elemento de perturbação do bom andamento das relações econômicas no mercado."

Nesse contexto, ao passo que o instituto busca a preservação da empresa, destaca-se a relevância do interesse dos credores, colocando-os no centro do processo recuperacional, garantindo,

por fim, a promoção do equilíbrio econômico e social da recuperação judicial. Nessa toada, com a crescente globalização do processo comercial, empresas foram expostas a novos mercados e a novos credores, que possuem interesses diversos. De modo que, a recuperação judicial deixa de ser um favor legal concedido ao devedor e passa a ser resultado de uma negociação coletiva, estruturada e orientada pelo interesse comum na maximização da satisfação dos créditos, ainda que mediante concessões como prazos, deságios ou reestruturações.

De acordo com Mihich (2023, p. 19):

> "A globalização possibilitou o acesso a mercados internacionais, mas também trouxe consigo riscos e volatilidades. As empresas, ao enfrentarem dificuldades financeiras em um ambiente globalizado, muitas vezes se deparam com credores e investidores de diferentes nacionalidades, com diferentes interesses e leis. A recuperação judicial fornece um mecanismo que permite a negociação e reestruturação das dívidas, envolvendo todas as partes interessadas, tanto nacionais quanto internacionais."

Contudo, a Lei nº 14.112/2020 trouxe ao processo de recuperação, o *par conditio creditorum*, estabelecendo que credores em situações equivalentes recebam tratamento isonômico, evitando privilégios arbitrários. A reforma buscou aumentar a transparência e a segurança jurídica nesse aspecto, inclusive ao disciplinar de forma mais clara a votação do plano e o chamado *cram down*.

A Lei nº 14.112/2020 reforçou essa lógica ao estimular soluções consensuais e ao valorizar a deliberação em assembleia geral de credores. Trazendo ao processo empresarial uma autonomia privada mitigada, segundo o qual o plano de recuperação judicial deve resultar da negociação entre devedor e credores, respeitada

a vontade da maioria qualificada. A intervenção do Poder Judiciário deve ser limitada, atuando principalmente como fiscal da legalidade do procedimento, e não como substituto da vontade negocial das partes.

Por fim, destaca-se o princípio da segurança jurídica, fortalecido pela maior previsibilidade das regras relativas aos créditos, às garantias e aos efeitos da recuperação judicial. Ao conferir maior clareza normativa, a Lei nº 14.112/2020 contribui para a confiança de investidores e credores, elemento essencial para o sucesso da recuperação e para a estabilidade do ambiente empresarial brasileiro.

2.1 LIMITAÇÕES PRÁTICAS DA LEI Nº 11.101/2005 ANTES DA REFORMA

Embora a Lei nº 11.101/2005 tenha trazido modernizações necessárias à época em que foi lançada, a partir da sua vigência e com o início da sua utilização como meio de resolução de conflitos, demonstrou a existência de algumas limitações que comprometeram sua efetividade, evidenciando, posteriormente, a necessidade de reforma.

Entre as principais limitações constatadas, destaca-se, inicialmente, a excessiva morosidade processual. Apesar de ter como objetivo oferecer celeridade aos processos de recuperação judicial e falência, a lei mostrou-se, na prática, marcada por elevado grau de formalismo. A consolidação do quadro geral de credores, permeada por impugnações, incidentes processuais e recursos sucessivos, frequentemente prolongava o trâmite por anos, comprometendo a viabilidade econômica da empresa em crise. A demora, nesse contexto, contrapunha-se ao próprio princípio da

preservação da empresa, uma vez que a instabilidade prolongada agravava a deterioração patrimonial e reduzia as chances de soerguimento.

Outro entrave relevante consistia na rigidez estrutural do plano de recuperação judicial. A divisão estanque das classes de credores e os critérios formais para aprovação do plano, embora voltados à proteção coletiva, limitaram a flexibilidade negocial. A ausência de mecanismos mais sofisticados de reestruturação financeira, amplamente utilizados em sistemas estrangeiros, dificultava soluções consensuais mais eficientes e adaptadas à realidade econômica da empresa devedora.

Somava-se a isso a insegurança jurídica relacionada ao financiamento da empresa em recuperação. A redação original da lei não disciplinava de forma clara o chamado financiamento do devedor em recuperação, tampouco assegurava prioridade suficientemente atrativa aos novos financiadores. A ausência de garantias robustas desestimulava o aporte de capital externo, elemento essencial para a manutenção das atividades empresariais durante o período de reestruturação, contribuindo para o insucesso de inúmeros processos recuperacionais.

No plano internacional, a lei também apresentava lacunas quanto à insolvência transnacional. Em um cenário de crescente globalização das atividades empresariais, a inexistência de regras específicas sobre cooperação jurisdicional e reconhecimento de processos estrangeiros gerava insegurança jurídica, especialmente em casos envolvendo ativos ou credores situados no exterior. Tal omissão colocava o ordenamento brasileiro em descompasso com padrões internacionais de tratamento da insolvência.

Ademais, a integração entre recuperação judicial e créditos tributários mostrava-se insuficiente. A inexistência de mecanismos eficazes de negociação fiscal dentro do processo recuperacional dificultava a superação da crise, sobretudo porque os débitos tributários frequentemente representavam parcela expressiva do passivo empresarial. A inviabilidade prática de equacionamento dessas obrigações tornava muitos planos economicamente insustentáveis.

Diante desse panorama, verifica-se que, embora a Lei nº 11.101/2005 tenha representado marco relevante na evolução do direito concursal brasileiro, suas limitações práticas, especialmente no tocante à morosidade, à rigidez negocial, à insegurança quanto ao financiamento, às lacunas internacionais e às dificuldades na negociação tributária, comprometeram sua efetividade. Tais deficiências estruturais evidenciaram a necessidade de aperfeiçoamento legislativo, culminando na reforma introduzida pela Lei nº 14.112/2020, que buscou alinhar o regime brasileiro às melhores práticas contemporâneas de reestruturação empresarial.

3. AS PRINCIPAIS INOVAÇÕES TRAZIDAS PELA LEI Nº 14.112/2020

A Lei nº 14.112/2020 representou um avanço significativo no processo de modernização da recuperação judicial no Brasil, ao promover alterações pontuais, porém relevantes, na Lei nº 11.101/2005. O objetivo central da reforma foi conferir maior eficiência e racionalidade econômica ao procedimento recuperacional, buscando torná-lo mais compatível com a realidade empresarial contemporânea. Nesse sentido, o legislador procurou

aproximar o modelo brasileiro das experiências estrangeiras bem-sucedidas, sem afastar os princípios estruturantes do sistema nacional, especialmente a preservação da empresa viável.

Dentre as inovações introduzidas, merece destaque o fortalecimento do caráter negocial da recuperação judicial. A reforma reforçou o protagonismo dos credores e reduziu a excessiva dependência de soluções impostas pelo Estado, valorizando a autonomia privada e a negociação coletiva, ao ampliar os instrumentos disponíveis às partes, a lei passou a incentivar soluções construídas de forma consensual, mais adequadas à realidade econômica do devedor e aos interesses efetivos dos credores envolvidos.

Nesse contexto, destaca-se a possibilidade de apresentação de plano alternativo pelos credores, prevista no art. 6º, § 4º-A, e no art. 56 da Lei nº 11.101/2005, com redação dada pela Lei nº 14.112/2020. Tal inovação contribui para evitar a paralisação do processo diante da inércia do devedor, além de estimular uma postura mais ativa dos credores na condução da recuperação judicial. Trata-se de medida que reforça a lógica cooperativa do instituto e amplia as chances de construção de soluções viáveis em cenários de crise empresarial mais complexos.

Outro ponto positivo da reforma refere-se ao aperfeiçoamento do regime do s*tay period,* que se trata da possibilidade de prorrogação excepcional do prazo de suspensão das ações e execuções, desde que o devedor não tenha concorrido para o atraso do processo, contribui para um maior equilíbrio entre os interesses envolvidos. De um lado, assegura-se tempo suficiente para a negociação do plano; de outro, evita-se a utilização abusiva do instituto como mero mecanismo protelatório, o que historicamente fragilizava a credibilidade da recuperação judicial.

A Lei nº 14.112/2020 também inovou ao incentivar expressamente a utilização de métodos adequados de solução de conflitos, como a mediação e a conciliação, no âmbito da recuperação judicial. A incorporação desses mecanismos representa uma tentativa clara de reduzir a excessiva judicialização dos conflitos empresariais, promovendo soluções mais céleres, eficientes e compatíveis com a dinâmica econômica das empresas em crise.

No que se refere à governança do procedimento, a reforma promoveu o fortalecimento do papel do administrador judicial, ampliando suas atribuições e exigindo maior transparência na condução do processo. O incentivo ao uso de meios eletrônicos para comunicação e divulgação de informações contribui para o aumento da confiança dos credores e para uma fiscalização mais eficaz do cumprimento do plano de recuperação.

Essa evolução legislativa dialoga com a compreensão doutrinária de que a recuperação judicial deve ser vista como um instrumento de reorganização empresarial, e não como simples suspensão de obrigações. Conforme destaca Mihich (2023, p. 9), em estudo sobre a evolução do instituto, "a recuperação judicial surge como uma ferramenta jurídica de combate e proteção às empresas que se encontram nessa situação, possibilitando-lhes uma chance de planejar uma reestruturação". A reforma da lei, ao sistematizar entendimentos já consolidados e aprimorar os mecanismos existentes, reforça essa concepção.

Por fim, observa-se que a Lei nº 14.112/2020 contribuiu para o fortalecimento da segurança jurídica no âmbito da recuperação judicial, ao positivar regras mais claras sobre competência, cooperação jurisdicional e preservação dos bens essenciais à atividade empresarial. Ao conferir maior previsibilidade ao procedimento,

a reforma reafirma a recuperação judicial como instrumento central para a estabilidade do ambiente empresarial brasileiro e para a efetiva superação das crises econômico-financeiras.

4. IMPACTOS PRÁTICOS E PERSPECTIVAS DA MODERNIZAÇÃO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

A modernização promovida pela Lei nº 14.112/2020 na Lei nº 11.101/2005 representou relevante avanço no sistema brasileiro de insolvência empresarial, ao incorporar mecanismos mais sofisticados de reestruturação, fortalecer a segurança jurídica e alinhar o ordenamento às melhores práticas internacionais. Seus impactos práticos já podem ser percebidos tanto na dinâmica processual quanto na postura dos agentes econômicos envolvidos.

Entre os principais impactos práticos, destaca-se o fortalecimento do financiamento do devedor em recuperação. A nova disciplina conferiu maior proteção ao financiador, inclusive com previsão de garantias e prioridade de pagamento, o que tende a estimular a injeção de capital novo na empresa em crise. Essa inovação contribui diretamente para a preservação da atividade empresarial, aumentando as chances de soerguimento e reduzindo a probabilidade de convolação em falência.

Outro efeito significativo foi a ampliação dos mecanismos de negociação e flexibilização do plano de recuperação judicial. A possibilidade de apresentação de plano alternativo pelos credores, bem como o aperfeiçoamento do instituto do *cram down* (mecanismo que permite ao juiz homologar o plano mesmo diante da rejeição por determinada classe de credores, desde que

atendidos os requisitos legais), fortaleceu o equilíbrio entre autonomia privada e intervenção judicial. Ao estabelecer critérios objetivos para a superação da resistência minoritária, a reforma preserva a lógica negocial do procedimento sem comprometer sua viabilidade prática. Na experiência recente, observa-se maior dinamismo nas assembleias de credores e incremento na cultura de negociação estruturada.

A regulamentação da insolvência transnacional, inspirada na Lei Modelo da Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL), foi desenvolvida em 1997 pela comissão da Organização das Nações Unidas (ONU), também trouxe impactos relevantes. A previsão expressa de cooperação internacional e reconhecimento de processos estrangeiros ampliou a segurança jurídica em casos envolvendo ativos ou credores no exterior, posicionando o Brasil em patamar mais competitivo no cenário global de investimentos.

No âmbito tributário, embora ainda existam desafios, a modernização introduziu instrumentos que facilitam a negociação fiscal, inclusive com a previsão de parcelamentos e integração com normas de transação tributária. Tal medida contribui para a viabilidade econômica dos planos, considerando o peso significativo dos créditos fiscais no passivo empresarial.

Ademais, a valorização da recuperação extrajudicial e o estímulo a soluções consensuais reforçam a tendência de desjudicialização parcial dos conflitos empresariais. A ampliação do alcance do instituto e a flexibilização de quóruns aumentaram sua atratividade como alternativa célere e menos onerosa.

Sob a perspectiva futura, a modernização aponta para um modelo cada vez mais orientado à eficiência econômica e à preservação de valor. Espera-se maior profissionalização dos administradores judiciais, fortalecimento da governança corporativa durante o período recuperacional e amadurecimento da cultura negocial entre credores e devedores.

Contudo, os desafios persistem. A efetividade da reforma depende da consolidação jurisprudencial, da uniformização interpretativa pelos tribunais e da adaptação prática dos operadores do direito às novas ferramentas normativas. Além disso, fatores macroeconômicos, como acesso ao crédito e estabilidade regulatória, influenciam diretamente os resultados concretos da reestruturação empresarial.

Em síntese, a modernização da recuperação judicial representa avanço significativo na consolidação de um sistema concursal mais eficiente, competitivo e alinhado às práticas internacionais. Seus impactos práticos já demonstram potencial de aprimoramento do ambiente de negócios brasileiro, cabendo à doutrina e à jurisprudência o papel de consolidar e aperfeiçoar a aplicação dos novos instrumentos legais.

4.1 SEGURANÇA JURÍDICA PARA INVESTIDORES E CREDORES

A Lei nº 14.112/2020 promoveu avanço significativo no fortalecimento da segurança jurídica para os credores e investidores ao conferir maior clareza normativa, previsibilidade procedimental e proteção aos créditos. Nesse viés, a reforma contribuiu para a consolidação de um ambiente mais confiável e atrativo ao capital, elemento indispensável para o desenvolvimento empresarial.

Um dos pontos centrais dessa evolução refere-se à disciplina do financiamento do devedor em recuperação judicial (*DIP financing*). Conforme destacado por Alves (2021), "a Lei nº 11.101/2005 trazia em seu texto poucas normativas que balizavam a aplicação dessa ferramenta, sem fornecer aos possíveis investidores a segurança jurídica e garantias necessárias à concessão de financiamento a empresas em processo de recuperação". Esse cenário gerava incerteza quanto à efetiva recuperação do crédito e, consequentemente, desestimulava novos aportes de capital, mas com a inclusão da Seção específica (IV-A) sobre o financiamento do devedor, que se inicia a partir do art. 69-A, a Lei nº 14.112/2020 passou a regulamentar de forma clara o procedimento para autorização judicial do financiamento, a constituição de garantias e a atribuição de tratamento prioritário ao crédito concedido, assegurando maior proteção ao financiador em eventual cenário falimentar.

A possibilidade de constituição de garantias, inclusive sobre bens já onerados, sem necessidade de anuência expressa do credor originalmente garantido, representa uma outra inovação de grande impacto positivo, pois essa medida amplia o leque de instrumentos disponíveis para captação de recursos e reduz barreiras que anteriormente inviabilizavam operações financeiras essenciais à continuidade da atividade empresarial. Além disso, a previsão de que eventual reforma da decisão autorizativa não afeta a natureza extraconcursal do crédito após o desembolso reforça a estabilidade das relações jurídicas e protege a confiança legítima do financiador.

Outro aspecto relevante diz respeito ao fortalecimento do protagonismo dos credores no processo recuperacional. A ampliação

dos mecanismos de participação, como a possibilidade de apresentação de plano alternativo e o aperfeiçoamento do *cram down*, confere maior equilíbrio às negociações e reduz a percepção de assimetria entre devedor e credores.

No plano internacional, a incorporação de regras sobre insolvência transnacional, inspiradas na Lei Modelo da UNCITRAL, também fortalece a segurança jurídica para investidores estrangeiros. A previsão de cooperação jurisdicional e reconhecimento de processos estrangeiros posiciona o Brasil em consonância com práticas consolidadas no cenário global, aumentando a confiança de credores internacionais e facilitando a circulação de capital.

Ademais, o reforço da transparência processual, com a ampliação das atribuições do administrador judicial e o incentivo ao uso de meios eletrônicos, favorece o acompanhamento mais eficiente do cumprimento do plano e reduz riscos informacionais. A previsibilidade quanto à classificação e ao tratamento dos créditos, aliada à sistematização de entendimentos jurisprudenciais já consolidados, contribui para a estabilidade do ambiente negocial. Com isso, a reforma aproxima o sistema brasileiro de modelos internacionais mais amadurecidos, nos quais a recuperação judicial é compreendida como instrumento técnico de reorganização econômica, e não como mera suspensão de obrigações.

Assim, sob a ótica de investidores e credores, a modernização legislativa representa avanço significativo na consolidação de um regime concursal mais previsível, eficiente e alinhado às exigências do mercado contemporâneo, contribuindo diretamente para a estabilidade das relações empresariais e para o desenvolvimento econômico.

5. CONCLUSÃO

A Lei nº 14.112/2020 representou avanço significativo na modernização do sistema de recuperação judicial brasileiro, ao promover ajustes técnicos que fortaleceram a segurança jurídica, ampliaram a autonomia negocial e conferiram maior previsibilidade procedimental. Com o advento da reforma, consolidou-se o caráter negocial da recuperação judicial ao valorizar o protagonismo dos credores e incentivar soluções consensuais, reduzindo a excessiva dependência de soluções impostas pelo Estado.

No aspecto prático, a nova disciplina do financiamento do devedor (*DIP financing*) conferiu maior proteção aos investidores, com previsão de garantias e prioridade de pagamento, estimulando a injeção de capital novo na empresa em crise. A possibilidade de constituição de garantias sobre bens já onerados, sem necessidade de anuência expressa do credor original, ampliou os instrumentos disponíveis para captação de recursos.

A regulamentação da insolvência transnacional, inspirada na Lei Modelo da UNCITRAL, posicionou o Brasil em consonância com práticas consolidadas no cenário global, ampliando a segurança jurídica para investidores estrangeiros. Observa-se, ainda, o fortalecimento da transparência processual, com a ampliação das atribuições do administrador judicial e o incentivo ao uso de meios eletrônicos.

Contudo, a efetividade da reforma depende da consolidação jurisprudencial, da uniformização interpretativa pelos tribunais e da adaptação prática dos operadores do direito às novas ferramentas normativas. Os fatores macroeconômicos, como acesso

ao crédito e estabilidade regulatória, também influenciam diretamente os resultados concretos da reestruturação empresarial.

Em síntese, a modernização da recuperação judicial representa avanço significativo na consolidação de um sistema concursal mais eficiente, competitivo e alinhado às práticas internacionais, contribuindo diretamente para a estabilidade das relações empresariais e para o desenvolvimento econômico, cabendo à doutrina e à jurisprudência o papel de consolidar e aperfeiçoar a aplicação dos novos instrumentos legais.

REFERÊNCIAS

ALVES, Renata Almeida. **Recuperação judicial**: investidores ganham mais segurança e empresas em crise visam novo fôlego com a reforma da Lei. TNP Advogados, 25 jan. 2021. Disponível em: https://tnp.adv.br/25-01-2021-recuperacao-judicial-investidores-ganham-mais-seguranca-e-empresas-em-crise-visam-novo-folego-com-a-reforma-da-lei/ Acesso em: 21 fev. 2026.

BEZERRA FILHO, Manoel Justino; BEZERRA, Adriano Ribeiro Lyra; SANTOS, Eronides A. **Rodrigues dos**. Lei de Recuperação de Empresas e Falência. 2025. Acesso em: 27 jan. 2026.

BRASIL. **Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005**. Regula a recuperação judicial, a recuperação extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. Diário Oficial da

União: seção 1, Brasília, DF, 9 fev. 2005. Disponível em:. Acesso em: 12 dez. 2026.

BRASIL. **Lei nº 14.112, de 24 de dezembro de 2020**. Altera a Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005, para aperfeiçoar a legislação referente à recuperação judicial, à recuperação extrajudicial e à falência do empresário e da sociedade empresária. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 24 dez. 2020. Disponível em:. Acesso em: 08 jan. 2026.

MIHICH, Luiz Felipe Salem. **A evolução histórica do instituto da recuperação judicial**. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Direito) – Faculdade de Direito, Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2023. Disponível em: https://dspace.mackenzie.br/items/0d6aad38-b6dc-4328-8548-968c8ca7c4ad. Acesso em: 23 jan. 2026.

ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS. **Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional (UNCITRAL)**. Lei Modelo sobre Insolvência Transfronteiriça (1997). Nova York: ONU, 1997. Disponível em: https://uncitral.un.org/es/texts/insolvency/modellaw/cross-border_insolvency Acesso em: 20 fev. 2026.

SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA. **Jurisprudência em matéria de recuperação judicial e financiamento DIP**. Disponível em: https://www.stj.jus.br Acesso em: 20 fev. 2026.

FUNÇÕES E RELEVÂNCIA DO ADMINISTRADOR JUDICIAL NO PROCESSO FALIMENTAR

FUNCTIONS AND RELEVANCE OF THE JUDICIAL ADMINISTRATOR IN BANKRUPTCY PROCEEDINGS

Gabriel da Silva Nascimento; Sabrina Cassol; Virgínia Medim Abreu

RESUMO: Introdução. O artigo em questão analisa a função do administrador judicial no processo de falência, destacando sua importância como colaborador do juiz e especialista técnico que coordena os atos necessários para a liquidação dos bens do devedor. A pesquisa, sob a égide da Lei nº 11.101/2005, elucida a posição desse profissional no sistema de falências e recuperações judiciais brasileiro, evidenciando sua função na busca pela transparência, paridade entre credores e eficiência na tramitação. Objetivo. O objetivo geral da pesquisa é investigar as atribuições, responsabilidades e limites de atuação do administrador judicial na falência. Os objetivos específicos consistem em: (i) descrever as competências legais que estão estabelecidas na legislação em vigor; (ii) investigar os deveres de diligência, imparcialidade e prestação de contas; e (iii) analisar a importância de sua atuação para a efetividade do processo falimentar e para a realização dos princípios do direito concursal. Método. Utiliza-se uma metodologia qualitativa, tanto de natureza bibliográfica quanto documental, baseada na análise da legislação pertinente, da doutrina especializada e das decisões dos tribunais brasileiros. A pesquisa se estabelece a partir da análise crítica e sistemática das disposições legais que regem a falência, com um olhar crítico sobre a prática e os desafios

do administrador judicial. Resultados. Os dados obtidos mostram que o administrador judicial exerce um papel crucial, que abrange desde a coleta e proteção dos bens da massa falida até a criação da lista completa de credores e a gestão da venda dos bens. Observa-se que seu trabalho especializado e imparcial ajuda a aumentar o valor dos bens, a atender aos direitos dos credores de forma justa e a diminuir as disputas durante o processo de falência. Conclusão. Em suma, o administrador judicial desempenha uma função vital para assegurar que o processo de falência ocorra de forma organizada, rápida e eficaz. A sua conduta profissional, pautada pela ética e competência, mostra-se crucial para garantir a proteção legal em casos de crise financeira empresarial, firmando-se como pilar fundamental do sistema de insolvência do Brasil, trazendo segurança jurídica aos credores (preservando seus interesses) e garantindo transparência procedimental da recuperação judicial.

Palavras-chave: Processo falimentar; administrador judicial; Princípio da Preservação da Empresa

ABSTRACT: Introduction. This article examines the role of the judicial administrator in bankruptcy proceedings, highlighting its importance as an auxiliary to the court and as a technical specialist responsible for coordinating the acts necessary for the liquidation of the debtor's assets. Under the framework of Lei nº 11.101/2005, the study clarifies the position of this professional within the Brazilian system of bankruptcy and judicial reorganization, emphasizing its function in promoting transparency, equality among creditors, and procedural efficiency. Objective. The general objective of this research is to investigate the duties, responsibilities, and limits of the judicial administrator's performance in bankruptcy proceedings. The specific objectives are: (i) to describe the legal powers established by the applicable legislation; (ii) to examine the duties of diligence, impartiality, and accountability; and (iii) to analyze the relevance of the judicial administrator's role to the effectiveness of bankruptcy proceedings and to the implementation of insolvency law principles. Method. The study adopts a qualitative methodology, both bibliographical and documentary in nature, based on the analysis of relevant legislation, specialized legal scholarship, and decisions rendered by Brazilian courts. The research is developed through a systematic

and critical examination of the statutory provisions governing bankruptcy, with particular attention to practical challenges and the institutional role of the judicial administrator. Results. The findings demonstrate that the judicial administrator performs a crucial role, encompassing the collection and preservation of the bankruptcy estate's assets, the preparation of the comprehensive list of creditors, and the management of asset liquidation. It is observed that the administrator's specialized and impartial performance contributes to maximizing asset value, ensuring the fair satisfaction of creditors' claims, and reducing disputes throughout the bankruptcy process. Conclusion. In conclusion, the judicial administrator plays a vital role in ensuring that bankruptcy proceedings are conducted in an orderly, expeditious, and effective manner. Professional conduct guided by ethical standards and technical competence is essential to safeguarding legal protection in situations of corporate financial distress. Accordingly, the judicial administrator stands as a fundamental pillar of the Brazilian insolvency system, fostering legal certainty for creditors, preserving their interests, and ensuring procedural transparency in judicial reorganization proceedings.

Keywords: Bankruptcy process; judicial administrator; principle of preservation of the company.

INTRODUÇÃO

A lei 11.101/2005 trata a respeito da recuperação judicial, extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. Ou seja, a referida lei traz à tona dois institutos: a falência e a recuperação judicial. De forma geral, é possível afirmar que seu objetivo é recuperar as empresas que estejam em crise econômico-financeira, cumprindo, portanto, o princípio da preservação da empresa, o qual orienta todo o direito empresarial.

Dessa forma, todo o processo de recuperação é orientado a partir da preservação da atividade empresarial, que não se

confunde com preservar o empresário ou a sociedade empresária. Ou seja, todo o processo falimentar é orientado na busca da preservação do que está posto e não demolir toda a estrutura econômica. Portanto, a liquidação das sociedades empresarias é o último recurso na estrutura normativa empresarial.

O procedimento falimentar tem rito especial (próprio), no qual é pautado por garantias processuais, seja elas constitucionais ou os adstrito a lei especial, assim como os princípios do contraditório e da ampla defesa. O início desse processo pode se dar a partir de um requerimento do credor, do próprio devedor ou por deliberação. Uma vez decretada as consequências produzidas se dão tanto na esfera patrimonial do falido, assim como nas relações jurídicas advindas na constância da existência da sociedade empresária, seja com credores, empregados ou terceiros. Por isso, é necessário, na condução desse processo, imparcialidade, transparência e certo rigor técnico.

Diante desse contexto, se fez necessário o estabelecimento do administrador judicial. Agente primordial para a manutenção de todos os princípios constitucionais e infraconstitucionais durante o processo falimentar e na busca incansável do objetivo da legislação empresarial, a manutenção da atividade geradora de emprego e renda.

A figura do administrador judicial, segundo o artigo 21, da Lei de Recuperação e Falência, deverá ser profissional idôneo, e pode ser pessoa física, preferencialmente advogado, economista, administrador de empresas ou contador, ou pessoas jurídicas, desde que seja especializadas, caso em que deverá ser declarado, no Termo de Compromisso (artigo 33, da LFRE), o nome do profissional responsável pela condução do processo de Recuperação

Judicial. Esse profissional será nomeado pelo juízo falimentar, atuando como auxiliar da justiça. É inegável a importância desse profissional para o desenvolvimento do processo, pois suas funções abrangem desde a arrecadação e administração dos bens, verificação e classificação dos créditos, prestação de contas até a colaboração com o juízo na tomada de decisões. Portanto, sua atuação é fundamental para garantir a constitucionalidade, legalidade, eficiência e a transparência do processo falimentar.

Diante da relevância do tema, o presente trabalho irá, de forma técnica e sistemática, analisar o rito do referido procedimento e a atuação desse profissional indispensável para a consecução dos princípios, dos objetivos e das finalidades do processo falimentar, evidenciando sua importância prática, técnica e jurídica. Portanto, diante da complexidade e amplitude das relações empresariais em um mundo neoliberal e globalizado, buscasse contribuir, de forma crítica, para a compreensão do referido instituto, trazendo à tona a (des)necessidade das recentes alterações legislativas.

1 PRINCÍPIO DA PRESERVAÇÃO DA EMPRESA

Esse princípio inspirou a criação da Lei 11.101/2005 (Lei de recuperação judicial e falência), sendo um dos pilares do direito empresarial. O referido princípio coaduna que o encerramento da atividade empresarial deve dar-se em último caso, ou seja, é a ultima ratio. Isso se deve ao fato de que a sociedade empresária carrega consigo um pacote complexo de relações jurídicas, no qual, não lhe dar a oportunidade de se reerguer traria repercussões jurídicas relevantes, e em alguns casos desastrosas. A título

de exemplo, nesse conglomerado de relações jurídicas, temos trabalhadores, fornecedores, investidores, o fisco etc. Portanto, se o direito empresarial não trouxesse institutos que tivessem como pilar o referido princípio, quando uma empresa entrasse no processo de falência logo daria seu encerramento e, portanto, afetaria uma estrutura jurídica, econômica e social que vai muito além da sociedade em encerramento.

É nesse sentido o ensinamento do brilhante doutrinador André Luiz Ramos, que afirma que o

> princípio da preservação da empresa, pelo qual, sempre que possível, há que se manter a empresa como organismo econômico produtor de riquezas, tendo em vista os inúmeros interesses envolvidos, como os dos trabalhadores, do fisco e dos consumidores. Ademais, há que se atentar para a função social que a sociedade desempenha, equacionando os interesses da sociedade, dos sócios que saem da sociedade, ou seus herdeiros, e dos sócios que permanecem. (2016, p. 404)

Portanto, o referido princípio propiciou a criação de vários institutos cuja finalidade fosse como finalidade manter a sociedade empresarial em funcionamento, sendo um desses institutos a recuperação judicial, assim como a dissolução parcial da atividade empresarial. É diretriz e fundamento para inúmeras decisões judiciais, como a seguir, no qual o STJ demonstra, de forma explícita, a sua preocupação em manter a atividade empresarial em funcionamento:

> Processo civil. Execução. Penhora de renda. Ausência de prévia citação. Nulidade. (...) – As Turmas que compõem a Segunda Seção deste Tribunal têm admitido a penhora sobre o faturamento da empresa desde que, cumuladamente: a) o devedor não possua bens ou, se os possuir, sejam esses de difícil execução ou

> insuficientes a saldar o crédito demandado, b) haja indicação de administrador e esquema de pagamento (CPC, arts. 677) e c) o percentual fixado sobre o faturamento não torne inviável o exercício da atividade empresarial. Recurso Especial parcialmente provido 5.1.5. 6. (Resp 866.382/RJ, Rel. Min. Nancy Andrighi, 3.ª Turma, j. 11.11.2008, Dje 26.11.2008).

Também no seguinte julgado, do mesmo tribunal, STJ:

> Processual civil. Agravo regimental. Medida cautelar. Penhora sobre o faturamento bruto da empresa. Ausência de outros bens passíveis de constrição eficaz. Possibilidade. Percentual elevado. Comprometimento das atividades empresariais. Redução. I. Conquanto possível a penhora sobre o faturamento bruto da devedora, quando inexistentes bens disponíveis de fácil liquidação, deve ela observar percentual que não comprometa a higidez financeira, ameaçando o prosseguimento das atividades empresariais. (...) (AgRg na Mc 14.919/RS, Rel. Min. Aldir Passarinho Junior, 4.ª Turma, j. 09.12.2008, Dje 02.02.2009).

No entanto, não devemos radicalizar o referido principio a ponto de acreditar que nenhuma atividade empresarial deva sofrer dissolução em razão de falência. Não colocar balizadores a fim de limita-lo traria sua banalização e riscos estruturantes, econômico-jurídico, a sociedade. É nesse sentido o ensinamento de André Luiz Ramos,

> [...] é preciso ter muito cuidado para que a aplicação excessiva e sem critério do princípio não provoque a sua banalização. Muitas vezes atividades empresariais devem mesmo ser encerradas, e nesses casos impedir a falência do empresário ou da sociedade empresária contraria a ordem espontânea do mercado [...]. (2016, p. 56)

Acrescenta ainda, o referido autor:

> o princípio da preservação da empresa não pode, jamais, conferir a certos empresários um "direito de não falir", algo que infelizmente vem acontecendo com empresários que se dizem "grandes demais para quebrar" (too big to fail). (2016, p. 56)

Dessa forma, principio supra citado é uma construção de demasiada importância para o direito empresarial moderno, no qual deu causa a surgimento de diversos institutos, no qual tem a finalidade de dar-lhe concretude, praticidade, aplicação eficácia, sendo um desses institutos a recuperação judicial.

No entanto, não deve ser banalizado, ser creditado no imaginário social que nenhuma atividade empresarial deva ser finalizada, pois existem situações em que o próprio mercado sinaliza pela sua dissolução. Nesse caso, entra o instituto da falência, responsável por procedimentalizar a liquidação e a execução das dívidas, de forma coletiva, da sociedade empresária que não mais estar cumprindo seu papel na engrenagem social e, portanto, limitar o princípio da preservação da empresa.

2 PROCESSO FALIMENTAR

2.1 CONCEITO E CARACTERÍSTICAS DA FALÊNCIA

Esse é um instituto próprio da sociedade empresária ou empresário. Está previsto na Lei 11.101/2005 (Lei que regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária), tendo como finalidade uma execução coletiva. Portanto, podemos afirmar que o referido instituto é um estado jurídico instaurado, complexo e procedimental, através de uma diversidade de regras jurídicas, cujo objetivo é apreender (arrecadar) o patrimônio do executado, a fim de extrair-lhe

valor, e dando ensejo, através desse provimento jurisdicional, à liquidação e a execução coletiva universal a que concorrem todos os credores. Ou seja, é um processo de execução coletiva que tem o objetivo de pagar os credores da empresa falida, uma vez que tal pessoa jurídica foi considerada uma empresa inviável. É uma execução coletiva porque o processo será universal, isto é, vai abranger todos os credores e todos os bens disponíveis do devedor (Tomazette, 2022, p. 466).

É nesse sentido que Ricardo Brandão a conceitua como "um processo de execução coletiva, no qual todo o patrimônio de um empresário declarado falido – pessoa física ou jurídica – é arrecadado, visando o pagamento da universalidade de seus credores de forma completa ou proporcional". (2009, p. 213).

Em igual sentido Marcelo Pietro Iacomini, afirma que

> a falencia é um processo de execução coletiva que tem por objetivo arrecadar todos os bens do falido, seja esse empresário (pessoa física), seja sociedade empresária (pessoa jurídica), com a finalidade de promover a realização do ativo e, assim, satisfazer o passivo, respeitando a ordem de preferência e os privilégios estabelecidos entre os credores. O processo falimentar inaugura o chamado concurso de credores. (2021, p. 375)

André Luiz Ramos, por sua vez, determina que a falência,

> ocorre que, quando o ativo do devedor é insuficiente para a satisfação do seu passivo – situação em que seu patrimônio, portanto, está negativo, caracterizando a sua insolvência ou insolvabilidade –, essa regra de execução individual se torna injusta, uma vez que com certeza alguns credores conseguirão o ressarcimento do seu crédito, enquanto outros não terão a mesma sorte. Para os devedores insolventes, portanto, estabelece o arcabouço normativo uma execução especial, na qual todos os credores deverão

> ser reunidos em um único processo, para a execução conjunta do devedor. Em vez de se submeter a uma execução individual, pois, o devedor insolvente deverá se submeter a uma execução concursal, em obediência ao princípio da par condicio creditorum, segundo o qual deve ser dado aos credores tratamento isonômico. (2016, p. 692)

Dessa forma, podemos afirmar que que falência é uma execução concursal do devedor empresário (André Luiz Ramos, 2016, p. 693), tendo como principais características e objetivos, de acordo com decisões judiciais e as doutrinas mais renomadas: ela só existe com a decretação do juiz; é dispensável a existência de pluralidade de credores; não pode ser usada como um simples meio de cobrança; uma vez iniciado, o processo, não há retorno, ou seja, quando um empresário ou sociedade empresária entra em falência não tem como ela pedir recuperação judicial; o referido instituto tenta fazer com que o falido retorne para o mercado o mais rápido possível; tem como objetivo pagar credores, em uma ordem legal de preferência, proteger a economia contra a insolvência e recuperar o crédito.

2.2 PRESSUPOSTOS PARA A DECRETAÇÃO DA FALÊNCIA

No entanto, para que o referido processo possa ser iniciado, devem estar presentes alguns pressupostos, que se dividem em 3 (três) espécies: a) pressuposto material subjetivo; b) pressuposto material objetivo; c) pressuposto formal. O primeiro diz respeito à necessidade de estarmos diante de uma sociedade empresária ou um empresário, conforme determina o artigo 1º da já referida Lei 11.101/2005. Já o segundo pressuposto, é de natureza jurídica, e não econômica, como pode aduzir, que é a insolvência, ou

seja, não se analisa aqui a situação econômica da sociedade empresária ou do empresário, mas sim uma das hipóteses de ocorrência de insolvência que se encontram no artigo 94 da Lei 11.101/2005. Por fim, o último pressuposto diz respeito à necessidade de sentença declaratória falimentar, prevista no artigo 90 da referida lei. É nesse sentido o ensinamento de André Luiz ramos,

> a doutrina aponta que são três os pressupostos da falência: o primeiro, denominado de pressuposto material subjetivo, consiste na qualidade de empresário do devedor; o segundo, denominado de pressuposto material objetivo, é consubstanciado na insolvência do devedor; e o terceiro, por fim, denominado de pressuposto formal, é a sentença que a decreta. Assim sendo, o regime de execução concursal especial a que nos referimos anteriormente só se instaura quando presentes os pressupostos acima listados: o devedor empresário, a sua insolvência e a consequente sentença judicial de decretação da falência. (2016, p. 695)

2.3 ETAPAS DO PROCESSO FALIMENTAR

Ao analisar as doutrinas que tratam a respeito do processo falimentar, podemos observar que, de modo geral, elas tratam de 9 (nove) "etapas" que perpassam o processo falimentar, com poucas divergências. No entanto, cabe observar que embora colocadas na sequência, no que se refere ao aspecto procedimental, não devemos radicalizar o procedimento, afirmando que uma etapa só terá início após a conclusão da anterior.

2.3.1 Decretação da falência

De forma sintética, a falência é decretada quando é reconhecida o pressuposto material objetivo, a insolvência da empresa devedora. O qual é decretada, de acordo com o artigo 94 da Lei 11.101/2005, quando há impontualidade, execução frustrada e atos de falência. Ou seja, presume-se que a atividade empresária não dispõe de bens e valores suficientes para cumprir com suas obrigações, pagar suas dívidas. É nesse sentido o ensinamento de André Luiz ramos, o qual afirma que

> a decretação da falência do devedor ocorrerá caso o pedido de falência seja julgado procedente e não tenha sido realizado o depósito elisivo. Com a sentença que decreta a falência, será instaurado o processo de execução concursal do empresário (empresário individual ou sociedade empresária) falido. (2016, p. 718)

Essa decretação se dar, como defende a maioria da doutrina, por meio de sentença constitutiva. Também, de forma brilhante, o referido autor, nos explica que

> a legislação falimentar anterior e boa parte da doutrina comercialista se referem à sentença que decreta a falência como sentença declaratória da falência, o que também não corresponde, tecnicamente, à realidade. De fato, as sentenças declaratórias são aquelas que apenas declaram a existência de determinada relação jurídica ou apenas atestam a falsidade ou autenticidade de determinado documento. Seus efeitos, portanto, são retroativos. Já as sentenças constitutivas são aquelas que criam, modificam ou extinguem certa relação jurídica. Diante disso, não há como negar que a sentença que decreta a falência possui natureza constitutiva, conforme entendimento majoritário na doutrina, dado que é ela

> que constitui o devedor em estado falimentar e instaura o regime de execução concursal do seu patrimônio. (2016, p. 719)

2.3.2 Publicação do edital de falência

É a etapa posterior à sentença que declara a falência, no qual tem a finalidade de comunicar à sociedade (comunidade civil) sobre a insolvência de uma determinada sociedade empresária ou empresário, de modo a dar publicidade, utilidade e eficácia ao processo judicial. No seu livro, André Luiz aduz que

> ainda a respeito da publicidade da sentença que decreta a falência do devedor, estabelece o parágrafo único do art. 99 da LRE que "o juiz ordenará a publicação de edital contendo a íntegra da decisão que decreta a falência e a relação de credores". Não se deve publicar apenas a parte dispositiva da sentença, como se faz nas sentenças em geral. Deve-se publicar o seu inteiro teor. (2016, p. 722)

2.3.3 Habilitação e/ou divergência de crédito

A fase de consolidação do passivo é o momento no qual o juízo no processo de falência toma medidas com a finalidade de conhecer todas as dívidas da sociedade ou do empresário falido. O objetivo de tais medidas é listar o nome de todos os credores, o montante devido e a natureza de cada crédito, de acordo com os artigos 83 e 84 da Lei 11.101/2005, que as classificam em crédito de origem trabalhista, tributária, quirografária, entre outras. Tais ações têm elevada importância no momento do pagamento dos credores, pois há uma ordem legal de prioridade de classes.

Dessa forma, conforme determina o artigo 99, §1º, da Lei 11.101/2005, após a publicação do edital, que contém a relação

de credores apresentado pela falida é aberto um prazo para que os credores habilitem seus créditos ou apresentem divergência acerca do seu crédito previsto na relação de credores. André Luiz Ramos, nos ensina de forma didática e detalhada que

> com efeito, já vimos, quando do estudo da sentença que decreta a falência, que uma das medidas específicas ditadas pelo juiz é a determinação para que o devedor falido apresente, em cinco dias, a relação completa e detalhada de todos os seus credores. Da mesma forma, o juiz fixa na sentença o prazo para a habilitação dos créditos perante o administrador judicial (quinze dias, conforme dispõe o art. 7.º, § 1.º, da LRE). Segundo o art. 9.º da LRE, a habilitação do crédito deverá conter: "I – o nome, o endereço do credor e o endereço em que receberá comunicação de qualquer ato do processo; II – o valor do crédito, atualizado até a data da decretação da falência ou do pedido de recuperação judicial, sua origem e classificação; III – os documentos comprobatórios do crédito e a indicação das demais provas a serem produzidas; IV – a indicação da garantia prestada pelo devedor, se houver, e o respectivo instrumento; V– a especificação do objeto da garantia que estiver na posse do credor". Além do mais, conforme determinação do parágrafo único do dispositivo em comento, "os títulos e documentos que legitimam os créditos deverão ser exibidos no original ou por cópias autenticadas se estiverem juntados em outro processo". (2016, p. 765)

Portanto, a partir da decretação da falência e da publicação do edital contendo a relação de credores apresentada pela falida, os credores podem: (i) concordar com o valor e a classificação do seu crédito listado na relação de credores; (ii) protocolar a inclusão do seu crédito na relação de credores, ao constatar que a falida não o relacionou, por meio da apresentação de habilitação de crédito; e (iii) pretender a retificação do valor e/ou da classe

do seu crédito, já apresentado na relação de credores, através da divergência de crédito.

2.3.4 Habilitação retardatárias

Ocorre nos casos em que os credores, por algum motivo, não conseguiram habilitar administrativamente o seu crédito perante o administrador judicial no prazo de 15 dias. Dessa forma, poderá se utilizar da habilitação retardatária para assim fazer. Cabe salientar, que essa etapa é contenciosa, ao contrário da anterior que era administrativa, pois os credores terão que se valer de uma ação judicial, ou seja, protocolar uma petição, assinada por um advogado, ao juiz da falência, tendo, processamento como impugnação de crédito.

Nesse sentido e de forma brilhante, assim determina André Luiz Ramos, que

> a perda do prazo para a habilitação do crédito não significa que o credor perdeu o direito de receber seu crédito no processo falimentar. O art. 10 da LRE determina, apenas, que as habilitações, nesse caso, sejam recebidas como retardatárias, o que, por óbvio, trará algumas consequências negativas. Se as habilitações retardatárias forem apresentadas antes da homologação do quadro-geral de credores, serão elas recebidas como impugnação e processadas na forma dos arts. 13 a 15 da LRE (art. 10, § 5.º). Se, no entanto, a habilitação for feita com tanto atraso que já tenha sido homologado o quadrogeral, será necessário requerer ao juízo universal da falência, em ação própria que obedeça ao procedimento comum do Novo CPC, a retificação do quadro, para a inclusão do crédito retardatário (art. 10, § 6.º). (2016, p. 767)

2.3.5 Impugnação de crédito

Assim como a etapa anterior, essa também é de natureza contenciosa, ou seja, conforme determina o artigo 8º, da Lei 11.101/2005, no prazo de 10 (dez) dias a contar da publicação da relação de credores pelo Administrador Judicial, o credor pode ajuizar uma impugnação de crédito, na qual demonstrará a ausência de crédito ou irá manifestar-se contra a legitimidade, importância ou classificação de crédito relacionado.

A referida ação será processada e julgada perante o juízo falimentar, onde, se procedente, poderá ser determinada a inclusão ou a retificação do crédito discutido no Quadro-Geral de credores.

2.3.6 Publicação do quadro geral de credores

Conforme determina o artigo 18 da Lei 11.101/2005, será de competência do administrador judicial a consolidação do quadro-geral de credores. Ou seja, após a conclusão das fases de verificação dos créditos, o administrador judicial irá apresentar o Quadro Geral de Credores, tendo por finalidade consolidar o passivo (consolidar todos os credores da sociedade empresária ou empresário objeto do processo falimentar) e proporcionar o início dos pagamentos dos credores.

2.3.7 Arrecadação de bens e realização do ativo

É a etapa na qual o administrador judicial arrecada os ativos da Falida, que irão compor a Massa Falida. Ou seja, nada mais é do que um conjunto de ações que visam apurar e realizar o ativo (totalidade do patrimônio da empresa falida que será convertido em dinheiro para o pagamento dos credores).

De forma estupenda ensina André Luiz Ramos, que

> ultimadas as etapas de definição da massa falida objetiva, que corresponde, como visto, ao ativo do devedor que será utilizado para o pagamento dos credores habilitados (a massa falida subjetiva), proceder-se-á ao início da fase chamada pela lei de realização do ativo (art. 139 da LRE), que consiste, grosso modo, na venda dos bens da massa. Veja-se que a LRE, em seu art. 140, § 2.º, determina que a venda dos bens deve ser iniciada antes mesmo de formado o quadro-geral de credores, e a determinação é realmente correta. Afinal, a demora na venda dos bens é extremamente prejudicial ao atingimento das finalidades do processo falimentar. (2016, p. 770)

2.3.8 Pagamento total ou parcial dos credores

Conforme preceitua o artigo 149, da Lei 11.101/2005, realizadas as restituições, pagos os créditos extraconcursais e consolidado o quadro-geral de credores, o montante recebido com a realização do ativo serão destinadas ao pagamento dos credores, atendendo à classificação da natureza do crédito, que está prevista no art. 83 desta Lei, ou seja, convertido todo o patrimônio da falida em dinheiro e havendo, em tese, a consolidação do passivo, pode-se dar início ao pagamento dos credores.

É o que preceitua André Luiz, de forma brilhante, ao afirmar que

> a grande finalidade da realização do ativo do devedor falido, que estudamos em tópico anterior, é a arrecadação de recursos para o posterior pagamento dos credores, descritos no quadro-geral. Nesse sentido, aliás, é a regra do art. 147 da LRE, segundo a qual "as quantias recebidas a qualquer título serão imediatamente depositadas em conta remunerada de instituição financeira, atendidos os requisitos da lei ou das normas de organização judiciária".

> Os valores arrecadados, então, ficarão depositados até o momento de serem iniciados os pagamentos dos credores, o que deve ser feito segundo a ordem de preferência de cada crédito, prevista no art. 83 da LRE. (2016, p. 776)

É importante salientar, que o montante arrecadado pode ser suficiente para quitar a totalidade da dívida da sociedade falida ou somente parte. Em qualquer das possibilidades, o pagamento deverá ser feito de forma a observar os artigos 83 e 84 da Lei 11.101/2005, isto é, de forma ordenada e proporcional.

Cabe ainda destacar, que os valores arrecadados na falência serão depositados em conta bancária vinculada ao processo da falência, de forma que o rateio calculado para o pagamento dos credores será convertido em alvarás expedidos pelo Juízo da falência, que dará "autorização" para que cada credor faça o levantamento, que nada mais é a retirada do valor, diretamente da conta.

2.3.9 Encerramento da falência

Como visto durante este artigo, finalidade do processo falimentar é pagar os credores da atividade empresária falida, ou seja, uma execução coletiva em face de um empresário ou sociedade empresária que teve a falência decretada. Portanto, se houve a realização do passivo (os credores foram relacionados), a realização do ativo (todos os valores possíveis forma arrecadados), havendo o pagamento seguindo a ordem legal de preferência prevista na lei, podemos afirmar que o referido instituto sua finalidade e não há mais razões para sua continuidade. Portanto, o processo falimentar é encerrado. No entanto, conforme preceitua o artigo 156, da Lei 11.101/2005, parágrafo único, "a sentença de

encerramento será publicada por edital e dela caberá apelação". Dessa forma, o que marca o encerramento da falência é uma nova sentença que será publicada por edital.

4 ADMINISTRADOR JUDICIAL

O administrador judicial é de vital importância para o sucesso e eficácia do processo falimentar. Tomando para si várias das ações constantes no referido processo, está previsto no artigo 21 da Lei 11.101/2005.

> Art. 21. O administrador judicial será profissional idôneo, preferencialmente advogado, economista, administrador de empresas ou contador, ou pessoa jurídica especializada.
>
> Parágrafo único. Se o administrador judicial nomeado for pessoa jurídica, declarar-se-á, no termo de que trata o art. 33 desta Lei, o nome de profissional responsável pela condução do processo de falência ou de recuperação judicial, que não poderá ser substituído sem autorização do juiz. (Brasil, 2005)

Portanto, é um órgão unipessoal, imparcial e obrigatório, podendo ser pessoa física ou jurídica, sendo escolhida de forma discricionária pelo juiz falimentar. Trata-se de um dos auxiliares do juiz no complexo processo falimentar. Dispõe o mencionado artigo quais os requisitos para ser administrador judicial, que são: ser pessoa idônea, de preferência advogado, economista, administrador de empresas ou contador, podendo ser ainda pessoa jurídica especializada.

É nesse mesmo sentido o ensinamento de André Luiz:

> o principal auxiliar do juiz na condução do processo falimentar é o administrador judicial, que a legislação anterior chamava de síndico. Além de exercer as diversas atribuições de cunho administrativo que a lei lhe reserva (vide extenso rol do art. 22 da LRE), o administrador também é o representante legal da chamada massa falida subjetiva, comunidade de credores que se instala com a decretação da falência. Trata-se, enfim, de pessoa a quem o ordenamento jurídico-falimentar incumbiu tarefas relevantes, razão pela qual ele é considerado funcionário público para fins penais. (2016, p. 828)

No que se refere as qualidades que o administrador judicial deve ter, o renomado autor determina que

> a escolha correta do administrador judicial, que é feita pelo juiz, é fundamental para o bom desenvolvimento do processo falimentar. Segundo o art. 21 da LRE, essa escolha deve recair sob profissional idôneo, e ele deve ter formação profissional preferencialmente em Direito, Economia, Administração de Empresas ou Ciências Contábeis, respeitados os impedimentos constantes do art. 30 da LRE. Veja-se que a lei não exige que o profissional escolhido para a função de administrar a falência tenha formação específica numa das quatro áreas de conhecimento indicadas no caput do art. 21. Diz o texto legal apenas que é preferível. (2016. p. 828)

É indispensável analisarmos quais as atribuições do administrador judicial. O artigo 22 da Lei especial é incumbido a essa tarefa de trazer-nos essas competências.

É indispensável destacar, que o cumprimento das obrigações impostas ao administrador judicial, no artigo 22, é essencial para a eficácia do instituto aqui estudado e a sua não observância pode trazer consequências sérias, tanto na estrutura de procedibilidade, ocasionando falha na finalidade à qual busca a decretação de falência, assim como na esfera pessoal do administrador, o

qual poderá responder até mesmo penalmente, conforme destaca André Luiz

> a falha no desempenho de suas funções pode acarretar consequências seriíssimas: (i) cometimento de crime de desobediência; (ii) destituição da função. É o que preveem o art. 23 da LRE e seu parágrafo único: "o administrador judicial que não apresentar, no prazo estabelecido, suas contas ou qualquer dos relatórios previstos nesta Lei será intimado pessoalmente a fazê-lo no prazo de 5 (cinco) dias, sob pena de desobediência. Parágrafo único. Decorrido o prazo do caput deste artigo, o juiz destituirá o administrador judicial e nomeará substituto para elaborar relatórios ou organizar as contas, explícitando as responsabilidades de seu antecessor". (2016, p. 829)

Ao analisarmos o processo falimentar podemos observar a importância do administrador judicial em vários momentos, desde o momento de decretação de falência até o encerramento do referido processo. De início, é importante destacar que, conforme preceitua o artigo 103 da Lei 11.101/2005, desde a decretação de falência o devedor perde o direito de administrar seus bens e dele dispor e, portanto, entra a atribuição do administrador judicial já nessa fase, o qual passará a administrar os bens do devedor, após a assinatura do termo de compromisso, conforme aduz o artigo 108 da legislação especial.

Após a ocorrência dos fatos acima, as suas atribuições são ainda maiores, pois, como já vimos os credores interessados em apresentar habilitação ou divergência de crédito devem envia-lo diretamente, por e-mail ou outro meio informado nos autos do processo, os documentos que comprovem o montante do crédito e a sua devida classificação.

Em seguida irá apresentar a relação de credores (uma lista com todos os créditos habilitados administrativamente, divido de acordo com a natureza do crédito e mostrando o respectivo montante), nos termos do artigo 7º, §2º, da Lei 11.101/2005. Dessa forma, todos os interessados terão acesso a esta lista, analisando se seu crédito foi relacionado no montante e na classificação correta.

Ademais, após a conclusão da verificação dos créditos, ao administrador judicial é dada a incumbência de apresentar o quadro geral de credores, o qual tem a finalidade de consolidar o passivo, ou seja, demonstrar de forma definitiva quais os credores da atividade empresarial em falência e, dessa forma, dar início aos pagamentos.

Também cabe a ele promover a arrecadação dos ativos da falida, que irão compor a massa falida sob o aspecto objetivo, ou seja, os bens que detém a sociedade empresarial ou empresário objeto de falência. No entanto, aqui cabe destacar, um importante ensinamento de André Luiz:

> regra muito importante quanto aos bens arrecadados do devedor é a prevista no art. 114 da LRE, segundo o qual "o administrador judicial poderá alugar ou celebrar outro contrato referente aos bens da massa falida, com o objetivo de produzir renda para a massa falida, mediante autorização do Comitê". Trata-se de medida extremamente relevante, em alguns casos, podendo servir de modo deveras útil para a maximização do ativo do devedor falido. Com efeito, nos processos de falência que se prolonguem no tempo, é um desperdício deixar bens do devedor inutilizados, sobretudo quando há terceiros interessados em alugá-los, por exemplo. O valor dos aluguéis é uma renda extra que poderá ser de extrema valia no futuro, quando for realizado o pagamento dos credores. (2016, p. 752)

Por fim, após o pagamento dos credores e antes encerramento do processo, cabe ao administrador judicial apresentar suas contas ao juiz no prazo de 15 (quinze) dias, conforme determina o artigo 154 da Lei 11.101/2005. Aduz, ainda, o artigo 155 da lei especial, que após o julgamento das contas, este deverá apresentar um relatório final, dentro do prazo de 10 (dez) dias, indicando o montante alcançado com a realização do ativo e do passivo, quais os pagamentos que realizou e as responsabilidades que perdurará ao devedor falido. Dessa forma, como já vimos, o juiz então dará por encerrado o processo falimentar, por meio de sentença que será publicada em edital e contra a qual caberá recurso de apelação.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Com base no que foi apresentado, constata-se que o administrador judicial desempenha um papel central no processo de falência, atuando como um verdadeiro auxiliar do juízo e sendo um elemento essencial para a eficácia da tutela jurisdicional. Sua atuação técnica, imparcial e cuidadosa contribui diretamente para a condução adequada do processo, garantindo o respeito aos princípios fundamentais do direito falimentar. Isso inclui a preservação do interesse coletivo dos credores, a transparência dos atos processuais e a maximização do valor dos ativos arrecadados.

A legislação falimentar atual confere ao administrador judicial uma extensa gama de responsabilidades, que incluem desde a coleta e custódia dos bens do falido até a supervisão das atividades empresariais, elaboração de relatórios e fornecimento

de informações ao juiz e aos credores. Essas responsabilidades demonstram que sua atuação vai além da simples realização de tarefas burocráticas, demandando uma alta competência técnica, entendimento jurídico-contábil e compromisso ético.

Nesse cenário, a eficácia do processo de falência está fortemente relacionada à competência e ao comportamento do administrador judicial, pois erros em sua atuação podem afetar a agilidade do processo, a segurança jurídica e a confiança dos credores no sistema. Em contrapartida, uma atuação responsável e transparente reforça a credibilidade do instituto da falência e auxilia na liquidação apropriada do patrimônio do devedor, garantindo uma distribuição equitativa dos recursos obtidos.

Portanto, é possível concluir que o administrador judicial não só desempenha um papel fundamental na execução do processo de falência, mas também atua como um agente de equilíbrio entre os interesses em jogo, sendo essencial para alcançar os objetivos da falência. Portanto, é fundamental valorizar esse profissional, além de aprimorar continuamente os critérios de nomeação, fiscalização e responsabilização, para garantir mais eficiência e eficácia ao sistema de falências brasileiro.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Constituição Federal de 1988**. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 12 jan. 2026.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Novo Código Civil Brasileiro. Legislação Federal. sítio eletrônico internet. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/2002/L10406.htm. Acesso em: 12 jan. 2026.

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. Legislação Federal. Sítio eletrônico internet. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/Lei/l11101.htm>. Acesso em: Acesso em: 10 ago. 2017.

CASTRO, Sidemar. **Falência**: o que é, como funciona e quais são as causas? Disponível em: https://investidorsardinha.r7.com/aprender/falencia/. Acesso em: 12 jan. 2026.

EQUIPE, PBB. **Etapas de uma Falência**: Manual simplificado para Credores. Disponível em: <https://pbbadvogados.com.br/etapas-de-uma-falencia-um-manual-simplificado-para credores/>. Acesso em: 12 jan. 2026.

IACOMINI, Marcelo Pietro. **Anotações de direito empresarial**. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2021.

NEGRÃO, Ricardo. **Manual de direito comercial e de empresa**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2009, v. 3.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. **Direito empresarial esquematizado – 6**. ed. rev., atual. e ampl. – Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: MÉTODO, 2016.

SIMIONATO, Frederico A. **Monte**. Tratado de direito falimentar. Rio de Janeiro: Forense, 2008.

SUGIMOTO, Erick. **O que é falência ou o que é a quebra de uma empresa**? Disponível em: https://www.jusbrasil.com.br/artigos/o-que-e-falencia-ou-o-que-ea-quebra-de-uma-empresa/1718797316. Acesso em: 12 jan. 2026.

TISSOT, Rodrigo. **Lei de Falência**: O que é, procedimento e alterações. Disponível em: https://www.aurum.com.br/blog/lei-de-falencia-e-recuperacao-judicial/. Acesso em: 12 jan. 2026.

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de direito empresarial**: Falência e recuperação de empresas – Volume 3 / Marlon Tomazette. – 10. ed. – São Paulo : SaraivaJur, 2022.

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de direito empresarial: Teoria geral e direito societário**, v. 1 / Marlon Tomazette. – 8. ed. rev. e atual. – São Paulo: Atlas, 2017.

DISSOLUÇÃO IRREGULAR E AUSÊNCIA DE BENS: APLICAÇÃO DA TEORIA MAIOR DA DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA À LUZ DO CÓDIGO CIVIL E DA JURISPRUDÊNCIA BRASILEIRA

IRREGULAR DISSOLUTION AND ABSENCE OF ASSETS: APPLICATION OF THE PIERCING OF THE CORPORATE VEIL UNDER THE MAJOR THEORY IN LIGHT OF THE CIVIL CODE AND BRAZILIAN CASE LAW

Aline de Souza Pessoa; João da Silva de Brito

Resumo: O presente artigo examina a aplicação da teoria maior da desconsideração da personalidade jurídica nos casos de dissolução irregular da empresa, à luz do art. 50 do Código Civil e da jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça. Parte-se do reconhecimento da autonomia patrimonial como princípio estruturante do direito societário, sendo a desconsideração medida excepcional, condicionada à comprovação de abuso da personalidade jurídica, caracterizado pelo desvio de finalidade ou pela confusão patrimonial. Analisa-se, nesse contexto, se a dissolução irregular e a ausência de bens podem, por si sós, autorizar o afastamento da personalidade jurídica ou se deve ser compreendida apenas como elemento indiciário. A pesquisa desenvolve-se por meio de revisão doutrinária e análise jurisprudencial, com destaque para precedentes do STJ e decisões de tribunais estaduais. Conclui-se que a dissolução irregular, aliada à ausência de bens, deve ser compreendida como

elemento indiciário relevante, apto a reforçar a investigação acerca da ocorrência de abuso, mas insuficiente, por si só, para justificar a desconsideração da personalidade jurídica, sendo imprescindível a demonstração concreta dos requisitos legais, sob pena de comprometimento da segurança jurídica.

Palavras-chave: dissolução irregular; ausência de bens; teoria maior, desconsideração da personalidade jurídica; autonomia patrimonial.

Abstract: The present article examines the application of the "major theory" of piercing the corporate veil in cases of irregular dissolution of a company, in light of Article 50 of the Brazilian Civil Code and the jurisprudence of the Superior Tribunal de Justiça. It begins with the recognition of patrimonial autonomy as a structuring principle of corporate law, with veil piercing understood as an exceptional measure, conditioned upon proof of abuse of legal personality, characterized by misuse of purpose or commingling of assets. In this context, the study analyzes whether irregular dissolution and the absence of assets may, by themselves, authorize the disregard of legal personality, or whether they should be understood merely as indicative elements. The research is conducted through doctrinal review and jurisprudential analysis, with emphasis on precedents of the STJ and decisions from state courts. The study concludes that irregular dissolution, combined with the absence of assets, should be understood as a relevant indicative element capable of reinforcing the investigation into the occurrence of abuse, but insufficient, by itself, to justify piercing the corporate veil. A concrete demonstration of the legal requirements remains indispensable; otherwise, legal certainty would be compromised.

Keywords: irregular dissolution; absence of assets; major theory; piercing the corporate veil; corporate autonomy.

INTRODUÇÃO

A inserção da teoria maior da desconsideração da personalidade jurídica no ordenamento jurídico brasileiro possibilitou a responsabilização direta de sócios e administradores pelas obrigações assumidas pela sociedade empresária, desde que comprovado o uso abusivo da personalidade jurídica.

Tal previsão, introduzida pela Lei nº 13.874/2019 (Lei da Liberdade Econômica), que alterou o Código Civil, consagrou exceção estritamente delimitada ao princípio da autonomia patrimonial, o qual assegura a separação entre o patrimônio da pessoa jurídica e o de seus sócios, preservando a distinção entre as esferas jurídica e patrimonial de cada um.

Com fundamento nesse instituto, observa-se que muitos credores passaram a pleitear a responsabilização patrimonial de sócios e administradores em situações nas quais a empresa devedora permanece formalmente existente, mas, na prática, não desenvolve atividade empresarial nem possui bens suficientes para responder por suas dívidas, cenário que frequentemente indica a ocorrência de dissolução irregular da sociedade, em desacordo com os procedimentos legalmente previstos.

O aumento expressivo de demandas nesse sentido traz à tona o debate acerca da possibilidade de aplicação da desconsideração da personalidade jurídica nos casos em que se constata a dissolução irregular da empresa e a ausência de bens, bem como acerca dos impactos dessa medida para credores e sócios. A controvérsia constitui objeto de intensa discussão jurisprudencial, dando ensejo a decisões divergentes no âmbito do Judiciário.

Nessa perspectiva, o presente artigo analisa a dissolução irregular da empresa e a inexistência de bens penhoráveis à luz dos requisitos estabelecidos pela teoria maior para a desconsideração da personalidade jurídica, a fim de verificar se a conjugação desses elementos constitui, por si só, fundamento suficiente para a aplicação dessa modalidade de desconsideração.

O estudo parte da hipótese de que a dissolução irregular da sociedade empresária, ainda que represente indício relevante de irregularidade, não constitui fundamento autônomo suficiente para a desconsideração da personalidade jurídica, sendo indispensável a demonstração concreta dos requisitos previstos no art. 50 do Código Civil.

Para tanto, adota-se o método dedutivo, com a utilização de pesquisa bibliográfica, legislativa e jurisprudencial, sob abordagem qualitativa. A análise parte dos fundamentos gerais da autonomia patrimonial, da teoria maior da desconsideração da personalidade jurídica, da dissolução irregular da empresa, bem como da jurisprudência atual do Tribunal Superior de Justiça e Tribunais Estaduais, com o propósito de examinar, de forma específica, a possibilidade de aplicação da referida teoria nos casos de dissolução irregular e ausência de bens.

A PERSONALIDADE JURÍDICA E SUA AUTONOMIA PATRIMONIAL

Inicialmente, é imperioso explicitar o conceito de pessoa jurídica e as consequências decorrentes de sua constituição, especialmente no que concerne à separação patrimonial entre esta e seus sócios,

associados ou administradores, de modo que, em regra, a responsabilidade pelas obrigações assumidas recaia sobre a própria entidade, dotada de autonomia patrimonial.

Nesse sentido, a pessoa jurídica é conceituada como um ente diverso e independente da pessoa natural que a criou e surge para a consecução de objetivos coletivos que visam à obtenção de fins comuns e atendam à partilha de resultados que perpassam os objetivos individuais de cada um dos seus instituidores. Noutras palavras, a pessoa jurídica tem personalidade jurídica própria, que é a capacidade que lhe permite ser titular de direitos e obrigações, quer dizer, tem a aptidão de gerir seus recursos e responder diretamente por atos realizados em seu nome.

No presente estudo, a importância dessa separação revela-se fundamental para a compreensão dos limites patrimoniais da pessoa jurídica e para a salvaguarda dos interesses daqueles que a instituíram ou representam, de modo que "os bens particulares dos sócios não podem ser executados por dívidas da sociedade, senão depois de executados os bens sociais" (art. 1.024 do Código Civil).

Diante desse cenário normativo, a constrição dos bens das pessoas naturais deve permanecer restrita às hipóteses expressamente previstas no art. 50 do Código Civil, nas quais se admite o afastamento pontual da autonomia patrimonial do ente coletivo para que se alcance o patrimônio dos sócios.

A doutrina delimita claramente a distinção entre o patrimônio da pessoa jurídica e o daqueles que a instituíram. Nesse sentido, Gonçalves (2016, p. 215) observa que não se deve confundir "a condição jurídica autonomamente conferida àquela entidade com

a de seus criadores". Em vista disso, não podem, em regra, ser penhorados bens dos sócios por dívida da sociedade". Embora haja essa salvaguarda que protege os bens dos sócios, o ordenamento jurídico oferece flexibilizações, como veremos adiante.

A autonomia patrimonial das pessoas jurídicas também tem o condão de garantir o desenvolvimento nacional, através de mecanismos que garantam o livre exercício das atividades empresariais, desvinculadas do patrimônio pessoal dos seus representantes. Campinho (2025, p. 73) sustenta que a desconsideração da personalidade jurídica:

> Exige do magistrado imprescindíveis zelo e parcimônia, de modo a não vulgarizar sua utilização nos casos concretos que se apresentem, sob pena de se impor a destruição do instituto da pessoa jurídica, de construção secular e de reconhecida importância para o desenvolvimento econômico das nações. Somente verificando a prova cabal e incontroversa da fraude ou do abuso do direito, perpetrado pelo desvio de finalidade da pessoa jurídica ou pela confusão patrimonial, é que se admite a sua aplicação, como forma de reprimir o uso indevido e abusivo da entidade jurídica. Simples indícios e presunções de atos abusivos ou fraudulentos, ou ainda a simples incapacidade econômica da pessoa jurídica, por si sós, não autorizam a aplicação do instituto.

O parágrafo único do art. 49-B do Código Civil dispõe que a autonomia patrimonial das pessoas jurídicas é um instrumento lícito de alocação e segregação de riscos, estabelecido pela lei com a finalidade de estimular empreendimentos, para a geração de empregos, tributos, renda e inovação em benefício de todos.

Nota-se, portanto, que a separação patrimonial não constitui privilégio indevido, mas mecanismo jurídico funcional ao desenvolvimento econômico, cuja superação somente se legitima em hipóteses excepcionais de abuso.

A TEORIA MAIOR E A EXCEPCIONALIDADE DA DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA

A discussão que envolve a desconsideração da personalidade jurídica está diretamente relacionada à prática de atos ilícitos ou abusivos que, em afronta à lei, resultam na lesão de terceiros que tem por fim beneficiar os representantes da sociedade. Nesse ponto, Mamed e Mamed (2026, p. 262) pontua que:

> A percepção dessa utilização ilícita ou fraudatória da personalidade jurídica levou ao desenvolvimento da teoria da desconsideração da personalidade jurídica, uma hipótese excepcional na qual se permite superar a distinção entre a personalidade da pessoa jurídica e a personalidade de sócios, associados ou administradores. Assim, desconsidera-se a personalidade da pessoa jurídica da companhia para identificar o ato daquele ou daqueles que, usando daquela personalidade de forma ilícita ou fraudatória, determinaram o prejuízo; a partir dessa desconsideração, será possível responsabilizá-los pessoalmente.

É importante delinear muito bem as hipóteses legais de cabimento do instituto da desconsideração da personalidade jurídica, que se apresentam na legislação. Assim, o art. 50 do Código Civil condiciona a desconsideração da personalidade jurídica à comprovação de abuso, o qual se revela pelo desvio de finalidade ou pela confusão patrimonial, permitindo, nessas circunstâncias,

que os efeitos de determinadas obrigações sejam direcionados aos bens particulares dos sócios ou administradores envolvidos.

> Não basta haver uma obrigação não satisfeita pela sociedade para que se possa exigir que o sócio beneficiado pelo limite de responsabilidade ou o administrador responda por ela. A desconsideração está diretamente ligada ao mau uso da personalidade jurídica pelo sócio ou pelo administrador, não prescindindo do aferimento de dolo, abuso de direito, fraude, dissolução irregular da empresa, confusão patrimonial ou desvio de finalidade.(Mamed e Mamed (2026, p. 262).

Seguindo essa mesma linha, Gagliano e Pamplona Filho (2025, p. 87) observam que:

> Em linhas gerais, a doutrina da desconsideração pretende o superamento episódico da personalidade jurídica da sociedade, em caso de fraude, abuso, ou simples desvio de função, objetivando a satisfação do terceiro lesado junto ao patrimônio dos próprios sócios, que passam a ter responsabilidade pessoal pelo ilícito causado.

Conforme o § 1º do artigo 50 do Código Civil, desvio de finalidade é a utilização da pessoa jurídica com o propósito de lesar credores e para a prática de atos ilícitos de qualquer natureza. Insta salientar que para a correta caracterização do desvio, deve haver dolo na conduta do agente, ao passo que não constitui desvio de finalidade a mera expansão ou a alteração da finalidade original da atividade econômica específica da pessoa jurídica (§ 5º do artigo 50 do Código Civil).

Por outro lado, o § 2º do art. 50 do Código Civil conceitua a confusão patrimonial como a ausência de separação de fato entre os patrimônios, caracterizada por: (1) cumprimento repetitivo

pela sociedade de obrigações do sócio ou do administrador ou vice-versa; (2) transferência de ativos ou de passivos sem efetivas contraprestações, exceto os de valor proporcionalmente insignificante; e (3) outros atos de descumprimento da autonomia patrimonial, o que demonstra seu caráter exemplificativo.

O § 3º do art. 50 do Código Civil trata da desconsideração inversa da personalidade jurídica, aplicável quando o sócio ou administrador se vale da pessoa jurídica para ocultar patrimônio e afastar sua responsabilidade pessoal, hipótese em que se admite a extensão das obrigações à própria pessoa jurídica.

Nesse último caso, revela-se ainda mais acentuada a preocupação com a satisfação dos credores, que poderiam ser lesados por práticas abusivas ou fraudulentas destinadas à blindagem patrimonial daqueles que, ao contrário, utilizam a estrutura empresarial para se eximir de responsabilidade pessoal.

Outro aspecto de intensa discussão na jurisprudência contemporânea refere-se à possibilidade de desconsideração da personalidade jurídica diante da simples inexistência de bens penhoráveis. O Tema 1.210, atualmente em debate no Superior Tribunal de Justiça, deverá consolidar o entendimento da Corte, conferindo maior segurança jurídica e uniformidade às futuras decisões.

É mister destacar que a desconsideração da personalidade jurídica desdobra-se em duas vertentes: a Teoria Maior e a Teoria Menor. Faz-se necessário estabelecer clara distinção entre ambas, pois, embora compartilhem fundamento comum, qual seja, evitar o uso indevido da personalidade jurídica, diferenciam-se quanto aos pressupostos exigidos para sua incidência.

Enquanto a teoria maior exige a demonstração de abuso da personalidade, a teoria menor admite menor rigor probatório

quanto aos requisitos para o afastamento da autonomia patrimonial, especialmente nas relações marcadas pela hipossuficiência, seja nas relações de consumo, seja nas trabalhistas.

A Teoria Menor é consagrada pelo Código de Defesa do Consumidor, que por meio do art. 28 estabelece parâmetros para o afastamento da personalidade jurídica, permitindo sua aplicação quando houver abuso de direito, excesso de poder, infração da lei, ato ilícito ou má administração, bem como nas hipóteses de falência, insolvência, encerramento ou inatividade da pessoa jurídica.

O § 5° do art. 28 dispõe que também poderá ser desconsiderada a pessoa jurídica sempre que sua personalidade for, de alguma forma, obstáculo ao ressarcimento de prejuízos causados aos consumidores. Portanto, considerando que o consumidor é a parte mais vulnerável nas relações contratuais, o ordenamento jurídico pátrio oferece maior flexibilização para salvaguardar seus direitos e assegurar a plena reparação dos danos que eventualmente venha a sofrer.

DISSOLUÇÃO DA EMPRESA

Com vistas ao devido encerramento da atividade empresarial, a sociedade deve submeter-se a um processo denominado dissolução *latu sensu*, destinado à operação do encerramento da sociedade e à consequente extinção da pessoa jurídica. O processo de dissolução, conforme leciona Marlon Tomazette (2024, p. 376), é dividido em três fases distintas: a dissolução *stricto sensu*, a liquidação e a extinção da sociedade.

Inicialmente, ocorre um fato causador do início do processo de dissolução, o qual se denomina de dissolução *stricto sensu.* A partir desse momento, a empresa ingressa na fase de liquidação, durante a qual se procede à apuração dos ativos, ao pagamento dos passivos perante os credores e à partilha de eventual saldo remanescente entre sócios (Tomazette, 2024, p. 382). Encerrada a liquidação, apresenta-se a prestação de contas em assembleia geral e, uma vez aprovada, a ata da assembleia é arquivada no órgão de registro competente, ocasião em que se extingue a pessoa jurídica.

O procedimento legal de dissolução evidencia a preocupação do ordenamento jurídico com a proteção de terceiros e credores da sociedade. Durante a fase de liquidação, a empresa deve acrescer a expressão "em liquidação" à sua denominação social, a fim de alertar terceiros quanto à sua situação jurídica. Ademais, antes de qualquer partilha entre os sócios, é imprescindível a verificação do passivo social e, sendo este superior ao ativo, deve ser reconhecida a insolvência, com a adoção das medidas cabíveis, como o requerimento de falência, recuperação judicial ou outro procedimento aplicável, conforme o tipo societário.

Essa proteção conferida a credores e terceiros, contudo, resta inviabilizada quando ocorre a dissolução irregular da empresa.

A dissolução irregular consiste no encerramento fático das atividades empresariais sem a observância do procedimento legal e sem comunicação ao órgão de registro competente. Nessa situação, a pessoa jurídica subsiste formalmente, embora não exerça mais suas atividades empresariais de fato. Na maioria das vezes, essa modalidade é identificada por indícios, como a inexistência

de funcionamento no endereço cadastrado, a ausência de atualizações junto aos órgãos competentes e o descumprimento de obrigações acessórias, circunstâncias que frequentemente resultam na classificação da empresa como "inapta".

Um dos principais problemas decorrentes dessa prática refere-se à situação dos credores. Na dissolução irregular, o patrimônio social não é submetido ao procedimento de liquidação previsto em lei, o que impede a observância das regras que assegurem o pagamento dos credores antes de eventual partilha entre os sócios. Como consequência, a satisfação das obrigações é frustrada, sendo a dissolução irregular, em alguns casos, utilizada como expediente para encerrar as atividades empresariais sem o adimplemento dos passivos, em prejuízo dos credores.

Tal cenário possui relevantes repercussões no âmbito judicial. Diante da inadimplência e da inexistência de bens penhoráveis, somadas à frequente impossibilidade de localização da empresa, os credores passam a pleitear a desconsideração da personalidade jurídica, a fim de alcançar o patrimônio pessoal dos sócios ou administradores, responsabilizando-os pela não satisfação das obrigações assumidas pela sociedade.

Nesse contexto, instaura-se intenso debate no ramo do Direito Empresarial acerca da possibilidade de aplicação da desconsideração da personalidade jurídica nos casos de dissolução irregular da empresa, especialmente à luz dos rigorosos requisitos impostos pela teoria maior, consagrada no artigo 50 do Código Civil.

DISSOLUÇÃO IRREGULAR E TEORIA MAIOR: ANÁLISE DA JURISPRUDÊNCIA DO STJ

À luz dos dispositivos legais aplicáveis à matéria, verifica-se que o legislador não previu, de forma exaustiva, todas as situações potencialmente ensejadoras da desconsideração da personalidade jurídica. Em razão dessa lacuna normativa, a jurisprudência dos tribunais pátrios passou a oscilar quanto à possibilidade de se admitir a dissolução irregular da empresa como fundamento autônomo para a aplicação do instituto.

Ao se observar estritamente os requisitos previstos no Código Civil, sem o reconhecimento da dissolução irregular como elemento relevante para a desconsideração da personalidade jurídica, cria-se, na prática, um cenário que pode incentivar empresas em dificuldades financeiras a deixarem de observar o procedimento legal de dissolução, frustrando, por consequência, a satisfação dos créditos de terceiros.

Diante disso, persiste o debate acerca da necessidade de flexibilização desses requisitos pelo Poder Judiciário ou, alternativamente, de eventual alteração legislativa que passe a contemplar expressamente tal hipótese.O Superior Tribunal de Justiça (STJ) tem entendimento consolidado sobre o tema.

No julgamento do Agravo Interno no Recurso Especial nº 2182998 - SP, a quarta turma da Corte consignou que a mera dissolução irregular da sociedade não é, por si só, suficiente para autorizar a desconsideração da personalidade jurídica, observando que se trata de medida excepcional, sendo necessária a comprovação de abuso, caracterizado pelo desvio de finalidade

ou pela confusão patrimonial. Tal posicionamento está em consonância com o art. 50 do CC e com o Enunciado 282 da IV Jornada de Direito Civil.

Nesse sentido, no julgamento do Agravo Interno no Agravo em Recurso Especial nº 2433789/SP, o STJ fixou o entendimento de que o mero encerramento irregular da sociedade, aliado à ausência de bens penhoráveis, é insuficiente para a desconsideração da personalidade jurídica.

Na análise do Agravo Interno nos Embargos de Declaração no Recurso Especial nº 1873983 - SP (2020/0110791-7), o STJ decidiu que a mera demonstração de insolvência da pessoa jurídica ou de dissolução irregular da sociedade empresária, sem a devida baixa na junta comercial, por si só, não enseja a desconsideração da personalidade jurídica.

Em uma análise mais abrangente, no julgamento do Agravo Interno no Recurso Especial n.º 1.830.571/SP (2019/0231047-1), o STJ, ao examinar a situação de uma associação dissolvida irregularmente, confirmou a decisão do Tribunal de Justiça de São Paulo, no sentido de que a dissolução irregular, quando realizada com o nítido propósito de fraudar credores, é suficiente para presumir o abuso da personalidade jurídica, legitimando, assim, a sua desconsideração para alcançar o patrimônio dos administradores.

Embora haja um claro entendimento do STJ sobre os requisitos da desconsideração da personalidade jurídica, tem-se observado que no âmbito dos Tribunais de Justiça persistem decisões que vão de encontro aos julgados da Corte e ao que dispõe a lei, o que traz insegurança jurídica à matéria.

No julgamento do Agravo de Instrumento nº 70078181542, em que se discutia a execução da empresa requerida, que encerrou as suas atividades de forma irregular, sem adimplir seus credores e sem confessar falência, a 12ª Câmara Cível do Tribunal de Justiça do RS decidiu que tal situação gera abuso da personalidade jurídica e inequívoca confusão patrimonial com os bens do sócio, autorizando a desconsideração da personalidade jurídica pretendida e consequente responsabilização dos sócios pelo débito em execução.

Situação semelhante foi objeto de análise no Agravo de Instrumento nº 2116482-94.2023.8.26.0000, julgado pela 16ª Câmara de Direito Privado do Tribunal de Justiça de SP, em que se discute, na ação originária, o incidente de desconsideração de personalidade jurídica, ante a alegação de dissolução irregular da sociedade, consubstanciada pela inaptidão na Receita Federal, ausência de conta bancária, bens não localizados e falta de comunicação de mudança de endereço.

Segundo o Tribunal, essas são circunstâncias que autorizam concluir que teria ocorrido o encerramento irregular das atividades da executada, bem como a prática, por ela, de atos com fraude à lei ou ao contrato social - art. 50 do Código Civil.

A maior divergência observada entre as decisões de Tribunais estaduais e a jurisprudência dominante do STJ reside no caráter interpretativo das espécies que configuram o abuso da personalidade jurídica, quais sejam: o desvio de finalidade, que é um aspecto subjetivo da teoria maior; e a confusão patrimonial, mais claramente delimitada pela legislação de regência e que compõe a teoria maior objetiva da desconsideração da personalidade jurídica.

Muitas vezes, as decisões locais interpretam o dispositivo de forma mais alargada, presumindo que determinadas situações ou são abarcadas pelo desvio de finalidade ou pela confusão patrimonial, sem que haja uma exata correspondência com o rol trazido na lei e, por vezes, acaba se afastando do alcance da norma, pretendido pelo legislador.

Diante da persistente divergência entre os Tribunais de Justiça e a jurisprudência predominante do Superior Tribunal de Justiça quanto à aplicação da desconsideração da personalidade jurídica nos casos de dissolução irregular da sociedade aliada à inexistência de bens penhoráveis, a Corte Superior reconheceu a necessidade de uniformização da matéria, afetando os Recursos Especiais nº 1.873.187/SP e nº 1.873.811/SP ao rito dos repetitivos, sob o Tema nº 1.210.

A controvérsia submetida à sistemática repetitiva reproduz, em termos paradigmáticos, a tensão já observada na prática forense: de um lado o Resp n° 1.873.187/SP, representando decisões em que o aplicador do direito considera o encerramento irregular das atividades empresariais e da ausência de bens como elementos que presumem o abuso da personalidade jurídica; de outro, o entendimento consubstanciado no REsp nº 1.873.811/SP, segundo o qual tais circunstâncias não são suficientes para caracterizar desvio de finalidade ou confusão patrimonial.

No voto relator, o Ministro Raul Araújo reafirmou a orientação predominante do STJ, assentando que a dissolução irregular da sociedade empresária e a inexistência de bens penhoráveis não constituem, por si sós, fundamento suficiente para a desconsideração da personalidade jurídica, por não se confundirem com as hipóteses de abuso previstas na teoria maior. A tese proposta

ampara-se em interpretação restritiva do art. 50 do Código Civil, que não positivou essas hipóteses como causas autônomas de desconsideração, preservando o caráter excepcional do instituto e afastando sua aplicação automática.

O debate foi aprofundado a partir do voto-vista da Ministra Nancy Andrighi, que problematiza a adoção de uma tese excessivamente objetiva, fundada na exigência cumulativa da dissolução irregular e da inexistência de bens penhoráveis. A partir dessa divergência evidencia-se outro problema relevante: a eventual fixação de um entendimento que transforme uma exceção em um planejamento estratégico.

Ao condicionar a exceção à autonomia patrimonial à presença simultânea do encerramento irregular da empresa e à ausência de bens penhoráveis, corre-se o risco de fomentar comportamentos empresariais estrategicamente orientados ao cumprimento de apenas um dos requisitos, de modo a frustrar o adimplemento das obrigações sem, contudo, atrair a incidência da desconsideração da personalidade jurídica.

Nesse contexto, a controvérsia em torno da discussão, ampliada pelo Tema nº 1.210, transcende a mera definição de requisitos técnicos e evidencia a complexidade hermenêutica inerente à aplicação do art. 50 do Código Civil, exigindo do intérprete a construção de um equilíbrio entre a proteção dos credores e a preservação da autonomia patrimonial da pessoa jurídica, sem ampliar indevidamente o alcance do instituto em desconformidade com a vontade do legislador.

Impõe-se a rigorosa observância dos critérios legalmente estabelecidos para a desconsideração da personalidade jurídica, sob pena de que, sob o argumento de proteção aos credores, se

acabe por macular a própria atividade produtiva, comprometer o crescimento econômico do país e instaurar um cenário de insegurança jurídica. Seguindo essa preocupação, Coelho (2021, *apud* Campinho, 2026, p. 73), alerta que:

A garantia e o respeito à escolha dos sócios pelo modelo da limitação de suas responsabilidades consistem em conferir e garantir concretude ao princípio constitucional da segurança jurídica. Somente a má compreensão do instituto da desconsideração da personalidade jurídica é capaz de explicar a profusão de julgados que desprestigiam a vigente regra da limitação da responsabilidade dos sócios, colocando o Brasil em um patamar distinto daquele dos países economicamente desenvolvidos, nos quais a superação da personalidade jurídica é extremamente rara.

Portanto, flexibilização indevida dos requisitos previstos no Código Civil, especialmente quando promovida por interpretações judiciais excessivamente expansivas, fragiliza a autonomia patrimonial, elemento estruturante da livre iniciativa, e pode gerar desestímulo ao investimento, na medida em que projeta sobre o empreendedor o temor constante de responder com seu patrimônio pessoal por riscos inerentes à atividade empresarial. Protege-se, assim, pontualmente o crédito, mas ao custo de comprometer a estabilidade do ambiente econômico como um todo.

CONCLUSÃO

A análise desenvolvida ao longo deste artigo evidencia que a aplicação da teoria maior da desconsideração da personalidade jurídica, nos casos de dissolução irregular da empresa, deve observar rigorosamente os limites normativos estabelecidos pelo art. 50 do Código Civil, sob pena de esvaziamento do princípio da autonomia patrimonial.

Embora a dissolução irregular represente conduta juridicamente reprovável e, não raras vezes, cause severos prejuízos aos credores, sua ocorrência, isoladamente considerada, não se confunde com as hipóteses legais de abuso da personalidade jurídica, consistentes no desvio de finalidade ou na confusão patrimonial.

A jurisprudência dominante do Superior Tribunal de Justiça revela uma opção interpretativa consciente pela excepcionalidade da desconsideração, rechaçando presunções automáticas de abuso fundadas exclusivamente no encerramento irregular das atividades empresariais ou na inexistência de bens penhoráveis.

Tal posicionamento, ainda que alvo de críticas sob a ótica da tutela do crédito, demonstra preocupação com a preservação da segurança jurídica e com a função econômica da autonomia patrimonial como instrumento legítimo de alocação de riscos e estímulo à atividade empresarial.

Por outro lado, a divergência observada nos tribunais estaduais expõe uma tensão recorrente entre a necessidade de efetividade da tutela jurisdicional e o respeito aos critérios legais estritos da teoria maior. A ampliação interpretativa dos conceitos de desvio de finalidade e confusão patrimonial, sem a devida correspondência fática, revela-se problemática, pois desloca para o

Poder Judiciário uma função normativa que compete ao legislador, além de gerar instabilidade decisória e insegurança nas relações empresariais.

Nesse contexto, mostra-se legítima a discussão acerca da eventual necessidade de alteração legislativa para ampliar, de forma expressa, as hipóteses de desconsideração da personalidade jurídica nos casos de dissolução irregular da empresa.

Caso o ordenamento jurídico entenda insuficiente o atual regime normativo para a adequada tutela dos credores, a resposta adequada deve advir do Poder Legislativo, mediante a redefinição dos pressupostos legais previstos no art. 50 do Código Civil, e não da flexibilização casuística promovida pelo Poder Judiciário.

A ampliação judicial dos requisitos da desconsideração, embora motivada por legítimas preocupações com a efetividade da execução, compromete a previsibilidade das relações empresariais, tensiona o princípio da separação dos poderes e enfraquece a segurança jurídica.

Cumpre destacar, por fim, que a controvérsia analisada neste artigo permanece em debate no âmbito do Superior Tribunal de Justiça, especialmente diante da afetação de recursos especiais representativos da controvérsia, o que indica a possibilidade de evolução, ou mesmo de revisão, do entendimento atualmente predominante.

Tal circunstância, contudo, não esvazia as conclusões aqui apresentadas, na medida em que o presente estudo se ancora no marco normativo vigente e na jurisprudência consolidada até o momento, reafirmando a necessidade de observância estrita dos requisitos legais da teoria maior da desconsideração da personalidade jurídica.

Eventual mudança jurisprudencial, se vier a ocorrer, deverá ser analisada criticamente à luz da segurança jurídica, da separação dos poderes e da própria adequação do art. 50 do Código Civil, sob pena de se ampliar, por via interpretativa, hipóteses de responsabilização que demandariam prévia e clara opção legislativa.

Conclui-se, portanto, que a dissolução irregular deve ser compreendida como elemento indiciário relevante, apto a reforçar a investigação acerca da ocorrência de abuso, mas insuficiente, por si só, para legitimar a desconsideração da personalidade jurídica.

A solução juridicamente adequada exige a demonstração concreta dos requisitos legais previstos no art. 50 do Código Civil, em consonância com a orientação firmada pelo Superior Tribunal de Justiça e com os fundamentos estruturantes do direito empresarial contemporâneo, cabendo ao legislador, e não à jurisprudência, a eventual ampliação das hipóteses legais de responsabilização patrimonial.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, ano 139, n. 8, p. 1-74, 11 jan. 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm Acesso em: 24 fev. 2026.

BRASIL. **Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990**. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências.

Brasília, DF: Diário Oficial da União, 1990, art. 28. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8078compilado.htm Acesso em: 24 set. 2026.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Agravo interno no agravo em recurso especial n. 2.433.789/SP**. Relator: Min. Raul Araújo. Quarta Turma. Julgado em 4 mar. 2024. Diário da Justiça Eletrônico, Brasília, DF, 5 mar. 2024. Disponível em: https://www.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/stj/2222775246 Acesso em: 25 jan. 2026.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Agravo interno no recurso especial n. 1.830.571/SP**. Relator: Min. Ricardo Villas BôasCueva. Terceira Turma. Julgado em 22 jun. 2020. Diário da Justiça Eletrônico, Brasília, DF, 22 jun. 2020. Disponível em: https://www.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/stj/874630964 Acesso em: 25 jan. 2026.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Agravo interno no recurso especial n. 2.182.998/SP**. Relatora: Min. Maria Isabel Gallotti. Quarta Turma. Julgado em 23 jun. 2025. Diário da Justiça Eletrônico, Brasília, DF, 26 jun. 2025. Disponível em: https://www.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/stj/4133588794 Acesso em: 27 jan. 2026.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Agravo interno nos embargos de declaração no recurso especial n. 1.873.983/SP**. Relator: Min. Raul Araújo. Quarta Turma. Julgado em 03 abr. 2023. Diário da Justiça Eletrônico, Brasília, DF, 4 abr. 2023. Acesso em: 25 jan. 2026.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial n. 1.873.187/SP**. Relator: Min. Raul Araújo. Processo em tramitação. Autuado em 12 maio 2020. Disponível em: https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?aplicacao=processos.ea&tipoPesquisa=tipoPesquisaGenerica&termo=REsp%201873187. Acesso em: 26 jan. 2026.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. **Recurso Especial n. 1.873.811/SP**. Relator: Min. Raul Araújo. Processo em tramitação. Autuado em 15 mai. 2020. Disponível em: https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/. Acesso em: 26 jan. 2026.

CAMPINHO, Sérgio. **Direito de empresa**. 22. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Jur, 2026. (Curso de direito comercial).

CONSELHO DA JUSTIÇA FEDERAL. **IV Jornada de Direito Civil – Enunciado nº 282**. Enunciados aprovados nas Jornadas de Direito Civil, Centro de Estudos Judiciários, Conselho da Justiça Federal. Disponível em: https://www.cjf.jus.br/enunciados/enunciado/245 Acesso em: 25 jan. 2026.

GAGLIANO, Pablo Stolze; PAMPLONA FILHO, Rodolfo Mário Veiga. **Manual de direito civil**. 9. ed. São Paulo: Saraiva Jur, 2025.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito civil esquematizado**: parte geral, obrigações e contratos. 6. ed. São Paulo: Saraiva, 2016.

MAMEDE, Gladston; MAMEDE, Roberta Cotta. **Manual de direito empresarial**. 20. ed. rev. e atual. Barueri, SP: Atlas, 2026.

MIGALHAS. **Encerramento irregular, por si só, enseja desconsideração**? STJ julga. Migalhas Quentes, 6 nov. 2025. Disponível em: https://www.migalhas.com.br/quentes/443953/encerramento-irregular-por-si-so-enseja-desconsideracao-stj-julga Acesso em: 26 jan. 2026.

RIO GRANDE DO SUL. Tribunal de Justiça. **Agravo de instrumento n. 70078181542**. Relatora: Des. Ana Lúcia Carvalho Pinto Vieira Rebout. Décima Segunda Câmara Cível. Julgado em 25 out. 2018. Diário da Justiça, Porto Alegre, RS, 29 out. 2018. Disponível em: <https://www.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/stj/4133588794 Acesso em: 27 jan. 2026.

SÃO PAULO (Estado). Tribunal de Justiça. Agravo de instrumento n. 2116482-94.2023.8.26.0000. Relator: Des.

Coutinho de Arruda. 16ª Câmara de Direito Privado. Julgado em 21 nov. 2023. Diário da Justiça Eletrônico, São Paulo, SP, 21 nov. 2023. Disponível em: https://www.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/tj-sp/2058179764/inteiro-teor-2062529843 Acesso em: 27 jan. 2026.

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de direito empresarial**: teoria geral e direito societário. v. 1. 16. ed. Rio de Janeiro: SRV, 2024.

SEGURANÇA JURÍDICA DO CREDOR NA APLICAÇÃO DA DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA: CASOS DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DO ACRE

LEGAL CERTAINTY OF THE CREDITOR IN THE APPLICATION OF THE DISREGARD OF LEGAL PERSONALITY:

Gabriel Mendes Paes de Oliveria; Gabriel Mitsuro Junqueira Marui

Resumo: O artigo científico analisará a Desconsideração da Personalidade Jurídica, em especial, a sua imprescindibilidade para a segurança jurídica de credores, bem como a postura do Tribunal de Justiça do Acre, quanto à construção doutrinária da personalidade jurídica, aos fundamentos legais, às alterações propiciadas pela Lei n.º 13.874/2019 e, também, se correta ou não. Então, a fim de respondê-la, se fez uso das metodologias qualitativa, descritiva, bibliográfico e estudo de caso, além do método indutivo. Diante disso, é possível enaltecer a acertada jurisprudência da Corte, pois, malgrado a elevada quantidade de demandas que têm por objeto a aplicação da Desconsideração, ela denega parte considerável ante a ausência dos seus requisitos, a saber, confusão patrimonial ou abuso da personalidade jurídica, o qual revela a não utilização do mecanismo de forma temerária.

Palavras-Chave: Desconsideração da Personalidade Jurídica; pessoa jurídica; segurança jurídica; satisfação creditícia; credores.

Abstract: This scientific article examines the doctrine of the disregard of legal personality, with particular emphasis on its indispensability to ensuring legal certainty for creditors, as well as the stance adopted by the Court of Justice of the State of the Acre regarding its doctrinal construction of the legal personality, legal grounds, and the changes introduced by Law n.º 13.874/2019, assessing whether such application is appropriate. To this end, the research adopts a qualitative and descriptive approach, based on bibliographic research and case study analysis, combined with the inductive method. In light of the findings, it is possible to highlight the soundness of the Court's case law, since, despite the significant number of claims seeking the application of the disregard of legal personality, a considerable portion is denied due to the absence of its legal requirements – namely, commingling of assets or abuse of legal personality – thus demonstrating that the mechanism has not been applied in a reckless or arbitrary manner.

Keywords: Disregard of Legal Personality; legal entity; legal certainty; satisfaction of creditors' claims; creditors.

INTRODUÇÃO

Oriunda da experiência jurídica norte-americana, a *Disregard of Legal Personality* – ou Desconsideração da Personalidade Jurídica em português (doravante DPJ) –, se trata de instituto eminentemente civil, cuja finalidade é responsabilizar eventuais administradores, rerepresentantes, representantes ou sócios da pessoa jurídica (ou PJ) nas hipóteses de confusão patrimonial ou abuso da personalidade, pelo que surgiu para assegurar a satisfação creditícia das obrigações contratuais, sobretudo, daquelas atinentes à atividade empresarial. Neste ínterim, urge

discorrer acerca do posicionamento do Tribunal de Justiça do Estado do Acre (TJ/AC) na aplicação do instituto, quanto à *i)* construção doutrinária da personalidade jurídica, aos *ii)* fundamentos legais reclamados pelo Código Civil de 2002 (CC/02), às *iii)* alterações suscitadas pela Lei n.º 13.874/2019 – Lei de Liberdade Econômica – e *iv)* se correta a postura da Corte, no âmbito do empreendedorismo local. Para tanto, utilizaram-se as metodologias qualitativa, descritiva, bibliográfica e de estudo de caso, bem como o método indutivo. Ademais, reputa-se relevante a temática ao campo dos Direitos Civil e Empresarial por conjugar a DPJ com a segurança jurídica, a qual corresponde à previsibilidade às relações de natureza econômica, além de descrever um instrumento imprescindível ao adimplemento de débitos diante da possibilidade de fraude a credores.

RECORTE DA CONSTRUÇÃO DOUTRINÁRIA BRASILEIRA DA PERSONALIDADE JURÍDICA

A personalidade jurídica é uma figura ficcional que possui capacidade para titularizar direitos e contrair obrigações, ao passo que tem existência distinta das pessoas físicas as quais lhe deram origem, ou lhe administram. Destarte, impende ressaltar a indubitável importância da pessoa jurídica para a microeconomia, por reunir recursos materiais e intelectuais que uma única pessoa natural não lograria êxito. Assim, ela ostenta protagonismo no sistema econômico de livre mercado, pois reúne diversos caracteres facilitadores da atividade empresarial, bem como a proteção de investidores, sócios e dirigentes, mas está condicionada a sua função social e as limitações impostas pelo Direito.

Haja vista a complexidade das relações produtivas e a necessidade de organização coletiva de interesses, o reconhecimento de pessoas jurídicas atende a notórias finalidades econômicas e sociais, tanto no direito público quanto privado, conforme o artigo 44 do CC/02. Assim, a personalidade jurídica desempenha função essencial na viabilização do exercício de empreender, porque permite a concentração de capitais, divisão de riscos, continuidade da empresa e profissionalização da gestão, indispensáveis à produção de bens e serviços com valor agregado, além da consequente circulação de riquezas. Nesta sina, segundo o magistério de Fábio Ulhoa Coelho (2022), a figura ora em análise desempenha papel facilitador, uma vez que propicia a organização racional dos fatores de produção – capital, mão-de-obra, insumos e tecnologia –, bem como **a limitação da responsabilidade** dos empresários e administradores.

Outrossim, uma característica a se considerar à consecução de suas atividades corresponde ao **princípio da autonomia patrimonial**, inclusive positivado no Diploma Civil (*vide* artigo 1.024), no qual o patrimônio da PJ não se confunde com o da pessoa física responsável, ou fundadora. Por conseguinte, aquela responde por suas obrigações sem atingir, em regra, o patrimônio destes, de modo a garantir previsibilidade, estabilidade e confiança nas relações jurídicas, com destaque para as empresariais (Diniz, 2021). Contudo, o ordenamento jurídico pátrio impõe certos limites, mais especificamente, quando se verifica o abuso da personalidade, ao passo que deve ser interpretada a luz dos princípios da boa-fé objetiva, da função social e da vedação ao abuso de direito, caros ao modelo constitucional civilista.

Portanto, malgrado indubitável a sua importância à economia, enquanto instrumento técnico-jurídico, é de se observar as devidas limitações, explícitas pela lei e implícitos oriundos de princípios norteadores, sob pena de responsabilização dos possíveis investidores, sócios e administradores que dela fizeram uso abusivamente. Nesse contexto, o *télos* profícuo da PJ se consubstancia em viabilizar a atividade empresarial e, consequentemente, lograr êxito econômico ao negócio. Entretanto, isso deve ser feito dentro das regras do jogo, com fulcro no paradigma da sociabilidade, adotado pelo codificador de 2002, de modo tal que seu uso não pode ensejar a prática de atos ilícitos e fraudulentos.

FUNDAMENTOS JURÍDICOS PARA O DESENVOLVIMENTO DA TEORIA DA DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA

Devido ao caráter finalístico da personalidade jurídica, cujo consentâneo é a autonomia, ou seja, detém existência e patrimônio distintos de seus possíveis fundadores, obtempera Mamede (2024), a urgência de meio apto para responsabilizar as pessoas físicas por detrás da PJ, uma vez constatada a sua utilização a fins ilícitos ou, até mesmo, fraudulentos, se impôs. Assim, inspirado na experiência norte-americana, o legislador brasileiro deferiu, excepcionalmente por óbvio, a possibilidade de desconsiderar a personalidade e, como conseguinte, também a sua autonomia no intuito de responsabilizar os fundadores ou administradores, os quais perpetraram o desvio, ativa ou passivamente. Neste bojo, há duas teorias principais que materializam a respectiva medida:

as teorias maior e menor, sendo imprescindível atentar para elas desde logo.

Mormente, a **teoria maior** reclama requisitos essenciais para desconsiderá-la: **o abuso doloso da personalidade**, caracterizado pelo desvio de finalidade – a personalidade é utilizada para fraudar credores ou realizar atos ilícitos – e pela confusão patrimonial, consignada pelo Código no artigo 50. Entretanto, à **teoria menor**, a mera insolvência ou falência, bem como o encerramento ou inatividade, provocados por má gestão, basta para aplicá-la. Assim, mesmo que o artigo 28, *caput*, do Código de Defesa do Consumidor traga um rol com certos requisitos, o § 5º do referido dispositivo não suscita dúvidas, pelo que é indubitável a adoção desta última nas obrigações creditícias de origem consumerista. Diante disso, impende rememorar a lição de Gagliano e Pamplona Filho (2020), na qual a pessoa jurídica não deve servir como escudo para práticas ilícitas tampouco frustrar a efetividade da tutela jurisdicional, sob pena de esvaziamento da razão de ser do instituto.

ALTERAÇÕES INTRODUZIDAS PELA LEI N.º 13.874/2019

Como debatido até aqui, a personalidade jurídica representa instrumento funcional voltado à viabilização da iniciativa privada, dotada de uma característica essencial: **o princípio da autonomia patrimonial**. Porém, tal princípio é passível de relativização, a fim de evitar e reprimir seu uso distorcido, em situações excepcionalíssimas. Dessa forma, a Lei n.º 13.874, de 20 de setembro de 2019 – Lei de Liberdade Econômica –,

promoveu relevantes alterações nesse cenário, dentre os quais, destaca-se a maior precisão normativa aos requisitos da DPJ, de modo a restringir quaisquer interpretações ampliativas – ou, por que não, teratológicas –.

A referida lei positivou os conceitos legais de desvio de finalidade e confusão patrimonial no Código Civil, artigo 50 e seus parágrafos. Nesta sorte, aquele se trata da utilização da personalidade com o propósito de lesar credores ou praticar atos ilícitos de qualquer natureza, por outro lado, esta foi definida como a ausência de separação de fato entre os patrimônios da pessoa física e jurídica. Assim, ao delimitá-los, o legislador restringiu a responsabilização *ipso facti* dos investidores, sócios ou administradores, ao reafirmar que a desconsideração não pode decorrer unicamente da falência ou insolvência, conforme o caso, bem como do inadimplemento das obrigações.

Outrossim, frisa-se a aplicação inversa da desconsideração, desde que atendidos os mesmos fundamentos legais, a fim de responsabilizar a PJ por eventuais obrigações pessoais dos responsáveis, haja vista o abuso da personalidade e a confusão patrimonial. Por outro lado, a lei busca evitar a incidência do instituto como atalho processual pela mera frustação da satisfação creditícia. Dessa forma, as alterações promovidas pela Lei de Liberdade Econômica reforçam a centralidade da personalidade jurídica enquanto instrumento legítimo de organização econômica, à medida que preservam a possibilidade de sua relativização, mas em hipóteses rigorosamente delimitadas.

RECORTE DE PRECEDENTES NOTÓRIOS DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DO ACRE

Diante do exposto, é mister trazer à baila um recorte dos precedentes mais notórios do Tribunal de Justiça do Estado do Acre (TJ/AC) sobre a temática, se correta a sua postura ou contrária ao ordenamento jurídico pátrio, especialmente ao considerar-se o empreendedorismo local. Destarte, se trata de seis julgados, sendo cinco Agravos de Instrumentos (AIs) e uma Apelação Cível, oriundos da 1ª e 2ª Câmaras Cíveis, no período de 2021/2026. Assim, as respectivas decisões trazem aspectos processuais interessantíssimos a respeito do Incidente de Desconsideração da Personalidade Jurídica (IDPJ), os quais serão a seguir comentados.

Primeiramente, a decisão que resolver IDPJ detém caráter interlocutório, pelo que o recurso cabível para a atacar é o Agravo de Instrumento, nos termos do artigo 1.015, inciso IV, do Código de Processo Civil de 2015 (CPC/15) e na teoria da taxatividade mitigada, adotada pelo Superior Tribunal de Justiça (STJ), nos julgamentos dos Recursos Especiais n.ºs 1.696.396 e 1.704.520, ambos de relatoria da Min.ª Nancy Andrighi. Por conseguinte, ao julgar a Apelação Cível XXXXX2010.8.01.0001 da 1ª Câmara Cível do TJ/AC, o relator entendeu pela inadmissibilidade do recurso por violar o princípio da adequação recursal. Aliás, isso justifica o fato dos demais precedentes serem AIs.

Outrossim, a 2ª Câmara possui três entendimentos notórios, a saber, *i)* a responsabilização de empresa membra de grupo econômico reclama a instauração do incidente; *ii)* a mera dissolução irregular da sociedade é insuficiente para caracterizar o abuso

da personalidade; e *iii)* o simples inadimplemento da obrigação contratual não fundamenta a desconsideração no contexto das relações empresariais. Além do entendimento consignado acima, a 1ª Câmara tem mais dois julgados, quais sejam, *i)* uma vez dissolvida a sociedade, dispensa-se o IDPJ, por perda do objeto material – a personalidade jurídica que seria desconsiderada –, assim, deve ocorrer a sucessão processual da empresa extinta pelos sócios através do procedimento de habilitação; e *ii)* na execução fiscal, o redirecionamento à pessoa do sócio-gerente baseia-se nas disposições do Código Tributário Nacional, o que torna a proposição do incidente desnecessária. Ademais, se observa que as mesmas Câmaras conservam certa simetria e homogeneidade em seus pronunciamentos.

CONCLUSÃO

Portanto, a Desconsideração da Personalidade Jurídica corresponde a instrumento imprescindível para o ordenamento brasileiro, uma vez que conjuga o princípio da autonomia patrimonial – essencial ao mister do empreendedor – e a proteção dos credores, ante a possíveis práticas fraudulentas pelos então devedores. Então, diante do exposto e o que foi deduzido nos julgados, se afere a correta posição da Corte Acreana de denegar demandas referentes à DPJ temerárias, de modo a não deferir aquelas ajuizadas pela simples incapacidade financeira de adimplir a obrigação contratual. Por consequência, a jurisprudência local consegue, no âmbito do empreendedorismo, promover segurança jurídica para a sociedade.

ANEXO I

EMENTÁRIO

Tribunal de Justiça do Estado do Acre (2ª Câmara Cível). AI: XXXXX2020.8.01.0000. Relator: Des. Roberto Barros. Julgado em: 16/03/2021.

AGRAVO DE INSTRUMENTO. AÇÃO INDENIZATÓRIA. FASE DE CUMPRIMENTO DE SENTENÇA. REDIRECIONAMENTO DA EXECUÇÃO PARA SOCIEDADE QUE NÃO CONSTA DO TÍTULO EXECUTIVO JUDICIAL. POSSÍVEL GRUPO ECONÔMICO. NECESSIDADE DE INSTAURAÇÃO DE INCIDENTE. DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA. RECURSO DESPROVIDO . 1. Ainda que constatada a possível caracterização de grupo econômico, não se afasta a necessidade de instauração do incidente de desconsideração da personalidade jurídica, porquanto ainda que houvesse solidariedade entre as sociedades integrantes do mesmo grupo econômico, não significa o redirecionamento automático da fase de cumprimento de sentença para atingir patrimônio de pessoa jurídica que não foi parte no processo que deu origem ao título executivo judicial, devendo, portanto, observar-se o disposto no art. 50, do Código Civil. 2 . Assim, somente pode-se incluir sociedade diversa no polo passivo da demanda, após a instauração do incidente de desconsideração da personalidade jurídica da empresa devedora. Nesse sentido, o próprio Superior Tribunal de Justiça já decidiu ser possível desconsiderar a personalidade jurídica de uma empresa para que responda por dívidas de outra, inclusive em cumprimento de sentença, quando reconhecido o grupo econômico e verificada confusão patrimonial, mediante a observância do contraditório e ampla defesa. 3. Recurso desprovido.

Tribunal de Justiça do Estado do Acre (2ª Câmara Cível). AI: XXXXX2021.8.01.0000. Relator: Des. Júnior Alberto. Julgado em: 30/06/2021.

AGRAVO DE INSTRUMENTO. INCIDENTE DE DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA. DECISÃO QUE JULGA IMPROCEDENTE O INCIDENTE. ABUSO DA PERSONALIDADE (DESVIO DE FINALIDADE E CONFUSÃO PATRIMONIAL) . COMPROVAÇÃO. ÔNUS DO CREDOR. MERA DISSOLUÇÃO IRREGULAR. NÃO CARACTERIZAÇÃO . DESPROVIMENTO. 1. Correta a decisão que julga improcedente o incidente de desconsideração da personalidade jurídica quando inexiste prova por parte do credor de que houve abuso da personalidade jurídica, por desvio de finalidade ou confusão patrimonial, como reclama o art. 50 do Código Civil. 2. À luz da jurisprudência do STJ, a dissolução irregular não é suficiente, por si só, para o implemento da desconsideração da personalidade jurídica, com base no art. 50 do CC. 3 . Recurso desprovido.

Tribunal de Justiça do Estado do Acre (2ª Câmara Cível). AI: XXXXX-03.2020.8.01.0000. Relator: Des. Roberto Barros. Julgado em: 02/09/2021.

DIREITO CIVIL. AGRAVO DE INSTRUMENTO. INCIDENTE DE DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA. ABUSO DA PERSONALIDADE JURÍDICA . ART. 50, DO CÓDIGO CIVIL. MATÉRIA FÁTICO-PROBATÓRIA. NÃO COMPROVAÇÃO DOS REQUISITOS LEGAIS. AGRAVO DESPROVIDO. 1. A desconsideração da personalidade jurídica é instituto que deve ser tratado com cautela, porquanto se trata de medida de cunho excepcional, restritiva do princípio da autonomia patrimonial da pessoa jurídica, para cujo deferimento se denota imprescindível a demonstração dos requisitos reclamados

pela legislação aplicável à espécie. 2. In casu, constatando-se a inocorrência dos requisitos previstos no art. 50 do Código Civil, análise de cunho eminentemente fático-probatório, impõe-se o indeferimento da desconsideração da personalidade jurídica. 3. Recurso desprovido.

Tribunal de Justiça do Estado do Acre (1ª Câmara Cível). AI: XXXXX2024.8.01.0000. Relatora: Desª. Eva Evangelista. Julgado em: 24/06/2024.

DIREITO CIVIL E EMPRESARIAL. AGRAVO DE INSTRUMENTO. EMPRESA. EXTINÇÃO/ENCERRAMENTO POR LIQUIDAÇÃO VOLUNTÁRIA . DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA. INCIDENTE. DESNECESSIDADE. SUCESSÃO PROCESSUAL . ANALOGIA AO ART. 110, DO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL. JULGADOS DE OUTROS TRIBUNAIS DE JUSTIÇA. RECURSO DESPROVIDO . Dissolvida a sociedade, dispensada a instauração de incidente de desconsideração da personalidade jurídica, porquanto não mais existe personalidade a desconsiderar, devendo ocorrer a sucessão processual da sociedade extinta/liquidada pelos seus sócios. Julgados dos Tribunais de Justiça de São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul: (a) "AGRAVO DE INSTRUMENTO. Execução de título extrajudicial. Decisão que indeferiu a inclusão dos sócios . Insurgência. Cabimento. Hipótese de encerramento regular da empresa. Liquidação voluntária . Extinção da sociedade. Art. 1.109 do CC . Sucessão processual à semelhança do que ocorre na hipótese do art. 110 do CPC quanto à morte da pessoa natural. Desnecessidade da instauração do incidente de desconsideração da personalidade jurídica. Precedentes . (...)." (TJSP; Agravo de Instrumento Xxxxx-19.2024.8 .26.0000; Relator Pedro Paulo Maillet Preuss; Órgão Julgador: 24ª Câmara de Direito Privado; Foro de Ubatuba - 1ª Vara; Data do Julgamento: 16/05/2024; Data de Registro: 16/05/2024); (b) "AGRAVO DE

INSTRUMENTO. EXECUÇÃO. EMPRESA EXTINTA POR LIQUIDAÇÃO VOLUNTÁRIA . POSSIBILIDADE INCLUSÃO DOS SÓCIOS NO POLO PASSIVO DA EXECUÇÃO. SUCESSÃO PROCESSUAL - É entendimento pacífico na jurisprudência que a extinção da pessoa jurídica se assemelha à morte da pessoa natural, o que autoriza a sucessão processual pelos sócios para dar seguimento à demanda (Precedentes do Superior Tribunal de Justiça) - A extinção da pessoa jurídica se equipara à morte da pessoa natural, prevista no art. 110 do CPC,"atraindo a sucessão material e processual com os temperamentos próprios do tipo societário e da gradação da responsabilidade pessoal dos sócios". (STJ - Resp Xxxxx/SP, Relator.: Ministro Marco Aurélio Bellizze, data de julgamento: 02/04/2019, terceira turma, data de publicação: Dje 04/04/2019) - A sucessão processual da sociedade empresária extinta deve ocorrer por meio do procedimento de habilitação e não de desconsideração da personalidade jurídica ." (TJMG - Agravo de Instrumento XXXXX-2/001, Relator (a): Des. Luiz Carlos Gomes da Mata , 13ª CÂMARA CÍVEL, julgamento em 05/10/2023, publicação da súmula em 09/10/2023); e (c) "AGRAVO DE INSTRUMENTO. AÇÃO DE EXECUÇÃO. INSURGÊNCIA CONTRA DECISÃO QUE INDEFERIU O PEDIDO DE INCLUSÃO, NO POLO PASSIVO, DOS SÓCIOS DA EMPRESA EXECUTADA . CASO CONCRETO. EMPRESA EXTINTA. PROVA DOCUMENTAL. EXTINÇÃO POR ENCERRAMENTO LIQUIDAÇÃO VOLUNTÁRIA . PRESCINDIBILIDADE DA INSTAURAÇÃO DO INCIDENTE DE DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA. POSSIBILIDADE DE INCLUSÃO DOS SÓCIOS NO POLO PASSIVO, POR ANALOGIA AO REGRAMENTO DO ART. 110 DO NCPC. PRECEDENTES JURISPRUDENCIAIS . (...)" (Agravo de Instrumento, Nº Xxxxx20238217000, Décima Sexta Câmara Cível, Tribunal de Justiça do RS, Relator: Vivian Cristina Angonese Spengler, Julgado em: 30-11-2023).

Recurso desprovido embora a possibilidade de seguimento do processo de origem condicionada à inclusão do (s) sócio (s) no polo passivo mediante procedimento de habilitação pelo Agravante.

Tribunal de Justiça do Estado do Acre (1ª Câmara Cível). Apelação Cível: XXXXX2010.8.01.0001. Relator: Des. Elcio Mendes. Julgado em: 09/10/2025.

DIREITO CIVIL. APELAÇÃO. INCIDENTE DE DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA. ERRO GROSSEIRO . RECURSO NÃO CONHECIDO. I. Caso em exame 1. Apelação contra decisão que afastou pedido de desconsideração da personalidade jurídica . II. Questão em discussão 2. A questão em discussão consiste em saber se é cabível o presente recurso. III . Razões de decidir 3. A decisão que resolve incidente de desconsideração da personalidade jurídica tem natureza interlocutória e deve ser impugnada por meio de agravo de instrumento, nos termos do art. 1.015, IV, do CPC . IV. Dispositivo e Tese 4. Recurso não conhecido. _____ Dispositivo relevante citado: sem citação . Jurisprudência relevante citada: TJMG, Apelação Cível XXXXX-8/001, Relator Des. Marco Aurelio Ferenzini, 14ª Câmara Cível, julgamento em 18/9/2025, publicação da súmula em 19/9/2025. TJRS, Apelação Cível Nº XXXXX20238210003, Segunda Câmara Cível, Relatora Desa. Lúcia de Fátima Cerveira, julgado em: 9/9/2025 .

Tribunal de Justiça do Estado do Acre (1ª Câmara Cível). AI: XXXXX2025.8.01.0000. Relator: Des. Roberto Barros. Julgado em: 13/02/2026.

DIREITO TRIBUTÁRIO. AGRAVO DE INSTRUMENTO. EXECUÇÃO FISCAL. REDIRECIONAMENTO AO SÓCIO-GERENTE . DISSOLUÇÃO IRREGULAR PRESUMIDA.

SÚMULA XXXXX/STJ. INAPLICABILIDADE DO INCIDENTE DE DESCONSIDERAÇÃO DA PERSONALIDADE JURÍDICA (IDPJ). CONHECIMENTO E PROVIMENTO DO RECURSO . I. CASO EM EXAME 1. O Estado do Acre interpôs agravo de instrumento contra decisão do Juízo da 2ª Vara da Fazenda Pública da Comarca de Rio Branco/AC que indeferiu o pedido de redirecionamento da execução fiscal ajuizada contra a empresa Auto Viação Floresta Cidade do Rio Branco Ltda., exigindo prévia instauração do Incidente de Desconsideração da Personalidade Jurídica (IDPJ) . 2. A decisão agravada baseou-se na afetação da matéria ao Tema 1.209 do STJ e na necessidade de aplicação dos artigos 133 a 137 do CPC. 3 . O Agravante sustentou a inaplicabilidade do IDPJ à hipótese de dissolução irregular presumida, amparando-se na Súmula XXXXX/STJ, no artigo 135, III, do CTN e em jurisprudência consolidada. 4. Foi deferida tutela de urgência para suspender os efeitos da decisão agravada e autorizar o processamento do pedido de redirecionamento. 5 . Não houve manifestação da parte agravada, tendo sido certificada a frustração da intimação pessoal e a publicação de edital sem resposta. II. QUESTÕES EM DISCUSSÃO 6. Há três questões em discussão: (i) saber se a suspensão determinada pelo Tema 1 .209 do STJ se aplica à hipótese de redirecionamento por dissolução irregular presumida; (ii) saber se o redirecionamento da execução fiscal pode prescindir da instauração do IDPJ; (iii) saber se estão presentes os requisitos legais para o redirecionamento da execução ao sócio-gerente. III. RAZÕES DE DECIDIR 7. A suspensão processual determinada no Tema 1 .209 do STJ refere-se à responsabilidade de sócio retirante, não sendo aplicável ao caso de dissolução irregular praticada pelo gestor contemporâneo à infração, nos moldes da Súmula XXXXX/STJ. 8. O IDPJ, previsto nos arts. 133 a 137 do CPC, aplica-se às hipóteses de desconsideração da personalidade jurídica com base no art . 50 do CC (desvio de finalidade ou confusão patrimonial), e não à responsabilidade tributária pessoal regulada pelo art. 135, III, do CTN. 9. A

responsabilidade do sócio decorre da prática de ato ilícito, e não da teoria da desconsideração, sendo indevida a exigência do incidente em execução fiscal ao tratar dissolução irregular . 10. A jurisprudência do STJ, no julgamento do Tema 444, exige apenas a demonstração da contemporaneidade do sócio à prática do ato ilícito, o que restou comprovado nos autos. 11. A certidão lavrada por Oficial de Justiça comprova a dissolução irregular da empresa, com abandono do domicílio fiscal e ausência de comunicação aos órgãos competentes . 12. O contraditório e a ampla defesa do sócio redirecionado serão exercidos posteriormente, por meio dos embargos à execução fiscal, conforme art. 16 da Lei nº 6.830/80 . IV. DISPOSITIVO E TESE 13. Recurso conhecido e provido, para afastar a exigência de instauração do IDPJ e autorizar o imediato redirecionamento da execução fiscal ao sócio-gerente, Sr. Waldir Mansur Teixeira . Tese de julgamento: "É desnecessária a instauração do Incidente de Desconsideração da Personalidade Jurídica (IDPJ) para o redirecionamento da execução fiscal ao sócio-gerente nas hipóteses de dissolução irregular da empresa, presumida nos termos da Súmula XXXXX/STJ, desde que comprovada a contemporaneidade do gestor à prática do ilícito tributário." Dispositivos relevantes citados Código Tributário Nacional: art. 135, III Código de Processo Civil: arts. 133 a 137, art . 1.037, II Código Civil: art. 50 Lei nº 6.830/80: art . 16 Jurisprudência relevante citada STJ, Súmula 435 STJ, Tema 444 (REsp XXXXX/SP) STJ, Tema 1.209 STJ, Tema 1.049 (REsp XXXXX/MG).

REFERÊNCIAS

ACRE. Tribunal de Justiça do Estado do Acre (1ª Câmara Cível). **AI**: XXXXX2024.8.01.0000. Relatora: Desª. Eva Evangelista. Julgado em: 24/06/2024.

ACRE. Tribunal de Justiça do Estado do Acre (1ª Câmara Cível). **AI**: XXXXX2025.8.01.0000. Relator: Des. Roberto Barros. Julgado em: 13/02/2026.

ACRE. Tribunal de Justiça do Estado do Acre (1ª Câmara Cível). **Apelação Cível**: XXXXX2010.8.01.0001. Relator: Des. Elcio Mendes. Julgado em: 09/10/2025.

ACRE. Tribunal de Justiça do Estado do Acre (2ª Câmara Cível). **AI**: XXXXX-03.2020.8.01.0000. Relator: Des. Roberto Barros. Julgado em: 02/09/2021.

ACRE. Tribunal de Justiça do Estado do Acre (2ª Câmara Cível). **AI**: XXXXX2020.8.01.0000. Relator: Des. Roberto Barros. Julgado em: 16/03/2021.

ACRE. Tribunal de Justiça do Estado do Acre (2ª Câmara Cível). **AI**: XXXXX2021.8.01.0000. Relator: Des. Júnior Alberto. Julgado em: 30/06/2021.

BRASIL. **Lei n.º 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 11 de jan. 2002.

BRASIL. **Lei n.º 13.874, de 20 de setembro de 2019**. Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica; estabelece garantias de livre mercado; altera as Leis n.ºs 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), 6.404, de 15 de dezembro de 1976, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 12.682, de

9 de julho de 2012, 6.015, de 31 de dezembro de 1973, 10.522, de 19 de julho de 2002, 8.934, de 18 de novembro de 1994, o Decreto-Lei n.º 9.760, de 5 de setembro de 1946 e a Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-Lei n.º 5.452, de 1º de maio de 1943; revoga a Lei Delegada n.º 4, de 26 de setembro de 1962, a Lei n.º 11.887, de 24 de dezembro de 2008, e dispositivos do Decreto-Lei n.º 73, de 21 de novembro de 1966; e dá outras providências. Diário Oficial da União – Edição Extra-B: Brasília, DF, 20 de set. 2019.

BRASIL. **Lei n.º 8.078, de 11 de setembro de 1990**. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Diário Oficial da União: Brasília, DF, 12 de set. 1990.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (Corte Especial). **REsp n.º 1.696.396/MT**. Relatora: Min.ª Nancy Andrighi. Julgado em: 05/12/2018.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (Corte Especial). **REsp n.º 1.704.520/MT**. Relatora: Min.ª Nancy Andrighi. Julgado em: 05/12/2018.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**: Direito de Empresa. 19ª. ed. São Paulo: Saraiva, 2022.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro**: Teoria Geral do Direito Civil. 38ª. ed. São Paulo: Saraiva, 2021.

GAGLIANO, Pablo Stolze; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. **Novo Curso de Direito Civil**: Parte Geral. 23ª. ed. São Paulo: Saraiva, 2020.

MAMEDE, Gladston. **Manual de Direito Empresarial**. 18ª ed. Barueri [SP]: Atlas, 2024.

SOCIEDADE ANÔNIMA DE FUTEBOL, INSOLVÊNCIA E GOVERNANÇA: O CASO VASCO DA GAMA

FOOTBALL PUBLIC LIMITED COMPANY, INSOLVENCY AND GOVERNANCE: THE VASCO DA GAMA CASE

Emily dos Santos Silva; Maria Clarissa Souza Matias

RESUMO: O presente artigo discute sobre a interseção entre o novo regime societário da Sociedade Anônima do Futebol (Lei nº 14.193/2021) e o sistema de insolvência empresarial (Lei nº 11.101/2005), utilizando como estudo de caso o Clube de Regatas Vasco da Gama. A problemática central investiga os impactos da adesão à SAF no direito de insolvência do clube. A metodologia fundamenta-se em pesquisa bibliográfica e documental, com análise de doutrina e jurisprudência do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro. A pesquisa examina as estratégias de saneamento financeiro adotadas pelo clube, como o Regime Centralizado de Execuções (RCE) e a Recuperação Judicial, e aborda a inédita intervenção judicial que afastou a empresa investidora 777 Partners, fundamentada no descumprimento contratual e na exceção de inseguridade (Art. 477, CC). Conclui-se que a SAF não constitui uma solução automática para crises financeiras, nem um modelo imune ao controle jurisdicional, e a efetividade do regime depende de uma gestão profissional, investidores idôneos e da geração de receitas operacionais recorrentes. O caso analisado estabelece um precedente relevante ao equilibrar a autonomia patrimonial com a função social da empresa esportiva, sinalizando que a intervenção judicial é cabível quando a estabilidade da instituição é ameaçada pela conduta do investidor.

Palavras-chave: Sociedade Anônima do Futebol (SAF); Recuperação Judicial; Vasco da Gama; 777 Partners; Direito Empresarial.

ABSTRACT: This article discusses the intersection between the new corporate regime of the Football Public Limited Company (Law Nº. 14, 193/2021) and the business insolvency system regulated (Law Nº. 11, 101/2005), using Clube de Regatas Vasco da Gama as a case study. The central problem investigates the impacts of the Football Public Limited Company (SAF) adoption on the club's insolvency law. The methodology is based on bibliographic and documentary research, analyzing doctrine and jurisprudence from the Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro. The research examines the financial restructuring strategies adopted by the club, such as the Centralized Execution Regime (RCE) and Judicial Recovery, and addresses the unprecedented judicial intervention that removed the investor 777 Partners, based on breach of contract and the insecurity exception (Art. 477, Civil Code). It concludes that the SAF is not an automatic solution for financial crises, nor is it a model immune to jurisdictional control, and the regime's effectiveness depends on professional management, reputable investors, and the generation of recurring operating revenues. The analyzed case establishes a relevant precedent by balancing corporate autonomy with the social function of the sports enterprise, signaling that judicial intervention is appropriate when the institution's stability is threatened by the investor's conduct.

Keywords: Football Public Limited Company; Judicial Recovery; Vasco da Gama; 777 Partners; Corporate Law.

INTRODUÇÃO

Historicamente, o futebol ocupa papel central no cenário esportivo e econômico brasileiro, movimentando valores expressivos e exercendo relevante impacto social. Nesse contexto, a edição da Lei nº 14.193/2021, que instituiu a Sociedade Anônima do Futebol (SAF), representou uma tentativa de modernização da

gestão dos clubes, ao oferecer uma alternativa ao modelo associativo tradicional, frequentemente associado a problemas de má administração e endividamento. A SAF surge, assim, como instrumento de reorganização empresarial, voltado à atração de investimentos privados, à separação patrimonial e à adoção de práticas modernas de administração.

Todavia, a implementação desse novo regime societário tem revelado relevantes controvérsias jurídicas, especialmente no que se refere à articulação entre a Lei da SAF e o sistema de insolvência empresarial previsto na Lei nº 11.101/2005. Embora o modelo proponha soluções específicas para o tratamento do passivo, como o Regime Centralizado de Execuções (RCE), a experiência prática demonstra que tais mecanismos não afastam, por si só, situações de crise econômico-financeira aptas a justificar a utilização da recuperação judicial, tampouco eliminam conflitos relacionados à governança e à responsabilidade dos investidores.

Nesse cenário, o caso do Clube de Regatas Vasco da Gama apresenta-se como estudo empírico de elevada relevância jurídica. O clube foi o primeiro de grande expressão nacional a submeter, simultaneamente, a SAF e a associação civil ao regime da recuperação judicial, além de protagonizar uma inédita intervenção judicial que culminou no afastamento do investidor controlador, a empresa 777 Partners. O episódio evidencia os limites da autonomia patrimonial da SAF e suscita debates sobre segurança jurídica, função social da empresa esportiva e controle jurisdicional das relações societárias no futebol.

Diante disso, o presente artigo tem como objetivo analisar a interseção entre a Lei nº 14.193/2021 e a Lei nº 11.101/2005 à luz do caso Vasco da Gama, examinando os impactos da adoção do

modelo SAF no direito de insolvência, bem como os reflexos da instabilidade societária na efetividade do plano de recuperação judicial. Sustenta-se a tese de que a fragilidade da governança e a insegurança jurídica quanto aos limites de responsabilidade do investidor comprometem a eficiência do modelo, demonstrando que a SAF não constitui solução automática para crises financeiras históricas.

A pesquisa adota metodologia bibliográfica e documental, com análise da legislação pertinente, da doutrina especializada e da jurisprudência recente do Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro, contribuindo para o aprofundamento do debate científico sobre o Direito Empresarial do Futebol e os desafios jurídicos decorrentes da consolidação das Sociedades Anônimas de Futebol no Brasil.

1. O REGIME JURÍDICO DA SAF (LEI N.º 14.193/21) E O PROCESSO DE RECUPERAÇÃO JUDICIAL (LEI N.º 11.101/05) NO CASO DO VASCO DA GAMA

A Lei n.º 14.193/2021, conhecida como Lei da Sociedade Anônima do Futebol, surgiu como resposta à profunda crise financeira que marcou a trajetória de diversos clubes brasileiros, tradicionalmente organizados como associações civis sem fins lucrativos. Esse modelo, aliado a gestões pouco profissionalizadas, favoreceu o acúmulo de expressivos passivos fiscais, trabalhistas e cíveis, gerando instabilidade, falta de liquidez e comprometimento da competitividade esportiva (Ferreira e Ludgero, 2023). Nesse ambiente de endividamento generalizado, a SAF foi concebida como um mecanismo jurídico voltado à profissionalização da

administração, à captação de investimentos privados e à garantia da continuidade das atividades esportivas.

Esse contexto se refletiu de forma clara na realidade do Clube de Regatas do Vasco da Gama, fundado em 1898 como associação civil sem fins lucrativos e marcado, desde sua origem, por forte identificação social e popular. Em oposição às agremiações elitizadas de sua época, o Vasco consolidou um modelo inclusivo, permitindo a participação de atletas e associados das camadas mais pobres da sociedade carioca, o que contribuiu para a formação de uma identidade comunitária robusta.

Entretanto, a estrutura associativa — dependente de receitas instáveis, contribuições sociais e gestão não profissionalizada — tornou-se, com o passar das décadas, inadequada para enfrentar os desafios do esporte contemporâneo. O acúmulo de dívidas, somado a administrações desorganizadas e limitações estruturais, conduziu o clube a um cenário crítico de desequilíbrio financeiro (Lima Júnior e Pires, 2025). Assim, a transformação para o modelo SAF se apresentou como saída jurídica e econômica para reorganizar passivos, modernizar a gestão e interromper o ciclo histórico de endividamento (Ferreira e Ludgero, 2023).

Com a adoção desse regime, o Cruzmaltino passou a operar como sociedade empresária, estruturada segundo as regras da Lei n.º 14.193/2021 e, subsidiariamente, da Lei das Sociedades Anônimas (Lei n.º 6.404/76). A SAF assume natureza jurídica empresarial, com capital dividido em ações e responsabilidade limitada, podendo ser constituída por diferentes modalidades, como transformação, cisão, iniciativa de terceiros ou o modelo "*drop down*", amplamente utilizado por clubes tradicionais. Embora a SAF responda solidariamente pelas dívidas da antiga

associação, a lei institui mecanismos próprios de execução e reorganização, entre os quais o principal é o Regime Centralizado de Execuções (RCE), disciplinado nos artigos 14 a 24.

O RCE foi criado como instrumento de racionalização da cobrança de dívidas, concentrando em um único juízo todas as execuções contra o clube ou contra a SAF. Seu objetivo é evitar a pulverização de demandas, assegurar tratamento isonômico aos credores e permitir que o clube reorganize suas obrigações de forma coordenada, em ambiente semelhante ao da recuperação judicial. A legislação admite ampla negociação, inclusive com prazos e condições mais flexíveis do que os tradicionalmente aplicados, evidenciando a intenção legislativa de viabilizar a migração de clubes superendividados ao modelo SAF sem colapso financeiro imediato.

O regime funciona mediante a apresentação de um plano de pagamentos elaborado pelo clube-empresa, sem necessidade de deliberação coletiva, permitindo quitação em até seis anos, prorrogáveis por mais quatro se ao menos 60% dos débitos forem liquidados no período inicial. Dessa forma, o RCE se torna uma via eficaz para clubes em crise, que podem reorganizar contratos, diluir obrigações ao longo de várias temporadas e manter suas atividades esportivas (Lima Júnior e Pires, 2025).

No caso do Vasco da Gama, o RCE foi determinante para evitar que um clube historicamente relevante ficasse à beira da insolvência ou mesmo da falência em razão de gestões anteriores. A lei estabelece que 20% das receitas mensais sejam destinados ao pagamento das dívidas da época associativa, criando uma "fila" organizada de credores e permitindo que a SAF honre obrigações bilionárias — inclusive a dívida com o Fluminense, um dos

maiores credores — sem comprometer o pagamento de salários e despesas essenciais. Essa reorganização possibilitou, inclusive, investimentos pontuais, como a revitalização do gramado de São Januário, realizada três anos após a criação da SAF, em um claro movimento de priorização financeira e de reconstrução institucional.

A articulação entre a Lei da SAF e o regime de insolvência empresarial da Lei n.º 11.101/2005 decorre da própria natureza empresária atribuída à SAF. Embora o RCE seja o principal instrumento de saneamento previsto na Lei n.º 14.193/2021, situações de grave crise econômico-financeira podem demandar a adoção da recuperação judicial para assegurar a continuidade da atividade esportiva e preservar a função social do clube (Souza, 2024). O Vasco da Gama protagonizou um marco relevante nesse cenário ao se tornar o primeiro grande clube a protocolar pedido de recuperação judicial envolvendo simultaneamente a SAF e a associação civil, reforçando a aplicabilidade da Lei n.º 11.101/05 a esse novo modelo societário e estabelecendo importante precedente sobre a gestão do passivo e a responsabilidade por obrigações pretéritas no contexto do futebol profissional.

1.1. A aplicação do rce ao vasco e a aprovação do plano de recuperação judicial: estratégias do clube para recuperação financeira

O Clube de Regatas Vasco da Gama utilizou uma dupla estratégia de reestruturação para sanear seu passivo crônico e financiar a Sociedade Anônima do Futebol (SAF), conforme previsto no Art. 13 da Lei n.º 14.193/2021. Inicialmente, o Cruzmaltino aderiu ao Regime Centralizado de Execuções (RCE), concentrando suas dívidas cíveis e trabalhistas e garantindo o repasse de 20% das

receitas correntes da SAF e 50% dos dividendos para o pagamento ordenado dos credores.

Contudo, diante da crise societária e da magnitude do passivo, a estratégia foi complementada pelo requerimento de Recuperação Judicial (RJ) (Lei n.º 11.101/2005) para a SAF em conjunto com a associação, utilizando o instituto concursal para promover um saneamento mais abrangente do passivo. As principais estratégias de recuperação financeira, conforme análise sobre o impacto nas finanças (Souza, 2024), passam pela profissionalização da gestão, atração de investimentos privados e maximização da geração de receitas operacionais recorrentes (como a exploração de ativos e novos patrocínios), buscando demonstrar a viabilidade econômica da SAF e garantir a sustentabilidade do plano de recuperação aprovado.

A transformação do Club de Regatas Vasco da Gama em Sociedade Anônima do Futebol (SAF) alinha-se a um objetivo comum tanto à Lei n.º 14.193/2021 quanto à Lei de Recuperação Judicial (Lei n.º 11.101/2005): a preservação da atividade econômica. Enquanto a legislação concursal prioriza manter a empresa em funcionamento, a SAF é o instrumento jurídico que garante a continuidade da atividade esportiva profissional (Lima Júnior e Pires, 2025), permitindo a reorganização dos passivos e o reequilíbrio econômico. Essa convergência é fundamental para o Vasco, pois permite à nova estrutura empresarial substituir modelos de gestão ineficientes por mecanismos de racionalidade econômica e estabilidade, essenciais para a função social do clube e a sustentabilidade de longo prazo.

Neste cenário de reestruturação, a busca por receitas robustas e estáveis torna-se uma das principais estratégias de recuperação financeira. A inclusão da marca da Betfair em posição de destaque no uniforme do Vasco da Gama, por exemplo, é uma tática empresarial para a concessão do direito de exploração da identidade visual a patrocinadores, gerando uma contraprestação econômica de alto valor. Esta capitalização por meio do patrocínio master permite à SAF acelerar a recomposição de seu equilíbrio econômico-financeiro, garantindo o fluxo de caixa necessário para fazer frente às obrigações assumidas com credores, principalmente no Regime Centralizado de Execuções (RCE) e no Plano de Recuperação Judicial.

Outra frente de estabilização financeira é o engajamento direto do torcedor, ilustrado pelo programa "Sócio Gigante". Essa estratégia de fidelização adotada pelo Vasco visa ampliar a base de receitas recorrentes, convertendo o apoio afetivo do torcedor em capital operacional estável. Ao aderir ao quadro social e usufruir de benefícios como descontos em ingressos para partidas em São Januário e em produtos oficiais, o sócio contribui diretamente para a receita mensal da SAF. Essa mobilização não apenas reforça a identidade cultural do Cruzmaltino, mobilizando o vínculo afetivo do torcedor com a instituição, mas também oferece um fluxo previsível de recursos que se torna vital para o cumprimento contínuo das obrigações da SAF e para a estabilização econômica do grupo empresarial durante a recuperação.

Em suma, a aprovação do Plano de Recuperação Judicial do Vasco da Gama, em conjunção com a adesão prévia ao RCE, consolida a plena aplicabilidade do Direito da Insolvência (Lei n.º 11.101/2005) ao novo tipo societário da SAF, firmando o

futebol profissional como atividade empresarial sujeita ao regime concursal. Embora esse marco legal e a aprovação por credores demonstrem a viabilidade da reestruturação, a sustentabilidade de todo o processo depende crucialmente do êxito das estratégias econômicas implementadas, como a profissionalização da gestão e a maximização de receitas estáveis (Betfair e Sócio Gigante). É neste ponto de inflexão – entre a legalidade da reestruturação e a garantia de sua execução – que o conflito de governança e a intervenção judicial emergem, levantando dúvidas sobre a segurança do controle acionário e a continuidade dos aportes, que serão analisados no próximo tópico.

2. O CONFLITO DE GOVERNANÇA NA SAF: A JURISPRUDÊNCIA DO TJ/RJ E A PROTEÇÃO DA FUNÇÃO SOCIAL

A implementação da SAF no Clube de Regatas Vasco da Gama, embora tenha sido apresentada como a salvação financeira da instituição, dando a segurança econômica que ela precisava, revelou-se um terreno de instabilidade jurídica e conflito de governança. O litígio que culminou no afastamento da empresa norte-americana 777 Partners do controle da SAF Vasco (Processo nº 0038070-47.2024.8.19.0000) representa um marco na jurisprudência esportiva brasileira. O caso evidencia que a autonomia patrimonial conferida pela Lei nº 14.193/2021 não constitui um salvo-conduto absoluto contra intervenções judiciais, especialmente quando a fragilidade econômica ou a perda de idoneidade do investidor colocam em risco a sustentabilidade e a própria função social do clube.

2.1. Fundamento jurídico: o art. 477 do código civil

As decisões liminares da 4ª Vara Empresarial do Rio de Janeiro e do TJ/RJ basearam-se no descumprimento de obrigações contratuais de aporte e, primordialmente, na aplicação do art. 477 do Código Civil, que trata da chamada "exceção de inseguridade". Este dispositivo legal faculta a uma das partes a suspensão do cumprimento de sua prestação se, após a conclusão do contrato, sobrevenha à contraparte alteração negativa em sua situação econômica, capaz de comprometer a entrega da prestação devida.

No caso em tela, o Judiciário reconheceu que as notícias globais de insolvência, fraudes e processos judiciais enfrentados pela 777 Partners nos EUA e Europa configuram um risco iminente à estabilidade da SAF. Conforme destacado por Lima Júnior e Pires (2025), o Judiciário enfrenta hoje o desafio de conciliar o Direito Empresarial, que preza pela autonomia patrimonial e responsabilidade limitada, com o Direito Civil, pautado pelo equilíbrio contratual. Nesse sentido, a decisão de afastar o investidor, com respaldo no art. 477, buscou proteger a integridade da instituição e garantir que a SAF não fosse absorvida pela crise financeira de sua, até então, controladora, o que poderia comprometer o pagamento dos credores e a própria continuidade da atividade desportiva.

2.2. A preservação da instituição e a autonomia patrimonial

A intervenção judicial no caso Vasco da Gama fomenta um debate sobre a segurança jurídica dos investimentos no futebol brasileiro, estabelecendo um precedente de que a autonomia patrimonial da SAF não é absoluta e que a aplicação da função social da

empresa pode servir para evitar que a SAF seja tomada pela crise da sua controladora.

Em outubro de 2022, foi sancionada a Lei Estadual nº 9875/2022, que declara a torcida do Clube de Regatas Vasco da Gama como patrimônio cultural imaterial do Estado do Rio de Janeiro. Assim, observada a relevância social do Cruzmaltino, é um ponto crucial que a responsabilização e a intervenção não podem estar completamente afastadas em casos de abuso de direito ou desvio de finalidade nas relações que envolvem as Sociedades Anônimas de Futebol.

No contexto da SAF, a proteção da entidade esportiva como patrimônio cultural e social pode justificar medidas drásticas de afastamento de sócios controladores quando estes sugerem riscos ao cumprir seu papel no fomento econômico e estabilidade financeira, ou no cumprimento dos pilares fundamentais para a manutenção de qualquer plano de Recuperação Judicial ou RCE, e se apresentam como ameaça a segurança financeira e reestruturação dos clubes.

Por um lado, a decisão protege a instituição desportiva de investidores insolventes, assegurando que o propósito da Lei nº 14.193/2021, a recuperação e profissionalização dos clubes, seja preservado. Por outro lado, cria um precedente de "intervenção estatal" em sociedades anônimas que pode gerar receio em investidores estrangeiros quanto à estabilidade dos contratos no Brasil. Conforme advertem Lima Júnior e Pires (2025), a manutenção do princípio da autonomia patrimonial nas SAF é indispensável para garantir a atratividade do modelo para os investidores e para que se concretize a reestruturação.

3. A VIABILIDADE FINANCEIRA DA SAF EM RJ E O PAPEL DAS RECEITAS DE PATROCÍNIO MASTER

A sustentabilidade do Plano de Recuperação Judicial do Vasco da Gama e a demonstração de sua viabilidade econômica dependem intrinsecamente da capacidade de geração de receitas operacionais robustas e previsíveis. Nesse cenário, o contrato de patrocínio master com a empresa Betfair, sendo o maior da história do clube e o quarto maior na história do futebol brasileiro, não representa apenas um aporte financeiro, mas um pilar estratégico para o cumprimento das obrigações concursais e a manutenção da saúde financeira da SAF.

3.1. Estabilidade financeira e a prevenção da falência (art. 73 da lei 11.101/05)

Um dos maiores desafios históricos do Vasco como associação civil era a instabilidade de receitas, resultando em sucessivos déficits e no aumento no valor da dívida líquida (Souza, 2024). A transição para o modelo SAF permitiu a profissionalização da gestão, com foco na maximização de ativos como os patrocínios.

O contrato com a Betfair introduziu valores recordes que são cruciais para garantia do RCE e da RJ, como para a destinação de percentuais das receitas correntes para o pagamento de credores que exige um fluxo de entrada constante, além de que, os valores elevados de patrocínio garantem que os 20% destinados ao Regime Centralizado de Execuções sejam suficiente para manter a cronograma de pagamentos em dia, sem asfixiar a operação do clube.

Ademais, a robustez de contratos como o da Betfair é o que assegura a viabilidade do plano perante os credores. Tecnicamente, a manutenção dessas receitas recordes é o que evita a aplicação do Art. 73 da Lei 11.101/05, que dispõe sobre a convolação da Recuperação Judicial em falência.

Assim, ao provar que a SAF possui receitas correntes estáveis e vultosas, o clube demonstra que possui meios reais de soerguimento. A previsibilidade desses fluxos permite que o percentual destinado ao Regime Centralizado de Execuções (RCE) e às parcelas da RJ sejam cumpridos sem depender de aportes extraordinários do sócio majoritário, afastando o risco de insolvência irreversível e garantindo que a instituição se sustente de forma autônoma por meio de suas receitas operacionais (Souza, 2024).

3.2. O patrocínio como garantia de solvência operacional

A viabilidade econômica da SAF está diretamente ligada ao desempenho esportivo e ao engajamento da torcida. Como destacado por Souza (2025, p. 41), o aumento nos resultados financeiros e, logo, o incremento substancial das receitas, só se torna possível se o clube contar com a participação do torcedor. O apoio do vascaíno, convertido no consumo de produtos licenciados, bilheteria e participação no programa Sócio Gigante, valoriza estrategicamente o ativo de exposição da marca para o patrocinador master.

No contexto da crise societária analisada, a manutenção de patrocínios de alto nível como o da Betfair, serve como um "selo de confiança" do mercado. Mesmo diante do afastamento do investidor majoritário (777 Partners), a permanência e o cumprimento das metas desses contratos demonstram que a

unidade produtiva SAF permanece viável e lucrativa, protegendo o plano de recuperação de possíveis contestações de credores sobre a incapacidade de pagamento da sociedade, funcionando como uma prova de solvência operacional.

Assim, as receitas de patrocínio master não são apenas marketing, elas representam a garantia de que o clube possui meios reais de soerguimento, cumprindo o objetivo da Lei nº 11.101/2005 de preservar a empresa. Em suma, as receitas de betting funcionam como o lastro imediato para que a SAF honre os 20% destinados ao RCE e os termos da Recuperação Judicial.

Tratando-se da prova documental exigida pelo juízo recuperacional de que a SAF é rentável e capaz de honrar o passivo histórico, garantindo que a crise permaneça restrita ao nível societário e não contamine a viabilidade da empresa, transformando os passivo antes impagável em obrigações correntes suportadas por contratos comerciais de longo prazo.

CONCLUSÃO

O estudo do caso do Clube de Regatas Vasco da Gama evidencia que a criação da Sociedade Anônima do Futebol, embora represente um avanço relevante na tentativa de profissionalização e saneamento financeiro dos clubes brasileiros, ainda enfrenta desafios jurídicos significativos quanto à sua aplicação prática, sobretudo no que se refere à governança, à segurança jurídica e à articulação com o Direito da Insolvência Empresarial. A análise demonstrou que a Lei nº 14.193/2021, ao instituir a SAF, não rompe completamente com os institutos tradicionais do Direito Empresarial, mas os reinterpreta à luz das peculiaridades do

futebol como atividade econômica dotada de relevante função social.

No caso do Vasco da Gama, a utilização combinada do Regime Centralizado de Execuções e da Recuperação Judicial revelou-se um marco na jurisprudência brasileira, ao afirmar, de forma inédita, a plena aplicabilidade da Lei nº 11.101/2005 às Sociedades Anônimas de Futebol. Tal experiência contribui para a consolidação do entendimento de que a SAF, enquanto sociedade empresária, está sujeita aos instrumentos concursais clássicos, desde que demonstrada a viabilidade econômica e a preservação da atividade esportiva. A aprovação do plano de recuperação judicial, nesse contexto, reforça o papel do Direito Empresarial como instrumento de reorganização e continuidade, e não apenas de liquidação de passivos.

Por outro lado, o afastamento judicial da 777 Partners do controle da SAF expôs as fragilidades do modelo no tocante à governança societária e à delimitação da autonomia patrimonial. A aplicação da exceção de inseguridade prevista no art. 477 do Código Civil sinaliza uma inflexão relevante na interpretação da Lei da SAF, ao admitir a intervenção judicial quando o comportamento ou a situação econômica do investidor ameaça a estabilidade da sociedade e o cumprimento do plano recuperacional. Esse precedente reforça a centralidade da função social da empresa esportiva, especialmente quando se trata de instituições com forte relevância cultural e social, como é o caso do Vasco da Gama.

A pesquisa também evidenciou que a viabilidade financeira da SAF em recuperação judicial depende menos da figura do investidor majoritário e mais da capacidade de geração de receitas

operacionais estáveis. Nesse sentido, os contratos de patrocínio master e o engajamento da torcida assumem papel estratégico na demonstração de solvência operacional, funcionando como verdadeiro lastro econômico do plano de recuperação e como fator de prevenção à convolação em falência, nos termos do art. 73 da Lei nº 11.101/2005.

Conclui-se, portanto, que o caso Vasco da Gama contribui de forma decisiva para a evolução do Direito Empresarial do Futebol no Brasil, ao evidenciar que a SAF não constitui um modelo imune ao controle jurisdicional, tampouco uma solução automática para crises financeiras históricas. Ao contrário, sua efetividade depende de governança sólida, investidores idôneos, receitas recorrentes e interpretação jurídica equilibrada, capaz de harmonizar autonomia patrimonial, segurança dos contratos e preservação da função social da atividade esportiva. O precedente analisado inaugura um importante campo de reflexão doutrinária e jurisprudencial, que certamente influenciará futuras operações envolvendo SAFs e a reestruturação do futebol brasileiro.

REFERÊNCIAS

ALENCAR, Rafaela Chaves de. **A transição da Associação de Futebol para a Sociedade Anônima do Futebol e suas implicações jurídicas no caso de falência do clube**: Análise dos impactos legais e econômicos para os clubes que se transformam em SAF e enfrentam a falência na nova estrutura empresarial. 2025. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação

em Direito) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2025.

ALVES, Alexandre Ferreira de Assumpção; BUTRUCE, Vitor. A recuperação judicial e o Regime Centralizado de Execuções (RCE) dos clubes de futebol previsto na Lei nº 14.193/2021: análise comparativa. **Revista de Direito Empresarial - RDEmp**, v. 19, n. 3, p. 147-179, set./dez. 2022.

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, ed. 27, p. 1, 10 fev. 2005. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/l11101.htm. Acesso em: 02 dez. 2025.

BRASIL. **Lei nº 14.193, de 6 de agosto de 2021**. Dispõe sobre a Sociedade Anônima do Futebol e altera as Leis nº 10.671, de 15 de maio de 2003 (Estatuto de Defesa do Torcedor), e 9.615, de 24 de março de 1998 (Lei Pelé). Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, ed. 149, p. 1, 9 ago. 2021. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/L14193.htm. Acesso em: 02 dez. 2025.

DIÁRIO DE JUSTIÇA. **Liminar que devolve gestão do futebol ao Vasco é mantida pela Justiça**. 29 de maio de 2025. Disponível em: https://diariodejustica.com.br/liminar-que-devolve-gestao-do-futebol-ao-vasco-e-mantida-pela-justica/ Acesso em: 20 dez. 2025.

FERREIRA, Suelem Diogo; LUDGERO, Brenda Pontes. Aspectos jurídicos na gestão das SAF's e suas implicações no Direito Empresarial. **REVISTA JurES**, v. 16, n. 30, p. 46-67, dez. 2023.

GAVIÃO, Lucca Col Debella. **O advento da Lei da SAF (sociedade anônima de futebol) e os impactos nas gestões dos clubes brasileiros**. Trabalho de Conclusão de Curso. Universidade de Passo Fundo, Passo Fundo, 2024.

GE.GLOBO. **Departamento de Justiça dos EUA abre investigação criminal contra a 777, diz site**. 18 de nov. de 2024. Disponível em: https://ge.globo.com/futebol/times/vasco/noticia/2024/11/18/departamento-de-justica-dos-eua-abre-investigacao-criminal-contra-a-777-diz-site.ghtml.

LACERDA, Pedro Cerutti de. **A Recuperação Judicial na Sociedade Anônima do Futebol**: Uma análise da instituição da Lei Nº 14.193/2021 (Lei da S.A.F.). 2022. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Direito) - Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2022.

LANCE!. **Quais são os principais motivos para o colapso institucional da 777**. 14 de jun. de 2024. Disponível em: Partners?https://www.lance.com.br/futebol-internacional/por-que-a-777-nao-finalizou-a-compra-do-everton-e-quais-problemas-a-empresa-enfrenta.html.

MAQUINA DO TEMPO. **Justiça da Bélgica bloqueia bens da 777 Partners, por atrasos no pagamento pelo estádio do Standard Liège**. 17 de maio de 2024. Disponível em: https://maquinadoesporte.com.br/futebol/justica-da-belgica-bloqueia-bens-da-777-partners-por-atrasos-no-pagamento-pelo-estadio-do-standard-liege/.

MIGALHAS. **TJ/RJ mantém afastamento da 777 do controle da SAF do Vasco**. Migalhas, [S.l.], 29 de maio de 2025. Disponível em: https://www.migalhas.com.br/quentes/431386/tj-rj-mantem-afastamento-da-777-do-controle-da-saf-do-vasco. Acesso em: 02 dez. 2025.

NASCIMENTO, Carlos Victor Ximenes do. **"A Lei Nasceu Quebrada"**: um estudo sobre a insegurança jurídica envolvendo a Lei das Sociedades Anônimas do Futebol. 2023. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Direito) - Universidade Federal Rural do Semi-Árido, Mossoró, 2023.

NETVASCO. **Vasco tem o 4º maior patrocínio master do futebol brasileiro; veja o ranking**. 04 de fev. de 2025. Disponível em: https://www.netvasco.com.br/n/354709/vasco-tem-o-4-maior-patrocinio-master-do-futebol-brasileiro-veja-o-ranking.

OLIVEIRA, Felipe Guessi de. **Sociedade Anônima do Futebol**: Aspectos de Governança e Regime de Execuções.

2023. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Direito) - Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2023.

PIRES, Brian Anthony Santos; LIMA JÚNIOR, Wilson Simões de. Sistemas recuperatórios no contexto de Sociedade Anônima de Futebol: comparações entre a Lei nº 11.101/2005 e a Lei nº 14.193/2021 e responsabilização de dívidas. **Revista ARACÊ**, v. 7, n. 11, p. 1-18, 2025.

RIO DE JANEIRO. **Lei nº 9875, de 07 de outubro de 2022**. ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO RIO DE JANEIRO. Data da publicação:19 de out. de 2022. Disponível em: https://www3.alerj.rj.gov.br/lotus_notes/default.asp?id=144&url=L3NjcHJvMTkyMy5uc2YvZTAwYTdjM2M4NjUyYjY5YTgzMjU2Y2NhMDA2NDZlZTUvNGFlOGY4MzIwMTk2YjdkYjAzMjU4OGUwMDA2N2FiOTE/T3BlbkRvY3VtZW50.

SOUZA, Felipe Santos Guedes de. **Lei das Sociedades Anônimas de Futebol no Brasil**: O Impacto do Modelo SAF nas Finanças do Clube de Regatas Vasco da Gama. 2024. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) - Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2024.

SPORTS VALUE. **Finanças TOP 20 clubes brasileiros em 2024**: É hora de qualificar o produto futebol brasileiro! São Paulo: Sports Value, maio, 2025.

VASCO. **Vasco e Betfair fecham o maior patrocínio master da história do clube**. RIO DE JANEIRO, 09 DE

MAIO DE 2024. Disponível em: https://vasco.com.br/vasco/vasco-e-betfair-fecham-o-maior-patrocinio-master-da-historia-do-clube/.

CAPÍTULO V

EMPRESA, DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL E REALIDADE ACREANA

Destaca pesquisas aplicadas ao Acre sobre formalização empresarial, registro mercantil, recursos naturais e cooperativismo.

A EMERGÊNCIA DO MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL (MEI) ACREANO E SUAS ESTRATÉGIAS DE SUBSISTÊNCIA NO CONTEXTO DA PANDEMIA DA COVID-19

THE EMERGENCE OF THE INDIVIDUAL MICROENTREPRENEUR (MEI) IN ACRE AND THEIR SUBSISTENCE STRATEGIES IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC.

Daniel de A. B. Marques; Danielly da S. Ximenes

Resumo: O presente artigo analisa a emergência do Microempreendedor Individual (MEI) no estado Acre e suas estratégias de subsistência durante a pandemia da COVID-19. Instituído pela Lei Complementar nº 128/2008, o MEI consolidou-se como uma política pública essencial para a formalização da economia brasileira, oferecendo um regime jurídico simplificado, desoneração tributária e acesso a direitos previdenciários. A pesquisa, de natureza qualitativa e quantitativa, utiliza-se de revisão bibliográfica, análise documental e um estudo de caso da empresa "Bolos da Érika" para investigar como essa categoria empresarial enfrentou os desafios impostos pelas medidas de isolamento social e pela retração econômica. Os resultados demonstram que, embora a crise sanitária tenha gerado impactos negativos severos, a intervenção estatal por meio de políticas anticíclicas, como o Auxílio Emergencial e programas de crédito (PRONAMPE), foi fundamental para a resiliência

dos microempreendedores. Conclui-se que a flexibilidade operacional e a capacidade de adaptação, exemplificadas pela migração para o modelo de delivery e vendas via redes sociais, foram determinantes para a manutenção da atividade econômica e a garantia da subsistência dos empreendedores acreanos no período pandêmico.

Palavras-chave: Microempreendedor Individual (MEI); Pandemia da COVID-19; Estratégias de Subsistência.

Abstract: This article analyzes the emergence of the Individual Microentrepreneur (MEI) in the state of Acre, Brazil, and their subsistence strategies during the COVID-19 pandemic. Established by Complementary Law No. 128/2008, the MEI has consolidated itself as an essential public policy for the formalization of the Brazilian economy, offering a simplified legal regime, tax relief, and access to social security rights. The research, qualitative and quantitative in nature, utilizes bibliographic review, documentary analysis, and a case study of the company "Bolos da Érika" to investigate how this business category faced the challenges imposed by social isolation measures and economic retraction. The results demonstrate that, although the health crisis generated severe negative impacts, state intervention through countercyclical policies, such as Emergency Aid and credit programs (PRONAMPE), was fundamental for the resilience of microentrepreneurs. It is concluded that operational flexibility and adaptability, exemplified by the migration to delivery models and sales via social media, were decisive for maintaining economic activity and ensuring the subsistence of Acrean entrepreneurs during the pandemic period.

Keywords: Individual Microentrepreneur (MEI); COVID-19 Pandemic; Subsistence Strategies.

Introdução

O Microempreendedor Individual (MEI) representa um marco significativo no ordenamento jurídico e econômico brasileiro, instituído pela Lei Complementar nº 128/2008 como um desdobramento da Lei Complementar nº 123/2006 (Simples Nacional). Sua criação visou formalizar milhões de trabalhadores autônomos que, historicamente, operavam na informalidade, desprovidos de acesso a direitos previdenciários, crédito e reconhecimento formal de suas atividades. Antes do MEI, a burocracia e os custos associados à formalização eram barreiras intransponíveis para pequenos empreendedores, perpetuando um cenário de vulnerabilidade social e econômica.

A figura do MEI, ao simplificar o processo de formalização, oferecer um regime tributário diferenciado e garantir proteção social, transformou-se em uma política pública essencial para a inclusão produtiva e a dignidade de uma vasta parcela da população. A Lei Complementar nº 128/2008 estabeleceu um regime jurídico simplificado, caracterizando o MEI como uma espécie de empresário individual com faturamento anual limitado e atividades predefinidas em um rol taxativo. Este modelo não apenas desburocratizou o acesso ao Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), mas também integrou esses empreendedores ao sistema tributário nacional por meio do Documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS-MEI), que engloba tributos como o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), o Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) e o Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS).

Além da simplificação tributária, a formalização via MEI garante ao microempreendedor acesso a direitos previdenciários fundamentais, como aposentadoria por idade ou invalidez, auxílio-doença, salário-maternidade e pensão por morte, conferindo-lhe um mínimo de dignidade e proteção social que antes era inacessível à maioria dos trabalhadores informais. Essa inclusão previdenciária e a possibilidade de emissão de notas fiscais abriram portas para a participação em licitações públicas e maior inserção no mercado competitivo, impulsionando o desenvolvimento econômico local e a geração de emprego e renda.

Contudo, a resiliência e a adaptabilidade desse modelo foram severamente testadas com a chegada da pandemia da COVID-19, que impôs um choque econômico global e desafios sem precedentes às economias locais, como a do Acre. As medidas de isolamento social e a paralisação de atividades não essenciais impactaram diretamente a subsistência de milhões de microempreendedores, exigindo uma readequação imediata e a intervenção estatal para mitigar os danos econômicos e sociais.

Nesse contexto, o presente artigo propõe-se a analisar a emergência do Microempreendedor Individual (MEI) acreano e suas estratégias de subsistência no cenário da pandemia da COVID-19. Para tanto, será investigado o papel do MEI como forma de sustentação econômica e social durante a crise sanitária, bem como os impactos das políticas públicas emergenciais. Adicionalmente, será apresentado um estudo de caso da empresa "Bolos da Érika", a fim de ilustrar as estratégias de adaptação e o desempenho econômico-financeiro de um MEI em meio às adversidades impostas pela pandemia. A análise busca contribuir para a compreensão da importância do MEI como instrumento de

resiliência econômica e social em períodos de crise, destacando a eficácia das intervenções governamentais e a capacidade de adaptação dos microempreendedores.

1. O Microempreendedor Individual (MEI) no ordenamento jurídico brasileiro

1.1 Conceito, natureza jurídica e limites legais do MEI

O Microempreendedor Individual (MEI) é um instituto recente dentro do ordenamento jurídico brasileiro trazendo um dos mais importantes avanços legislativos voltados à formalização da economia criado pela Lei Complementar nº 128/2008, que funciona como desdobramento da Lei Complementar nº 123/2006 (que instituiu o Simples Nacional). Do ponto de vista legal, o MEI é caracterizado como uma espécie de empresário individual, mas com características próprias e restrições específicas. Seu faturamento anual, atualmente, devido às correções monetárias, é limitado a R$81 mil, porém existem projetos de lei em tramitação no congresso com intuito de ampliar esse valor para 150 mil (proposta da Lei Complementar 67/2025). Nesses moldes ainda há a possibilidade da contratação de um empregado.

A atuação do MEI se limita a atividades previamente autorizadas pelo Comitê Gestor do Simples Nacional, ou seja, às atuações predefinidas em um rol taxativo que o optante escolhe no ato de adesão ao MEI. Essa sistemática demonstra que a intenção do legislador é criar uma figura empresarial simplificada, que não concorram diretamente com empresas de maior porte, mas que possibilite o pequeno empreendedor atuar de forma legalizada e competitiva em seu contexto real, tendo em vista que o capital

dos MEI é geralmente menor do que um Microempresário por exemplo.

1.2 Regime tributário e proteção social do MEI

No regime tributário do MEI, há um pagamento mensal de um valor fixo chamado de DAS-MEI que engloba tributos como Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), Imposto sobre Operações relativas à Circulação de Mercadorias e Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicação (ICMS) e Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISS) além, é claro, do microempreendedor ter de efetuar anualmente a Declaração Anual do Simples Nacional-Microempreendedor Individual (DASN-SIMEI) que segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) "deve ser pago todos os anos, até dia 31 de maio, o MEI deve cadastrar no site da Receita Federal o valor total do seu faturamento no ano anterior contribuição previdenciária".

Essa nomenclatura garante ao microempreendedor direitos como aposentadoria por idade ou invalidez, auxílio-doença, salário-maternidade e pensão por morte, destacando o caráter assistencial da medida. Logo, o MEI não é apenas uma categoria empresarial, mas também um instrumento que tenta garantir um mínimo de dignidade às pessoas autônomas com proteção social mínima. Depreende-se, portanto, que o MEI surgiu com o intuito de oferecer uma porta de entrada para milhões de trabalhadores informais, permitindo-lhes acesso a um CNPJ, emissão de notas fiscais e inclusão no sistema previdenciário, isso representa um marco tendo em vista a burocratização em vigência até então.

1.3 A informalidade no Brasil e o surgimento do MEI como política pública

Antes da criação do MEI, a vida dos trabalhadores autônomos que queriam se formalizar era bem mais complicada. Imagine alguém que prestava pequenos serviços como um pedreiro, uma costureira, um cabeleireiro de bairro. Os pequenos negócios eram regidos, principalmente, pela Lei Geral da Micro e Pequena Empresa (Lei Complementar nº 123/2006), também chamada de Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dentro desses moldes para se obter um CNPJ e atuar de forma legalizada, o(a) pequeno(a) empresário(a) precisava registrar-se como empresário individual ou abrir uma microempresa (ME). Isso significava enfrentar uma verdadeira maratona burocrática que incluía ir à Junta Comercial ou cartório, pagar taxas, conseguir alvará de funcionamento, inscrição municipal ou estadual, além de lidar com obrigações fiscais e contábeis que muitas vezes exigiam contratar um contador.

O problema é que todo esse processo custava caro e era inviável para quem tinha um faturamento pequeno. Além disso, os regimes tributários disponíveis, como o Simples Nacional ou até mesmo o Lucro Presumido, exigiam declarações e controles que não faziam sentido para quem trabalhava sozinho e atendia poucos clientes. Por isso, a maioria dos autônomos preferia continuar na informalidade, sem CNPJ, sem emitir nota fiscal e sem acesso a nenhum benefício previdenciário. Estimativas do instituto brasileiro de geografia e estatísticas (IBGE, 2019) indicavam que aproximadamente 40% dos trabalhadores autônomos eram informais.

Essa informalidade trazia consequências, pois sem registro, o trabalhador não tinha direito à aposentadoria, auxílio-doença ou salário-maternidade. Também ficava de fora de oportunidades maiores, já que empresas e órgãos públicos exigiam nota fiscal para contratar serviços. Além disso, sem comprovação de renda formal, era quase impossível conseguir crédito em bancos.

Durante a pandemia, segundo fontes do (IBGE, 2020), o número de trabalhadores autônomos informais reduziu para 36,6%, o que materializa essa busca pela formalidade implantada com o MEI. Atualmente o (IBGE, 2026) aponta para um índice de 37,5% de trabalhadores informais, o que ratifica a ideia de que com a criação do MEI, principalmente no período pós-pandemia, o índice de informais se mantém abaixo do recorde pré-pandemia.

1.4 Processo legislativo LC nº 128/2008

Foi diante desse cenário que surgiu o MEI em 2008, como uma resposta à demanda imposta pela sociedade e pela necessidade de facilitar a vida do pequeno empreendedor. A ideia era criar uma figura empresarial mais sucinta, com menos burocracia, custo reduzido e regras proporcionais ao tamanho do negócio. Assim, se quisessem, milhões de autônomos poderiam sair da informalidade e passar a atuar de forma legalizada, e com acesso a direitos que antes estavam fora do alcance desse público alvo. A ideia de criar o MEI (Microempreendedor Individual) surgiu no Congresso Nacional, através do Projeto de Lei Complementar nº 2/2007, do deputado Antônio Carlos Mendes Thame (PSDB-SP). O projeto foi aprovado em 2008, durante o segundo mandato do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, e sancionado pela Lei Complementar nº 128/2008, que instituiu oficialmente o MEI.

2. O MEI e seus impactos sociais e econômicos

2.1 Realidade da economia Local diante da Pandemia do COVID-19

A pandemia de COVID-19 impôs um choque econômico de magnitude global, com repercussões particularmente agudas em economias regionais com alta dependência de fatores externos, como é o caso do Acre e de sua capital, Rio Branco. Segundo dados publicados pela Agência de Notícias do Acre, 2023, o estado Acre, caracterizado por uma alta dependência das transferências correntes do governo federal, que historicamente compõem cerca de 70% de seu orçamento geral, viu sua estrutura econômica ser rapidamente desafiada pelas medidas de isolamento social e pela paralisação de atividades. Sob a ótica do Direito Administrativo, a crise sanitária impôs ao Estado o dever de intervir no domínio econômico para mitigar danos e preservar a subsistência de agentes vulneráveis, como os Microempreendedores Individuais (MEI).

O cenário econômico pré-pandemia em Rio Branco, embora integrado ao contexto nacional de crescimento do MEI, já era vulnerável a choques externos. A chegada da crise sanitária em 2020 resultou em uma retração imediata da força de trabalho, simulada por estudos econômicos como uma queda de 2,71% no Produto Interno Bruto (PIB) estadual e uma perda de bem-estar social de R$ 395,68 milhões. As medidas de isolamento social, fundamentadas no poder de polícia administrativa para a proteção da saúde pública, resultaram na paralisação de atividades econômicas não essenciais. Juridicamente, tais medidas podem ser analisadas sob a perspectiva do Fato do Príncipe (factum

principis), caracterizado por determinação estatal geral que, embora legítima, onera a atividade privada de forma imprevisível (Heinen, 2020).

Como destaca MEIRELLES, 2020, o Fato do Príncipe ocorre quando "uma determinação estatal, geral, não relacionada diretamente com o contrato, mas que nele repercute, torna a sua execução excessivamente onerosa ou impossível". No caso dos MEIs acreanos, as restrições de circulação inviabilizaram o modelo de negócio tradicional, exigindo uma readequação imediata. No entanto, a análise do impacto econômico no Acre em 2020 revela um efeito mitigador significativo das políticas anticíclicas federais. Contrariando a hipótese inicial de que os impactos negativos da pandemia superariam as medidas de mitigação, a injeção de recursos via transferências fiscais extraordinárias, notadamente o Auxílio Emergencial, resultou em uma expansão do PIB de 7,87% e um aumento de bem-estar de R$ 1,19 bilhão. Este dado sublinha o papel decisivo das transferências governamentais na sustentação da economia local durante a crise, demonstrando que o choque de demanda foi, em grande parte, compensado pela intervenção estatal. Essa intervenção estatal encontra respaldo no princípio da continuidade do serviço público e na função social da empresa. Segundo Maria Sylvia Zanella Di Pietro (Di Pietro, 2020), a intervenção do Estado no domínio econômico justifica-se pela necessidade de "corrigir as imperfeições do mercado e garantir a justiça social".

Os dados da Secretaria da Fazenda do Acre (Sefaz-AC) de abril de 2020 confirmaram que os setores de varejo, alimentação e transporte foram os mais afetados pela crise no estado. O varejo, por exemplo, registrou uma queda superior a 25% na emissão de

notas fiscais, enquanto o setor de transporte e armazenamento sofreu uma retração de 28% na comparação entre março de 2020 e o mesmo período ano anterior. Em contraste, setores como a indústria extrativista (+108,8%) e a indústria de transformação (+42,1%) apresentaram expansão no consumo, indicando uma heterogeneidade nos impactos setoriais. A resposta dos pequenos negócios em Rio Branco foi marcada pela necessidade de adaptação e pela exposição a vulnerabilidades. Segundo pesquisa do SEBRAE 2023, realizada em bares e restaurantes da capital, um segmento majoritariamente composto por microempresas e empresas de pequeno porte (41% delas classificadas como Empresário Individual, incluindo MEI), identificou-se a queda na demanda (28% dos entrevistados) como o principal problema enfrentado (SEBRAE, 2023). Outros desafios cruciais incluíram o aumento nos custos e a tributação (25%), bem como dificuldades na contratação e manutenção da mão de obra (19%). A alta incidência de MEIs e microempresas nesses setores mais atingidos reforça a tese de que a formalização simplificada, embora essencial, não elimina a vulnerabilidade a choques macroeconômicos, demandando um suporte governamental direcionado.

2.2 MEI como forma de sustentação econômica

Nesse contexto, o Microempreendedor Individual (MEI) emergiu como um foco central das políticas públicas emergenciais, tanto pela sua crescente representatividade na economia (56, 7% dos negócios ativos no Brasil em, 2020) quanto pela sua particular vulnerabilidade. Segundo Silva (2025), As principais medidas de sustentação incluíram o Auxílio Emergencial Federal, benefício financeiro crucial para a subsistência de milhões de trabalhadores

informais, autônomos e MEIs, atuando como o principal mecanismo de transferência de renda que impulsionou a recuperação do PIB no Acre. O benefício foi mantido em ciclos subsequentes, embora com valores ajustados. Além disso, o Acesso a Crédito foi ampliado, com o governo federal, por meio de instituições como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), destinando vultosos recursos para apoiar micro, pequenas e médias empresas, incluindo o MEI, através de programas como o Programa Emergencial de Acesso a Crédito (Peac). Adicionalmente, o Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (Pronampe) ofereceu linhas de crédito com condições atrativas, e programas de microcrédito, como o "Acredita no Primeiro Passo", foram impulsionados para atender empreendedores de baixa renda. Em nível estadual, o governo do Acre implementou decretos para o enfrentamento da emergência sanitária, como o Decreto Nº 7225/2020, que estabeleceu medidas sanitárias para estabelecimentos. Além disso, a Lei nº 3.759/2021 criou o Auxílio Temporário de Emergência em Saúde (ATS). Tais ações, combinadas com o suporte federal, criaram uma rede de proteção que, embora não tenha evitado as dificuldades setoriais, foi fundamental para a sustentação econômica e a manutenção da atividade empreendedora em Rio Branco.

2.3 Reflexo do MEI na economia local

No que tange ao plano econômico e social, o MEI promoveu uma transformação significativa, visto que, trabalhadores antes desconhecidos passaram a ser reconhecidos como agentes econômicos formais, com acesso a crédito, possibilitando-os participar de licitações públicas e maior inserção no mercado competitivo. Além disso, a possibilidade da formalização traz um status social de empresa que dá mais credibilidade ao microempreendedor em vários segmentos da sociedade ampliando a visibilidade do seu negócio. Essa formalização contribui para a arrecadação tributária e o fortalecimento da economia local, pois geralmente os microempreendedores podem gerar emprego e renda.

O Microempreendedor Individual (MEI), consolidou-se como um instrumento de política pública essencial para formalizar trabalhadores autônomos, conferindo-lhes benefícios previdenciários e segurança jurídica. A existência dessa figura jurídica, anterior à crise sanitária, é o pano de fundo para a análise de sua função como sustentação econômica durante o período pandêmico.

3 Estudo de caso: empresa Bolos da Érika

3.1 Caracterização do empreendimento e processo de formalização

A empresa Bolos da Érika insere-se no contexto dos microempreendedores individuais (MEIs) do setor alimentício, enquadrando-se na atividade principal 1091-1/02 (Fabricação de produtos de padaria e confeitaria com predominância de produção própria). Conforme análise documental as atividades empresariais foram iniciadas no início da pandemia (por volta do mês de junho de,

2020), nos períodos de "lock doors" que obrigavam as pessoas a permanecerem em suas casas, porém a formalização só veio posteriormente. De acordo com o documento analisado (Certificado da Condição de Microempreendedor Individual) a empresa foi registrada em 29/09/2021, adquirindo CNPJ 43.694.723/0001.

3.2 Estratégias de subsistência e adaptação durante a pandemia

Nesse cenário, várias empresas do gênero alimentício tiveram que surpreender suas atividades presenciais o que acarretou no aumento dos serviços pela modalidade "Delivery". A empresária relata que a dificuldade de se conseguir trabalho nessa época, bem como a necessidade de continuar se mantendo a fez produzir pequenos bolos para lanche e vendê-los através de redes sociais (Instagram, Facebook e whatsapp), tornando assim a sua principal atividade de subsistência.

Nesse período a empreendedora relata que teve de adotar diversas estratégias de adaptação. A diversificação de produtos, com a inclusão de mini bolos em diferentes faixas de preço, refrigerantes e taxas de entrega, ampliou as fontes de receita e demonstrou sensibilidade às demandas do mercado. Ademais, a utilização do delivery constituiu-se em prática fundamental para a manutenção das vendas em meio às restrições de circulação impostas pelo contexto pandêmico. A flexibilidade de preços, reforça a capacidade de adequação ao poder de compra dos consumidores.

3.3 Análise do desempenho econômico-financeiro (2021)

A empresa forneceu seu balanço de vendas do ano de 2021 para análise quantitativa e qualitativa, o documento revela que seu desempenho entre fevereiro e junho de 2021 apresenta aspectos relevantes acerca da resiliência e da adaptabilidade de pequenos negócios em períodos de crise, especialmente durante a pandemia da COVID-19. Os dados financeiros evidenciam uma trajetória de crescimento e posterior estabilização. Em fevereiro de 2021, o faturamento bruto foi de R$5.060,50. No mês seguinte, observou-se um incremento de aproximadamente 49%, alcançando R$7.549,00. Nos meses subsequentes, abril, maio e junho, a receita manteve-se em torno de R$8.500,00, indicando consolidação da clientela e capacidade de sustentação do negócio em um cenário adverso.

3.4 Limitações estruturais e desafios à sustentabilidade do negócio

Entretanto, algumas fragilidades estruturais podem ser identificadas. As vendas apresentaram maior concentração nos finais de semana e em datas específicas, revelando dependência de sazonalidade. A gestão financeira mostrou-se pouco sistematizada, com registros informais de retiradas e gorjetas, dificultando o controle contábil e a análise de fluxo de caixa. Além disso, não se verificou a constituição de reservas financeiras, o que expõe o negócio a vulnerabilidades diante de oscilações de mercado ou aumento nos custos de insumos.

Portanto, a Bolos da Érika configura-se como um exemplo de negócio resiliente e adaptável, capaz de crescer e se manter mesmo em condições adversas. O faturamento estabilizado em torno

de R$8 mil mensais demonstra potencial de sustentabilidade, mas evidencia também a necessidade de investimentos em gestão financeira estruturada, ampliação da presença digital e diversificação de canais de comercialização. O caso analisado ilustra a relevância dos microempreendedores individuais como agentes de sobrevivência econômica durante a pandemia, ao mesmo tempo em que aponta desafios que precisam ser superados para garantir maior segurança e expansão futura.

4. Conclusão

Ao final desta análise, fica claro que o Microempreendedor Individual (MEI) não é apenas uma sigla ou um registro burocrático, mas um divisor de águas na vida de quem vive do próprio trabalho no Brasil. O que o MEI fez foi dar nome, sobrenome e direitos a milhões de brasileiros que antes trabalhavam na sombra da informalidade, sem qualquer rede de proteção para momentos de doença ou para o planejamento da aposentadoria. No Acre, essa realidade é ainda mais evidente, pois a economia depende fortemente desses pequenos negócios que, muitas vezes, são a única fonte de renda de famílias inteiras.

A pandemia da COVID-19 foi, sem dúvida, o teste mais duro que essa categoria já enfrentou. Ver o comércio de Rio Branco parado e as ruas vazias trouxe um medo real de colapso econômico, já que o estado depende muito de recursos externos e o isolamento cortou o fluxo financeiro de setores vitais como o varejo e os serviços. No entanto, o que se viu foi uma resiliência impressionante. Por um lado, tivemos o "Fato do Príncipe", com o Estado precisando intervir e fechar portas para salvar

vidas. Por outro, vimos o papel fundamental do suporte público: sem o Auxílio Emergencial e as linhas de crédito simplificadas, o impacto social teria sido catastrófico. Esses recursos funcionaram como um "respiro" que manteve a economia acreana girando, mesmo sob pressão.

O exemplo da "Bolos da Érika" traz essa discussão para o chão da realidade. A história de uma empreendedora que começa a assar bolos no meio de um *lockdown* para sobreviver e acaba faturando cerca de R$ 8 mil por mês resume bem o espírito de adaptação do nosso povo. Ela usou o que tinha à mão, as redes sociais e o sistema de entregas, para vencer a barreira das portas fechadas. Mas o caso dela também nos deixa uma lição importante sobre os "gargalos" do MEI: ainda falta muita educação financeira. O costume de não separar o dinheiro da empresa do dinheiro pessoal e a falta de uma reserva de emergência são perigos silenciosos que podem colocar tudo a perder em uma nova crise.

Portanto, conclui-se que o MEI desempenhou um papel de crucial durante a pandemia no Acre, transformando a crise em uma oportunidade de formalização para muitos. Mas para que esses negócios deixem de ser apenas uma estratégia de sobrevivência e se tornem empresas sólidas, o caminho poderá ser investir em gestão. Não basta apenas ter um CNPJ e pagar o boleto mensal do MEI, é preciso que o microempreendedor receba apoio para crescer com segurança, garantindo que a economia local seja forte o suficiente para suportar os desafios que o futuro, inevitavelmente, poderá trazer.

REFERÊNCIAS

ACRE. **Decreto Nº 7.225, de 20 de março de 2020**. Dispõe sobre medidas de enfrentamento da emergência de saúde pública de importância internacional decorrente do coronavírus (COVID-19). Legisweb, 2020. Disponível em: https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=390977. Acesso em: 01 fev. 2026.

ACRE. **Lei nº 3.759, de 22 de abril de 2021**. Institui o Auxílio Temporário de Emergência em Saúde (ATS) no âmbito do Estado Acre. Legisweb, 2021. Disponível em: https://www.legisweb.com.br/legislacao/?id=413984. Acesso em: 22 fev. 2026.

AGÊNCIA DE NOTÍCIAS DO ACRE. **PIB dos municípios avança e Baixo Acre gera 63,2% da riqueza acreana**. Rio Branco, 15 dez. 2023. Disponível em: https://agencia.ac.gov.br/pib-dos-municipios-avanca-e-baixo-acre-gera-632-da-riqueza-acreana/. Acesso em: 23 fev. 2026.

AGÊNCIA DE NOTÍCIAS DO ACRE. **Relatório aponta que cenário macroeconômico do Acre apresenta perspectiva de R$ 4,4 bilhões de investimentos até 2027**. Rio Branco, 18 dez. 2023. Disponível em: https://agencia.ac.gov.br/relatorio-aponta-que-cenario-macroeconomico-do-acre-apresenta-perspectiva-de-r-44-bilhoes-de-investimentos-ate-2027/. Acesso em: 24 fev. 2026.

AGÊNCIA SEBRAE. **Brasil bate recorde de microempreendedores individuais em atividade**. Brasília, 21 out. 2024. Disponível em: https://agenciasebrae.com.br/dados/brasil-bate-recorde-de-microempreendedores-individuais-em-atividade/. Acesso em: 13 fev. 2026.

BRASIL. **Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Institui o Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. Portal do Planalto, 2006.

BRASIL. **Lei Complementar nº 128, de 19 de dezembro de 2008**. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, e dá outras providências (Criação do MEI). Portal do Planalto, 2008. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp128.htm. Acesso em: 24 fev. 2026.

BRASIL. **Lei nº 13.999, de 18 de maio de 2020**. Institui o Programa Nacional de Apoio às Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (PRONAMPE). Portal do Planalto, 2020. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2020/lei/L13999.htm. Acesso em: 17 fev. 2026.

BRASIL. **Lei nº 14.043, de 19 de agosto de 2020**. Institui o Programa Emergencial de Acesso a Crédito (PEAC). Portal do Planalto, 2020. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2020/lei/L14043.htm. Acesso em: 24 fev. 2026.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito Administrativo**. 33. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2020.

HEINEN, Juliano. **Afinal, qual a natureza jurídica da COVID-19 (Coronavirus)**? FGV CERI, 2020. Disponível em: https://ceri.fgv.br/sites/default/files/2020-05/artigo mas_afinal_o_que_e_a_covid19_em_termos_juridicos.pdf. Acesso em: 24 fev. 2026.

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA (IBGE). **Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios**: síntese de indicadores. Rio de Janeiro.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Direito Administrativo Brasileiro**. 44. ed. São Paulo: Malheiros, 2020. MORAIS, H. A. R. de. O reflexo do Auxílio Emergencial nas unidades federativas brasileiras: como manutenção das receitas tributárias no período pandêmico. FGV EAESP, 2021. Disponível em: https://eaesp.fgv.br/sites/eaesp.fgv.br/files/u949/luispaulobresciani_o_reflexo_do_auxilio_emergencial_nas_unidades_federativas_brasileiras_como_manutencao_das_receit_as_tributarias_no_periodo_pandemico.pdf. Acesso em: 24 fev. 2026.

SEBRAE. **Como anda o desenvolvimento econômico da sua região**? Disponível em: https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/mei-representa-como-anda-o-desenvolvimento-economico-da-sua-regiao. Acesso em: 24 fev. 2026.

SILVA, R. G. da. **Políticas públicas federais e COVID-19 no Acre**: conflito entre choques econômicos e medidas compensatórias. Journal PPC, 2025. Disponível em: https://journalppc.com/RPPC/article/view/2627. Acesso em: 24 fev. 2026.

CONVERSÃO AUTOMÁTICA DE EIRELI EM SLU: ANÁLISE JURÍDICA APLICADA AO ESTADO DO ACRE

AUTOMATIC CONVERSION OF EIRELI INTO SLU: LEGAL ANALYSIS APPLIED TO THE STATE OF ACRE

Lucas Nascimento de Souza; Riquiel Alves de Souza

Resumo: Este artigo analisa a substituição da Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI) pela Sociedade Limitada Unipessoal (SLU) no Direito Empresarial brasileiro, com recorte aplicado ao Estado do Acre. Parte-se da evolução normativa que conduziu à conversão automática prevista na Lei nº 14.195/2021 e examina-se como essa transição foi operacionalizada pela Junta Comercial do Estado do Acre (JUCEAC), considerando desafios institucionais, adequações procedimentais e efeitos práticos no registro mercantil. Metodologicamente, combinou-se entrevista semiestruturada com a JUCEAC e análise descritiva dos dados do relatório "Pesquisa SLU" (emissão: 09/03/2026), permitindo observar a dinâmica de constituições e baixas de SLU, o perfil das empresas ativas por porte, município e CNAE, além de indicadores operacionais de tramitação e pendências. Os resultados apontam consolidação da SLU como forma relevante de formalização unipessoal, com predominância de microempresas e forte concentração territorial, bem como melhora expressiva nos tempos médios de constituição, persistindo maior fricção nos atos posteriores ("demais processos"). Conclui-se que a SLU se mostra mais aderente à realidade econômica e registral, deslocando os

principais desafios para a gestão documental e a manutenção registral ao longo do ciclo de vida da empresa.

Palavras-chave: EIRELI. Sociedade Limitada Unipessoal. Conversão automática. Registro mercantil. JUCEAC.

Abstract: This article examines the replacement of Brazil's Individual Limited Liability Company (EIRELI) by the Single-Member Limited Liability Company (SLU), with an applied focus on the State of Acre. Building on the legal evolution culminating in the automatic conversion established by Law No. 14,195/2021, the study analyzes how the change was implemented by the Acre Board of Trade (JUCEAC), including institutional adjustments, procedural adaptations, and practical impacts on business registration. Methodologically, the research combines a semi-structured interview with JUCEAC officials and a descriptive analysis of quantitative evidence drawn from the "Pesquisa SLU" report (issued on March 9, 2026). The dataset supports an assessment of SLU incorporations and closures, the profile of active companies by size, municipality, and economic activity (CNAE), and operational indicators such as processing times and pending examinations. Findings indicate that SLU has consolidated as a relevant vehicle for single-owner formalization, predominantly among microenterprises and with marked territorial concentration, alongside a substantial improvement in incorporation processing times. Nonetheless, higher friction persists in post-incorporation filings ("other processes"), highlighting the importance of document management and ongoing registration maintenance.

Keywords: EIRELI. Single-member limited liability company (SLU). Automatic conversion. Business registration. JUCEAC.

1. Introdução

O direito empresarial brasileiro, se olharmos com alguma atenção, parece sempre caminhar entre rupturas silenciosas e continuidades que ninguém nomeia. A EIRELI é um desses episódios curiosos: nasceu com ares de modernidade, como se fosse capaz de resolver um problema antigo — o velho artifício do "sócio de fachada" — e, no entanto, envelheceu rápido demais. Talvez porque tenha surgido num país onde a lei, muitas vezes, chega antes da realidade que pretende regular.

Quando foi criada, em 2011, a EIRELI parecia prometer ao empreendedor individual uma espécie de respiro: a chance de separar o próprio patrimônio do patrimônio da empresa sem recorrer a truques. Mas a promessa veio acompanhada de exigências que, desde o início, soavam deslocadas da vida concreta. O capital mínimo de cem salários-mínimos, por exemplo, era quase uma barreira simbólica, como se dissesse: "pode empreender sozinho, mas só se puder pagar por isso".

Com o tempo, a EIRELI foi se tornando uma figura estranha — existente, mas pouco usada; útil, mas limitada; moderna, mas pesada. E então veio a Lei da Liberdade Econômica, em 2019, abrindo espaço para a Sociedade Limitada Unipessoal. A SLU não trouxe apenas uma alternativa: trouxe um deslocamento. De repente, aquilo que parecia impossível — empreender sozinho com responsabilidade limitada e sem capital mínimo — tornou-se banal. A EIRELI, que já cambaleava, perdeu o sentido. A Lei nº 14.195/2021 apenas oficializou o que já estava decidido pela prática: sua conversão automática em SLU.

Este trabalho tenta compreender essa transição, mas não de forma abstrata. O foco aqui é o Acre, onde a JUCEAC precisou transformar uma determinação nacional em procedimentos concretos, sistemas funcionando, orientações claras — ou nem sempre tão claras assim. A conversão automática, embora simples no papel, produziu dúvidas, desencontros e adaptações que merecem ser analisadas.

Mais do que discutir a mudança normativa, interessa perceber como ela se materializou no cotidiano: nos escritórios de contabilidade, nos balcões de atendimento, nos sistemas eletrônicos, nos empresários que descobriram, de um dia para o outro, que sua empresa já não era mais o que dizia ser.

Este estudo, portanto, é também uma tentativa de olhar para o direito empresarial a partir do chão — onde a norma encontra a prática, e onde as transformações ganham corpo.

2. EVOLUÇÃO DA EIRELI NO DIREITO EMPRESARIAL BRASILEIRO

A EIRELI surgiu em 2011 com um objetivo claro: permitir que uma única pessoa constituísse empresa com responsabilidade limitada, sem a necessidade de "sócio de fachada". Na prática, porém, o modelo veio acompanhado de exigências que reduziram sua atratividade e dificultaram seu uso por quem estava começando.

Entre os principais entraves estavam a exigência de capital mínimo elevado (cem salários-mínimos) e a limitação de uma EIRELI por titular. Esses requisitos tornaram o instituto pouco

compatível com a realidade econômica brasileira, pois aumentavam o custo de entrada e restringiam a liberdade organizacional do empreendedor. Com isso, muitos agentes continuaram optando pela sociedade limitada tradicional, que, apesar de exigir pluralidade formal, era percebida como mais flexível.

A inflexão ocorreu com a Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019), que consolidou a Sociedade Limitada Unipessoal (SLU). A SLU preservou o ponto essencial — a responsabilidade limitada —, mas eliminou os obstáculos mais criticados da EIRELI, como o capital mínimo obrigatório e a limitação numérica por titular. O contrato social permaneceu como instrumento central, agora compatível com a existência de um único sócio, o que reduz etapas e formalidades sem retirar a proteção patrimonial.

Em 2021, a Lei nº 14.195/2021 formalizou o encerramento do ciclo ao extinguir a EIRELI e determinar sua conversão automática em sociedade limitada. A mudança consolidou um movimento que já se desenhava: a EIRELI havia perdido função prática diante de uma alternativa mais simples e aderente ao mercado. Assim, a SLU passou a ocupar o espaço com menos entraves e maior previsibilidade, representando um ajuste pragmático do Direito Empresarial às necessidades do empreendedor individual, sem afastar mecanismos de controle e responsabilização em casos de abuso (como a desconsideração da personalidade jurídica).

3. CONVERSÃO AUTOMÁTICA DE EIRELI PARA SLU: ASPECTOS NORMATIVOS E PROCEDIMENTAIS

O art. 41 da Lei nº 14.195/2021 fez a conversão de forma direta e imediata. Mas a letra da lei, sozinha, não resolve tudo. Para evitar interpretações desencontradas entre estados e Juntas Comerciais, coube ao DREI padronizar procedimentos, emitir orientações e dar segurança jurídica. Em outras palavras: a lei deu o comando; o DREI teve de desenhar o mapa para que ninguém se perdesse no caminho. Foi trabalho técnico, muitas vezes invisível, mas essencial para que a mudança não virasse um mosaico de práticas distintas.

O que aconteceu, juridicamente, não é extinção nem criação ex nihilo. A pessoa jurídica continua — o CNPJ, os contratos, os vínculos permanecem —, mas o regime que a rege mudou. Não foi uma opção do titular; foi uma mutação legal. Essa continuidade evita rupturas: contratos seguem válidos, obrigações fiscais também. Ao mesmo tempo, a mudança não é apenas cosmética: flexibiliza exigências, elimina restrições e abre possibilidades que antes estavam vedadas. É uma espécie de metamorfose normativa — a mesma entidade, outro traje jurídico.

A conversão automática das EIRELI em SLU foi um ato legal imediato, mas com efeitos práticos que exigiram adaptações institucionais e operacionais. Consolidou a SLU como modelo mais simples e flexível para o empreendedor individual — não por capricho, mas por necessidade: a norma aproximou-se da prática. Resta, porém, o trabalho cotidiano de quem lida com documentos e sistemas para que essa mudança se traduza, de fato, em menos entraves e mais clareza para quem empreende.

4. Implementação da conversão no Estado do Acre: análise institucional

A chegada da Lei nº 14.195/2021 ao Acre não foi só uma mudança de nome; exigiu coordenação e respostas rápidas para lidar com dúvidas reais de empresários e contadores. A JUCEAC esteve no meio desse processo, atuando como executora técnica e ponte entre a norma federal e a prática local. O que parecia simples — trocar "EIRELI" por "LTDA" — envolveu ajustes que influenciaram diretamente o grau de atrito da transição.

Nesse cenário, a JUCEAC assumiu papel operacional e de confiança pública ao realizar a alteração ex officio nos assentamentos eletrônicos, evitando que cada empresário precisasse instaurar processo próprio para atualização e garantindo continuidade do registro, em linha com a racionalidade do sistema registral em mudanças dessa natureza (Tomazette, 2022, p. 320). A conversão também evidenciou a necessidade de integração entre tecnologia e procedimento: foi preciso ajustar o integrador estadual da REDESIM para substituir automaticamente o sufixo "EIRELI" por "LTDA" em certidões e relatórios, com testes e validações para evitar inconsistências que impactassem cadastros e operações. Paralelamente, houve demanda de capacitação interna e orientação ao público, especialmente para explicar a manutenção da proteção patrimonial e lidar com instrumentos ainda desatualizados, conforme apontam estudos sobre implementação efetiva de mudanças no ambiente registral (Teixeira, 2023, p. 158).

A JUCEAC também adotou rotinas de validação eletrônica para assegurar o reconhecimento da continuidade da personalidade jurídica, reduzindo retrabalho, e intensificou a comunicação institucional por meios digitais, destacando o caráter automático e gratuito da conversão e a inexistência de perda de direitos. Os principais desafios, contudo, não se concentraram na validade jurídica da mudança, mas na coordenação entre sistemas e na compatibilização documental: a permanência de instrumentos com "EIRELI" enquanto o registro passou a operar como "LTDA" unipessoal pode gerar fricções em contextos de formalismo elevado, e a experiência do usuário depende, em parte, da integração com etapas externas (viabilidade e licenciamento).

Apesar desses desafios, a experiência evidencia boas práticas relevantes: digitalização e padronização procedimental para ampliar previsibilidade, comunicação clara voltada a usuários recorrentes e uso de indicadores operacionais para gestão e identificação de gargalos, contribuindo para que a mudança normativa se traduza em simplificação efetiva do ambiente de negócios.

5. Resultados da Pesquisa: Análise dos Dados Obtidos

A base empírica é o relatório "Pesquisa SLU", emitido em 09 mar. 2026 pela JUCEAC, que contém séries e recortes quantitativos sobre constituições e baixas de SLU, perfil das SLUs ativas (município, CNAE e porte), indicadores operacionais de tramitação e séries históricas de EIRELI (constituições e alterações) (JUCEAC, 2026). Como ressalva metodológica, os recortes por município/CNAE/porte consideram as empresas ativas no momento da geração do relatório e os dados de 2026 são parciais.

Além disso, conforme já registrado na pesquisa, não se adota neste capítulo qualquer inferência sobre quais SLUs decorrem especificamente de conversão automática, pois esse rastreamento não está disponível na base consolidada; o enfoque, portanto, recai sobre o comportamento global do universo de SLUs e sobre a trajetória histórica da EIRELI no período imediatamente anterior e posterior à mudança normativa.

A evolução anual das SLUs é o primeiro elemento de leitura porque permite compreender se a SLU se consolidou no Acre como formato dominante de organização empresarial unipessoal e se sua curva de entrada é compatível com um ambiente de negócios em expansão ou em substituição a modelos anteriores. O relatório evidencia crescimento consistente das constituições entre 2022 e 2025 com baixa inferior ao volume de abertura resultando em saldo positivo anual ao longo do período observado. A comparação entre anos também sugere aceleração da adoção a partir de 2024 com ganhos mais expressivos em 2024 e 2025 quando comparados a 2022 e 2023 o que é compatível com um estágio de "normalização" do instituto na prática empresarial após o período legislativo registral adaptação.

A entrevista também evidenciou medidas administrativas e tecnológicas que compõem o contexto operacional do Acre, como a ampliação do registro digital e iniciativas de atendimento simplificado. Entre elas, foi mencionada a abertura orientada por canal digital (WhatsApp) para casos simples, além de esforços de integração com órgãos do ecossistema de formalização. Também foi registrada a percepção de integração ainda incompleta com determinados fluxos, especialmente em temas ambientais (JUCEAC, 2026).

Tabela 5.1-A - SLU: constituições, baixas e saldo anual (2022–2026*)

Ano	Constituições	Baixas	Saldo	Observação
2022	699	37	662	Ano completo
2023	758	112	646	Ano completo
2024	901	164	737	Ano completo
2025	1.078	196	882	Ano completo
2026*	272	40	232	Parcial (até 09/03/2026)

Fonte: JUCEAC (2026). Relatório "Pesquisa SLU", emissão: 09/03/2026. *2026 parcial."

A leitura do saldo anual deve ser feita com cuidado metodológico. O saldo não mede "sucesso" do instituto, mas sinaliza a direção líquida do estoque: entre 2022 e 2025, o saldo anual permanece positivo, o que sugere expansão líquida do universo de SLUs no estado. Já 2026 é apenas um recorte parcial, o que impede comparações diretas com anos completos; ainda assim, ele funciona como indicador de continuidade de movimento (aberturas continuam ocorrendo), mas não como métrica conclusiva.

A fotografia do estoque ativo na data-base do relatório (09 mar., 2026) complementa a série anual ao mostrar a composição estrutural das SLUs em operação no estado. Aqui, a informação mais importante é que o universo é majoritariamente composto por microempresas, o que reforça o caráter instrumental da SLU: trata-se de um tipo jurídico frequentemente escolhido por pequenos empreendedores, que demandam formalização com limitação de responsabilidade e estrutura contratual padronizada (Coelho, 2023; Tomazette, 2022). A predominância de ME também sugere que a SLU, no contexto acreano, não se limita a casos pontuais, mas se conecta ao "miolo" do empreendedorismo formal.

Tabela 5.1-B - SLU ativas por porte (base: empresas ativas em 09 mar., 2026)

Porte	Quant.	Percentual	Total (base)
ME	6.258	81,3%	7.697
EPP	1.206	15,7%	7.697
Outros	233	3,0%	7.697

Fonte: JUCEAC (2026). Relatório "Pesquisa SLU", emissão: 09/03/2026.

A dimensão territorial é particularmente relevante no Acre, pois o estado apresenta grandes distâncias internas e desigualdades de concentração econômica. Os dados mostram que o estoque ativo é fortemente concentrado em Rio Branco, seguido por Cruzeiro do Sul. Essa concentração não significa ausência de SLUs no interior, mas revela que o fenômeno é espacialmente polarizado, o que pode refletir tanto a concentração de mercado (consumo e serviços) quanto a maior densidade institucional e econômica da capital, além de maior presença de atividades formais nos polos urbanos. O Top 10 de municípios concentra praticamente todo o estoque ativo, o que indica que a interiorização é significativa, mas ainda dependente de poucos municípios com maior dinamismo econômico.

Tabela 5.1-C - SLU ativas por município (Top 10) (base: 09 mar., 2026)

Município	Quant.	Percentual	Total (base)
Rio Branco	4.889	63,5%	7.697
Cruzeiro do Sul	867	11,3%	7.697
Brasiléia	254	3,3%	7.697
Sena Madureira	247	3,2%	7.697
Tarauacá	246	3,2%	7.697
Epitaciolândia	204	2,7%	7.697
Feijó	165	2,1%	7.697
Senador Guiomard	152	2,0%	7.697
Acrelândia	117	1,5%	7.697
Xapuri	90	1,2%	7.697

Fonte: JUCEAC (2026). Relatório "Pesquisa SLU", emissão: 09/03/2026.

O recorte setorial (CNAE) ajuda a interpretar "para que" a SLU está sendo usada na prática: o Top 10 de atividades indica forte presença de comércio varejista e serviços, além de construção civil e atividades profissionais (como engenharia e atividade médica ambulatorial). Esse padrão é importante porque sugere que a SLU não está restrita a um nicho econômico específico; ela aparece como forma jurídica transversal para negócios típicos de varejo e serviços, que costumam operar com estrutura enxuta e necessidade de formalização para acesso a fornecedores, crédito e contratação pública/privada. O fato de o Top 10 não concentrar um percentual dominante do estoque (há grande dispersão para além dessas atividades) indica diversificação do uso do instituto, o que é compatível com um tipo jurídico funcional e não setorial.

Tabela 5.1-D - SLU ativas por CNAE (Top 10) (base: 09 mar., 2026)

CNAE	Atividade (descrição)	Quant.	% (base)
4712-1/00	Comércio varejista de mercadorias em geral, com predominância de produtos alimentícios – minimercados, mercearias e armazéns	470	6,1%
4781-4/00	Comércio varejista de artigos do vestuário e acessórios	433	5,6%
4120-4/00	Construção de edifícios	210	2,7%
8211-3/00	Serviços combinados de escritório e apoio administrativo	205	2,7%
5611-2/01	Restaurantes e similares	181	2,4%
4744-0/99	Comércio varejista de materiais de construção em geral	164	2,1%
8630-5/03	Atividade médica ambulatorial restrita a consultas	162	2,1%
5611-2/03	Lanchonetes, casas de chá, de sucos e similares	146	1,9%
4723-7/00	Comércio varejista de bebidas	142	1,8%
7112-0/00	Serviços de engenharia	123	1,6%

Fonte: JUCEAC (2026). Relatório "Pesquisa SLU", emissão: 09/03/2026.

Os dados de constituição mostram redução muito expressiva entre 2022 e 2025, ao mesmo tempo em que o volume de processos aumenta. Isso sugere que o fluxo de constituição se tornou mais eficiente, o que é compatível com processos de digitalização, padronização e maturidade operacional. Já em extinções, o número de processos é relativamente baixo em alguns anos, o que recomenda cautela ao interpretar oscilações (amostras pequenas podem elevar ou reduzir médias com poucos casos). Em "demais processos", que usualmente reúnem uma gama heterogênea de atos (alterações, retificações, eventos societários e outros), as médias tendem a ser mais altas e mais instáveis, o que é consistente com maior complexidade documental e maior variabilidade na instrução do pedido.

Tabela 5.2.1-A - Tempo médio de registro interno: constituição (2022–2026*)

Ano	Quant.	Horas Junta	Horas Junta + RFB	Horas Junta (horário de funcionamento)
2022	483	14h 52min	15h 21min	3h 38min
2023	506	7h 54min	8h 15min	1h 18min
2024	794	2h 10min	2h 12min	15min
2025	1.292	1h 27min	1h 36min	12min
2026*	279	1h 54min	3h 19min	13min

Fonte: JUCEAC (2026). Relatório "Pesquisa SLU", emissão: 09/03/2026. *2026 parcial.

Tabela 5.2.1-B - Tempo médio de registro interno: extinção (2022–2026*)

Ano	Qtde	Horas Junta	Horas Junta + RFB	Horas Junta (horário de funcionamento)
2022	40	12h 36min	13h 15min	3h 14min
2023	116	8h 47min	9h 23min	1h 28min
2024	83	6h 54min	6h 54min	52min
2025	37	8h 59min	11h 17min	1h 46min
2026*	7	9h 6min	11h 2min	1h 39min

Fonte: JUCEAC (2026). Relatório "Pesquisa SLU", emissão: 09/03/2026. *2026 parcial.

Tabela 5.2.1-C - Tempo médio de registro interno: demais processos (2022–2026*)

Ano	Qtde	Horas Junta	Horas Junta + RFB	Horas Junta (horário de funcionamento)
2022	1.615	16h 1min	16h 32min	4h 7min
2023	2.578	8h 45min	9h 20min	1h 52min
2024	2.984	7h 10min	7h 12min	1h 15min
2025	4.400	9h 12min	9h 52min	2h 1min
2026*	848	13h 58min	16h 25min	3h 40min

Fonte: JUCEAC (2026). Relatório "Pesquisa SLU", emissão: 09/03/2026. *2026 parcial.

Quanto às pendências, o relatório apresenta quantidades em status "PENDENTE" no quadro denominado "taxa de exigências e taxa de indeferimentos". Como não há denominadores

nem série explícita de indeferimentos no extrato, a leitura aqui é de volume (estoque/quantidade de pendências) e não de taxa. O padrão observado reforça que "demais processos" concentram a maior carga de pendências, o que é coerente com a heterogeneidade desses atos e com a maior probabilidade de exigências documentais.

Tabela 5.2.2 - Exames pendentes por tipo de processo (2022–2026*)

Ano	Pendências (constituição)	Pendências (extinção)	Pendências (demais processos)
2022	156	4	848
2023	167	5	1.371
2024	191	3	1.478
2025	339	10	2.300
2026*	61	—	446

Fonte: JUCEAC (2026). Relatório "Pesquisa SLU", emissão: 09/03/2026. *2026 parcial.

Esse resultado traz uma leitura prática: se existe um "ponto de atrito" operacional, ele tende a estar menos no ato constitutivo e mais nos atos posteriores ("demais processos"), que envolvem mudanças e ajustes. Isso se liga diretamente à realidade jurídico-contratual de mudanças nas normas: mesmo quando o tipo jurídico é mais simples, a empresa continua fazendo atos ao longo do tempo (mudar capital, atividade, endereço, administração, nome, etc.), e é nesse ciclo de vida que exigências e problemas podem aumentar. A parte jurídica e contratual da mudança aparece com mais clareza quando se olha a série histórica da EIRELI no relatório. A EIRELI mostra um comportamento de constituições importante no período 2019–2021 (com 2021 mostrado só até setembro), mas o elemento mais importante para "repercussão prática" é a persistência de mudanças arquivadas

em EIRELI até 2022. Isso mostra que a mudança na norma não "zera" de uma vez a vida documental do tipo que acabou: há um tempo de adaptação em que atos depois continuam sendo protocolados, ajustados e registrados, o que pode mostrar a necessidade de adequação contratual e atualização documental perante terceiros.

Tabela 5.3-A - EIRELI: constituições (totais anuais)

Ano	Quantidade
2019	311
2020	299
2021 (jan–set)	254

Fonte: JUCEAC (2026). Relatório "Pesquisa SLU", emissão: 09/03/2026.

Tabela 5.3-B - EIRELI: alterações arquivadas (totais anuais)

Ano	Quantidade
2019	1.018
2020	1.008
2021	989
2022	380

Fonte: JUCEAC (2026). Relatório "Pesquisa SLU", emissão: 09/03/2026.

A permanência de um grande número de alterações em 2022 pode ser vista como "sobrevida documental": mesmo depois da troca de normas, empresas (ou seus representantes) ainda fazem atos de registro ligados ao sistema antigo por um tempo, o que mostra a importância da gestão de documentos e a coerência dos instrumentos empresariais depois da mudança. Para o objetivo do trabalho, esse dado dá apoio empírico à ideia de que reformas nas sociedades têm efeitos não só no nível formal, mas também

no nível operacional e probatório, especialmente quando a regularidade da empresa precisa ser mostrada em contratos, bancos, fornecedores e processos administrativos.

Em leitura integrada, os resultados quantitativos apontam expansão consistente da SLU no Acre entre 2022 e 2025, com saldo anual positivo, estoque ativo relevante em 09/03/2026, predominância de microempresas e concentração territorial em Rio Branco. No plano operacional, a redução do tempo médio de constituição entre 2022 e 2025 sugere melhora na tramitação de atos constitutivos enquanto "demais processos" mantêm oscilação e concentram volumes mais elevados de pendências reforçando a hipótese que fricção operacional se concentra em atos não constitutivos e na heterogeneidade documental. Por fim o volume alterações arquivadas em EIRELI até 2022 reforça que substituição normativa produz efeitos práticos de natureza documental por período relevante após mudança.

6. Conclusão

A troca da EIRELI pela Sociedade Limitada Unipessoal (SLU) é um ajuste que visa simplificar o Direito Empresarial brasileiro, com o objetivo de diminuir as dificuldades para o empreendedor individual e manter a limitação de responsabilidade em um formato mais prático e padronizado. No aspecto normativo, encerra-se um tipo que já não tinha atratividade prática e a limitada unipessoal se firma como uma opção mais próxima da realidade empresarial.

No Estado do Acre, os dados da JUCEAC mostram que a SLU se tornou uma forma importante de formalização. O

relatório "Pesquisa SLU", datado de 09/03/2026, informa que houve aumento na criação de SLUs entre 2022 e 2025 (699; 758; 901; 1.078) e que esse crescimento continua em 2026 (272, ainda parcial), além das baixas no período (37; 112; 164; 196; 40, também parcial). Na data do relatório, a maioria das SLUs ativas são microempresas, com forte concentração em determinadas áreas e maior presença nos setores de comércio e serviços.

Em termos operacionais, os números mostram uma melhora significativa nos tempos médios para constituições enquanto "demais processos" têm mais variação e pendências sugerindo que a fricção está mais em atos posteriores (mudanças e manutenção registral) do que no ato constitutivo. A série histórica da EIRELI reforça que a transição tem efeitos documentais prolongados pois há volume relevante de alterações ainda em 2022.

Como limites, destaca-se que 2026 é parcial, que os recortes por município/CNAE/porte se baseiam no estoque "ativo" na data do relatório e que não é possível separar SLUs por origem de conversão no cadastro consolidado. Em resumo, os resultados mostram que a SLU ocupa no Acre o espaço antes preenchido pela EIRELI com maior aderência prática preservando a proteção patrimonial e reduzindo entraves à formalização.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Brasília: 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em: 24 jan. 2026.

BRASIL. **Lei nº 12.441, de 11 de julho de 2011**. Altera a Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), para permitir a constituição de empresa individual de responsabilidade limitada. Brasília: 2011. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/l12441.htm. Acesso em: 23 jan. 2026.

BRASIL. **Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019**. Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica. Brasília: 2019. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/L13874.htm. Acesso em: 23 jan. 2026.

BRASIL. **Lei nº 14.195, de 26 de agosto de 2021**. Dispõe sobre a facilitação para abertura de empresas, a proteção de acionistas minoritários, a facilitação do comércio exterior, o Sistema Integrado de Recuperação de Ativos (Sira), as cobranças realizadas pelos conselhos profissionais, a profissão de tradutor e intérprete público, a obtenção de eletricidade, a desburocratização societária e de atos processuais e a prescrição intercorrente na Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil). Brasília: 2021. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/lei/L14195.htm. Acesso em: 25 jan. 2026.

BRASIL. Ministério do Empreendedorismo, da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte. **Mapa de Empresas**: Relatório do 2º Quadrimestre de 2025. Governo Federal, 12 set. 2025.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**: Direito de Empresa. 16. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**: Direito de Empresa. 21. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2020.

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DO ACRE (JUCEAC). **Pesquisa SLU**. Rio Branco, 2026. Arquivo PDF.

MAMEDE, Gladston. **Direito Empresarial Brasileiro**: Empresa e Atuação Empresarial. 13. ed. São Paulo: Atlas, 2022.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. **Direito Empresarial**. 7. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Forense, 2017.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. **Direito Empresarial**: Volume Único. 10. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2019.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de Direito Comercial**: 1º Volume. 34. ed. rev. e atual. por Rubens Edmundo Requião. São Paulo: SaraivaJur, 2022.

TEIXEIRA, Tarcísio. **Direito Empresarial Sistematizado**. 12. ed. São Paulo: SaraivaJur, 2023.

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de Direito Empresarial**: Teoria Geral e Direito Societário. 13. ed. São Paulo: SaraivaJur, 2022.

A RELEVÂNCIA DA OUTORGA DE DIREITOS DE USO DE RECURSOS HÍDRICOS NO ÂMBITO DA DUE DILIGENCE AMBIENTAL E DA GESTÃO DE RISCOS NAS OPERAÇÕES EMPRESARIAIS

Lorrany Tainara Brito da Silva

RESUMO: O presente trabalho analisa a relevância da outorga de direitos de uso de recursos hídricos no contexto da due diligence ambiental e da gestão de riscos nas operações empresariais, com ênfase em incorporações e fusões. Parte-se da premissa de que a água constitui bem público essencial e recurso natural limitado, cuja utilização depende de prévia autorização do Poder Público. Nesse cenário, a regularidade da outorga assume papel determinante na avaliação da conformidade ambiental de empreendimentos. A pesquisa examina os parâmetros jurídicos e técnicos aplicáveis à análise da outorga durante as etapas da due diligence ambiental, destacando sua importância para a identificação de passivos, contingências e riscos regulatórios. Conclui-se que a verificação sistemática da outorga contribui para a segurança jurídica das transações empresariais, para a prevenção de danos ambientais e para a promoção de práticas empresariais compatíveis com o desenvolvimento sustentável.

Palavras-chave: Outorga de recursos hídricos. Due diligence ambiental. Gestão de riscos. Operações empresariais. Direito ambiental.

1 INTRODUÇÃO

No contexto das atividades econômicas, a água deixou de ser apenas um recurso natural essencial à vida para assumir papel estratégico na viabilidade de inúmeros empreendimentos, especialmente aqueles vinculados aos setores agroindustrial, energético, minerário, de saneamento e industrial. A intensificação dos eventos climáticos extremos, aliada à crescente escassez hídrica, tem evidenciado que o acesso regular e juridicamente seguro à água constitui fator crítico para a continuidade das operações empresariais.

No ordenamento jurídico brasileiro, o uso de recursos hídricos encontra-se submetido a um regime público de controle, estruturado pela Política Nacional de Recursos Hídricos (Lei nº 9.433/1997), que instituiu a outorga de direitos de uso da água como instrumento destinado a assegurar o controle quantitativo e qualitativo dos usos e o efetivo exercício do direito de acesso a esse bem ambiental. Trata-se de título administrativo que condiciona o funcionamento regular de diversas atividades econômicas, na medida em que autoriza a captação, a derivação ou o lançamento de efluentes em corpos hídricos.

No âmbito das operações empresariais, especialmente nas reestruturações societárias, fusões, incorporações e aquisições, a regularidade ambiental dos empreendimentos constitui elemento relevante para a avaliação da viabilidade jurídica e econômica dos negócios. Nesse cenário, a due diligence ambiental assume

função estratégica ao permitir a identificação de passivos ocultos, riscos regulatórios e contingências associadas ao uso de recursos naturais, entre os quais se destaca o uso da água.

A ausência, irregularidade ou inadequação da outorga de uso de recursos hídricos pode implicar não apenas sanções administrativas e restrições operacionais, mas também repercussões econômicas significativas, como a suspensão de atividades produtivas, a imposição de obrigações de recuperação ambiental e a desvalorização do empreendimento no mercado. Assim, a outorga revela-se elemento relevante para a gestão de riscos nas operações empresariais, na medida em que condiciona juridicamente a própria possibilidade de exploração da atividade econômica dependente de recursos hídricos.

Diante desse contexto, o presente artigo tem por finalidade precípua analisar a importância da outorga de direitos de uso da água no âmbito da due diligence ambiental, destacando seu papel na identificação, avaliação e mitigação de riscos jurídicos e regulatórios nas operações empresariais, visando responder ao seguinte problema de pesquisa: em que medida a análise da outorga de direitos de uso de recursos hídricos mostra-se relevante para o sucesso das operações empresariais no Brasil e qual o seu papel na due diligence ambiental e na gestão de riscos nas operações empresariais?

O estudo em questão apresenta como objetivos específicos: analisar a natureza jurídica da outorga de direitos de uso da água e sua relação com a regularidade ambiental das atividades econômicas; identificar os principais riscos regulatórios, ambientais e operacionais decorrentes da inexistência, irregularidade ou inadequação da outorga de uso de recursos hídricos no contexto

das operações empresariais; e constatar parâmetros jurídicos e técnicos para a análise da outorga de uso de recursos hídricos no âmbito da due diligence ambiental, considerando seus impactos na tomada de decisão, na alocação de riscos e na segurança jurídica dos negócios.

Para tanto, adota-se como metodologia o método dedutivo, com a utilização de pesquisa bibliográfica e documental, abrangendo legislação, doutrina e jurisprudência, bem como revisão sistemática da literatura pertinente.

Por fim, espera-se que o presente estudo contribua para o aprimoramento da compreensão acerca da relevância da outorga de direitos de uso de recursos hídricos no âmbito da due diligence ambiental, evidenciando sua função na identificação de riscos e na prevenção de passivos ambientais em operações empresariais. Pretende-se, ainda, oferecer subsídios teóricos e práticos para a comunidade acadêmica e auditores ambientais, reforçando a necessidade de integração entre os instrumentos de regulação ambiental e os mecanismos de tomada de decisão no contexto corporativo.

2 DESENVOLVIMENTO

Com vistas a esclarecer o problema de pesquisa apresentado, notadamente quanto à importância da outorga dos direitos de uso da água nas operações empresariais no Brasil e sua caracterização como um título regulatório, inicia-se, neste tópico, a análise do tema, a partir de uma abordagem conduzida em três eixos: (i) exame da natureza jurídica da outorga e de sua relação com a regularidade das atividades econômicas; (ii) identificação

dos principais riscos regulatórios, ambientais e operacionais decorrentes da ausência ou inadequação da outorga no contexto empresarial; e (iii) análise dos parâmetros jurídicos e técnicos para a verificação da outorga no âmbito da due diligence ambiental.

2.1 A NATUREZA JURÍDICA DA OUTORGA E A REGULAÇÃO DO USO DE RECURSOS HÍDRICOS NAS ATIVIDADES ECONÔMICAS

A utilização de recursos hídricos por atividades econômicas no ordenamento jurídico brasileiro hodierno encontra-se submetida a regime público de controle, estruturado pela Política Nacional de Recursos Hídricos (Lei nº 9.433/1997), também conhecida como Lei das Águas, que instituiu a outorga de direitos de uso da água como instrumento destinado a disciplinar a captação, a derivação e o lançamento de efluentes em corpos hídricos. Tal regime afasta a lógica de apropriação privada do recurso natural e submete o exercício da atividade empresarial a prévia autorização administrativa.

A Lei das Águas estabeleceu um modelo de gestão dos recursos hídricos descentralizado e participativo, orientado, dentre outros princípios, pelo uso múltiplo da água. Ademais, reforçou sua condição de bem de domínio público, reconheceu sua caracterização como recurso natural limitado, dotado de valor econômico, e fixou a competência do Poder Executivo federal, estadual ou distrital, para a concessão do referido título, conforme o domínio do bem objeto da outorga.

A exigência de outorga incide sobre todos os usos capazes de alterar o regime, a quantidade ou a qualidade das águas, conforme dispõe o art. 12 da Lei nº 9.433/1997, abrangendo, entre outros,

a captação para fins produtivos, o aproveitamento hidrelétrico e o lançamento de efluentes. Desse modo, a outorga constitui condição jurídica de funcionamento de diversos empreendimentos, notadamente nos setores agroindustrial, energético, minerário e industrial, nos quais a água figura como insumo essencial ou como meio de disposição final de resíduos líquidos.

Do ponto de vista jurídico-administrativo, a outorga configura ato administrativo por meio do qual o Poder Público confere ao particular o direito de uso especial de bem público, sem transferência de domínio, permanecendo o recurso hídrico submetido ao regime de uso múltiplo e à supremacia do interesse público.

A Lei nº 9.433/1997 foi omissa acerca da natureza jurídica de tal outorga, limitando-se a conferir-lhe como finalidade o direito de uso de recursos hídricos, o que conduz a uma divergência interpretativa sobre a questão, como apontam Ferraço e Moraes (2020, p. 84-87): se, para uma vertente de entendimento, a outorga pode ser concebida como um ato administrativo de autorização discricionário, caracterizado pela precariedade e passível de revogação a qualquer instante, para outra, a outorga, em certos casos, pode constituir um uso consolidado, de modo que sua alteração unilateral pelo Poder Público violaria a segurança contratual, portanto, gerando um direito adquirido, líquido e certo, que impediria revisões posteriores sem indenização.

Conciliando ambas as perspectivas, e partindo de uma concepção jurídica ambiental administrativa, pode-se compreender a outorga de direitos de uso da água como um ato administrativo de discricionariedade mitigada, cuja margem decisória é condicionada por fatores técnico-ambientais, em especial, a disponibilidade hídrica (Ferraço; Moraes, 2020, p. 88).

Logo, para sua concessão, deve-se observar os preceitos legais e administrativos, notadamente quanto às prioridades de uso e à preservação do uso múltiplo. Além disso, durante sua vigência, tal autorização sujeita-se a alterações unilaterais do contrato, com a finalidade precípua de assegurar o interesse público na gestão desses recursos naturais.

A qualificação da outorga como ato administrativo de discricionariedade mitigada possui relevância direta para as atividades empresariais, na medida em que evidencia a sujeição do uso da água a revisões, condicionantes e eventuais restrições impostas pelo Poder Público. Essa característica introduz elemento de instabilidade regulatória que deve ser considerado na organização da empresa e no planejamento de seus investimentos, sobretudo em empreendimentos intensivos em recursos hídricos.

Ademais, a outorga não se apresenta como título isolado, mas integra o conjunto de exigências que conformam a regularidade ambiental da atividade econômica, ao lado de outras autorizações setoriais, com destaque ao devido licenciamento ambiental. A inexistência, irregularidade ou inadequação da outorga compromete a licitude da exploração da atividade e pode resultar na suspensão de operações, aplicação de sanções administrativas e imposição de obrigações de reparação ambiental.

A partir de seu enquadramento jurídico, a outorga pode ser compreendida não apenas como instrumento de gestão ambiental, mas como elemento estruturante da posição jurídica da empresa que depende da água para desenvolver sua atividade econômica, razão pela qual sua regularidade assume papel crucial na gestão de riscos e nas operações societárias envolvendo tais empreendimentos.

2.2 GERENCIAMENTO DE RISCOS NAS OPERAÇÕES EMPRESARIAIS: PRINCIPAIS RISCOS REGULATÓRIOS, AMBIENTAIS E OPERACIONAIS DECORRENTES DA AUSÊNCIA OU INADEQUAÇÃO DA OUTORGA

Para Venosa e Rodrigues (2025, p. 225), a reorganização das sociedades mostra-se como instrumento estratégico fundamental, sobretudo, diante da intensificação da competitividade mercadológica e da necessidade de melhor adequação das empresas às exigências do mercado. No âmbito das operações empresariais, especialmente naquelas que envolvem reorganizações societárias, fusões, incorporações e aquisições, a regularidade jurídica da empresa-alvo constitui elemento essencial para a avaliação da viabilidade econômica do negócio.

Quando se trata de empreendimentos que dependem da utilização de recursos hídricos, a existência e a adequação da outorga de uso de água assumem relevância específica, na medida em que condicionam juridicamente a continuidade da atividade produtiva.

A ausência, invalidade ou desconformidade da outorga expõe a empresa a riscos regulatórios imediatos, consubstanciados na possibilidade de aplicação de sanções administrativas, tais como advertência, multa, embargo ou suspensão das atividades, conforme previsto no art. 50 da Lei nº 9.433/1997. Essas medidas não se limitam à esfera punitiva, mas podem comprometer diretamente a capacidade operacional do empreendimento, afetando sua produtividade e sua inserção no mercado.

Para além dos riscos estritamente administrativos, a utilização irregular de recursos hídricos pode gerar passivos ambientais ocultos, materializados em obrigações de recuperação de áreas

degradadas, indenizações por danos ambientais e restrições judiciais à continuidade das atividades. As referidas contingências nem sempre se manifestam de forma imediata, podendo emergir após a realização de operações societárias, o que amplia a exposição patrimonial das sociedades adquirentes ou sucessoras.

A modificação estrutural da sociedade nas hipóteses de incorporação, fusão e cisão submete-se ao regime jurídico da sucessão de direitos e obrigações previsto no Código Civil e disciplinado, de modo específico, pelos arts. 227, 228 e 229 da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, impondo-se a análise da extensão da responsabilidade das sociedades sucessoras pelos ilícitos e irregularidades ambientais atribuídos à sociedade sucedida no contexto das operações empresariais, inclusive no que se refere ao uso inadequado de recursos hídricos e aos eventuais danos ambientais daí decorrentes.

De acordo com os dispositivos supracitados da legislação societária, nas operações de incorporação e fusão, ocorre a sucessão universal de direitos e obrigações. Por sua vez, na cisão com extinção da companhia, as sociedades que absorverem parcelas do patrimônio da companhia a sucedem nos direitos e obrigações não relacionados no ato da cisão na proporção dos patrimônios líquidos transferidos.

No tratamento da sucessão empresarial, o Superior Tribunal de Justiça, ao julgar o AREsp n. 1.253.935/SP, relativo a operação de incorporação, consolidou entendimento segundo o qual a sociedade incorporadora sucede a incorporada de forma universal, assumindo integralmente seu passivo e respondendo, em nome próprio, pelas obrigações da sucedida, bem como passando a

ocupar sua posição processual nas demandas que tenham por objeto direitos e deveres por ela titularizados.

Nesse contexto, entende-se que a irregularidade relacionada à outorga de uso de recursos hídricos integra o passivo ambiental da empresa-alvo e pode ser transmitida às sociedades sucessoras, inclusive sob a forma de obrigações de fazer e de não fazer, bem como de responsabilidades civis decorrentes de danos ambientais.

Com efeito, a jurisprudência dos tribunais brasileiros têm reconhecido que a exploração irregular de recursos naturais pode justificar a imposição de medidas restritivas à atividade econômica. Como exemplo, o Tribunal de Justiça do Estado de Sergipe, no julgamento do Agravo de Instrumento nº 0013975-24.2020.8.25.0000, manteve os termos da decisão que deferiu tutela antecipada determinando a imediata suspensão das atividades de captação de água do Rio Japaratuba Mirim pela empresa USINA TAQUARI AGRO INDUSTRIA CAPELA LTDA, diante da ausência de Licença de Operação e de Outorga de Captação de Água expedidas pelos órgãos ambientais competentes, bem como a apresentação de Plano de Recuperação de Área de Preservação Permanente, visando à recomposição da área degradada.

No que concerne especificamente às obrigações ambientais, o Superior Tribunal de Justiça, por meio da Súmula nº 623, firmou entendimento no sentido de que tais obrigações possuem natureza *propter rem*, isto é, podem ser exigidas tanto do proprietário ou possuidor atual quanto dos anteriores, à escolha do credor.

À luz desse enunciado sumular, o Tribunal Regional Federal da 3ª Região, ao apreciar o mérito da Apelação Cível nº 0002383-82.2007.4.03.6111, reconheceu a legitimidade passiva da

empresa concessionária RUMO, condenando-a à reparação de danos ambientais ocorridos anteriormente à sucessão de direitos e obrigações contratuais e legais da extinta Rede Ferroviária Federal S.A. (RFFSA) e da Ferroban, justamente em razão da natureza *propter rem* da obrigação ambiental, a qual acompanha o bem independentemente da titularidade.

Superada a análise da responsabilidade jurídica decorrente da sucessão empresarial, cumpre deslocar o enfoque para a perspectiva da gestão de riscos corporativos associada ao uso de recursos hídricos e à regularidade da respectiva outorga. Nesse plano, vale destacar que, no contexto contemporâneo de valorização de práticas empresariais sustentáveis, os riscos relacionados aos indicadores ESG (Environmental, Social and Governance), como, a título exemplificativo, aqueles decorrentes de alterações climáticas ou escassez de água, tornam-se cada vez mais relevantes e representam riscos financeiros significativos para as companhias (Sheehan *et al.*, 2023, *apud* Murcia, 2024, p. 27).

Além do mais, Trennepohl e Trennepohl (2023, p. 321) enfatizam o risco de que empresas e empresários sejam associados, ainda que indiretamente, a redes criminosas que esgotam predatoriamente recursos naturais e violentam os povos e comunidades da floresta. Quanto a isso, é válido ressaltar que, mesmo que a responsabilização penal não se transmita automaticamente nas hipóteses de sucessão empresarial, em razão do princípio da intranscendência da pena, a inobservância das exigências regulatórias ambientais - entre as quais se insere a outorga de uso de recursos hídricos - tende a produzir efeitos extrajurídicos relevantes.

De fato, a ausência de demonstração de comprometimento com a responsabilidade socioambiental tende a impactar negativamente a imagem corporativa, podendo ocasionar crises de reputação e resultando em prejuízos financeiros e perda de confiança no mercado (Aquino *et al.*, 2024, p. 10).

Diante do quadro normativo e jurisprudencial que evidencia a transmissibilidade de obrigações ambientais, bem como dos riscos financeiros e reputacionais associados à exploração irregular de recursos naturais no atual ambiente de governança corporativa orientado por critérios ESG, a outorga de uso de recursos hídricos emerge como variável decisiva na avaliação da viabilidade e da segurança jurídica das operações empresariais.

Por essa razão, sua apuração não pode limitar-se à constatação formal de sua existência, exigindo-se o devido diligenciamento ambiental, a fim de investigar a regularidade do título, sua compatibilidade com as atividades desenvolvidas e a conformidade do uso da água com os parâmetros técnicos e legais aplicáveis.

2.3 DUE DILIGENCE AMBIENTAL: PARÂMETROS JURÍDICOS E TÉCNICOS PARA ANÁLISE DA OUTORGA DE DIREITOS DE USO DE RECURSOS HÍDRICOS

Considerando os impactos das movimentações na estrutura societária das empresas e, por consequência, em seu patrimônio, revela-se imprescindível a adoção de um gerenciamento eficiente de riscos, capaz de possibilitar a adequada avaliação da viabilidade e da rentabilidade das operações.

Um mecanismo amplamente utilizado no âmbito empresarial - especialmente empregado na área de fusões e aquisições (incorporações) - é a due diligence. Para Messias (2025, p. 360),

o termo - que pode ser traduzido como "diligência devida" - surgiu nos Estados Unidos, a partir do *Securities Act* de 1933, e, embora não se consolide como figura jurídica autônoma no direito brasileiro, encontra amparo em normativas nacionais e internacionais, que sujeitam certos empreendimentos à adoção dessa prática.

A due diligence contribui para a transparência nas operações empresariais e a tomada de decisões com base em informações confiáveis sobre os aspectos econômicos, financeiros, jurídicos, fiscais, ambientais e sociais da empresa em exame, possibilitando uma avaliação global dos riscos capazes de interferir no seu desempenho a longo prazo (Messias, 2025, p. 361).

No contexto das operações societárias, sobretudo nas fusões e incorporações nas quais as empresas-alvos desempenham atividades potencialmente poluidoras ou utilizadoras de recursos naturais, torna-se crucial o prévio e adequado diligenciamento ambiental.

Nesses casos, a dimensão ambiental da auditoria de due diligence reveste-se de particular importância. A due diligence ambiental consiste na auditoria realizada para fins de análise da "conformidade com leis, regulamentos e normas ambientais, bem como a identificação de possíveis passivos relacionados à poluição, resíduos, uso de recursos naturais e outros fatores ambientais" (Harvey; Lusch, 1995, *apud* Manfredini; Manfredini, 2024).

É correto afirmar, ademais, que a due diligence ambiental se coaduna com a implementação de um efetivo Programa de *Compliance* ambiental na esfera de uma empresa privada, uma vez que este pressupõe um conjunto de atos e procedimentos relacionados a uma postura de concreta diligência ambiental -

possível indicativo de uma atuação em conformidade com as normativas ambientais (Saraiva, 2018, p. 23, *apud* Borges, Codonho; Peixoto, 2021, p. 14).

Conforme visto anteriormente, um fator de relevo a ser considerado nas movimentações societárias envolvendo empresas cuja atividade envolva a derivação ou utilização de recursos hídricos para fins produtivos ou lançamento de efluentes, nas hipóteses legais, é a análise da regularidade da outorga de uso de recursos hídricos, posto que a falta de autorização das autoridades competentes para tais operações pode acarretar consequências administrativas, judiciais, e, sobretudo, econômicas, como, por exemplo, a suspensão temporária ou definitiva das atividades.

Logo, mostra-se necessário um exame criterioso, no âmbito da auditoria de due diligence ambiental, da regularidade dessa autorização ou dispensa, bem como da exigida licença ambiental.

Segundo Manfredini & Manfredini (2024), a due diligence ambiental assegura diversos benefícios aos negócios, desde a identificação de passivos ambientais, mitigação de riscos financeiros e legais, conformidade com a legislação ambiental, promoção da responsabilidade socioambiental, e proteção do valor do investimento.

Além disso, o procedimento pode variar conforme a complexidade da operação e a natureza do ativo ou da empresa envolvida, contudo suas etapas essenciais incluem revisão de documentação, visitas ao local e inspeção física, entrevistas com funcionários, análise de legislação e normas aplicáveis, elaboração de relatório, seguida das fases de negociação e formalização de acordos (Manfredini; Manfredini, 2024).

Em complemento, observa-se que as auditorias ambientais encontram-se regulamentadas no ordenamento jurídico brasileiro pela Resolução CONAMA nº 306, de 5 de julho de 2002, editada pelo Conselho Nacional do Meio Ambiente, a qual estabelece os requisitos mínimos e o termo de referência para a realização de auditorias ambientais, incidindo, sobretudo, sobre empreendimentos com potencial de causar impactos ambientais significativos.

Nos termos desse diploma normativo, a auditoria ambiental é concebida como um processo sistemático e documentado de verificação, destinado à obtenção e à avaliação objetiva de evidências que permitam aferir se as atividades, os eventos, os sistemas de gestão e as condições ambientais especificados, bem como as informações a eles relacionadas, encontram-se em conformidade com os critérios de auditoria nela previstos, especialmente quanto ao atendimento da legislação ambiental aplicável e ao desempenho ambiental.

Tal processo deve abranger todas as áreas da empresa suscetíveis de gerar impactos ambientais relevantes, em especial aquelas vinculadas ao uso de recursos naturais, à geração de resíduos, às emissões atmosféricas, aos efluentes líquidos e às repercussões sobre a fauna e a flora (Manfredini; Manfredini, 2024).

Desse modo, verifica-se que, tanto no âmbito da due diligence ambiental quanto da auditoria prevista na Resolução do CONAMA, a análise da outorga e da legislação aplicável à regulamentação do uso de recursos hídricos deve integrar o escopo da auditoria ambiental, por manter relação direta com a utilização de recursos naturais, a geração de efluentes líquidos e as correspondentes repercussões ambientais.

Não obstante, no contexto operações empresariais, embora a Resolução CONAMA nº 306/2002 possa servir como referencial normativo para a avaliação ambiental, a due diligence ambiental mostra-se instrumento mais adequado, por estar direcionada à análise de transações específicas e à identificação de passivos e riscos ambientais não evidentes.

Desse modo, procede-se à análise dos critérios para a avaliação da outorga na due diligence ambiental das operações empresariais, com especial enfoque nas incorporações e fusões de empresas cujas atividades dependem da utilização de recursos hídricos, tomando-se por referência as etapas metodológicas identificadas por Manfredini e Manfredini (2024).

Na etapa de revisão de documentação, a análise da outorga deve concentrar-se na verificação da existência, validade e regularidade dos títulos outorgados, bem como na identificação do órgão competente emissor, do prazo de vigência, das condições impostas e dos volumes autorizados de captação, derivação ou lançamento de efluentes. Devem ser examinados, ainda, pedidos de renovação pendentes, eventuais autos de infração relacionados ao uso da água e processos administrativos em curso.

Na fase de visitas ao local e inspeção física, impõe-se a confrontação entre os dados constantes da outorga e a realidade operacional, avaliando-se se os pontos de captação, as estruturas de lançamento de efluentes e os sistemas de medição correspondem aos parâmetros autorizados. Nessa etapa, é relevante identificar usos não declarados, ampliações operacionais não licenciadas e indícios de captação ou lançamento em desconformidade com o título outorgado.

Durante as entrevistas com funcionários, especialmente aqueles vinculados às áreas operacional, ambiental e jurídica, a análise da outorga deve buscar esclarecer a rotina de monitoramento do uso da água, os procedimentos internos de controle de volumes captados e lançados, o histórico de fiscalizações e sanções, bem como a existência de práticas informais ou contingenciais que possam implicar descumprimento das condições da outorga.

Na etapa de análise da legislação e das normas aplicáveis, a avaliação deve abranger não apenas a conformidade formal da outorga com a legislação vigente à época de sua emissão, mas também sua compatibilidade com o regime jurídico atual dos recursos hídricos, incluindo normas federais, estaduais e atos dos comitês de bacia, caso existentes. Deve-se verificar, ainda, a necessidade de adequação do título a novas exigências regulatórias ou a eventuais situações de escassez hídrica.

Na fase de elaboração do relatório, as constatações relativas à outorga devem ser sistematizadas de forma clara e técnica, com a identificação de não conformidades, riscos jurídicos e operacionais associados ao uso dos recursos hídricos, bem como a estimativa de impactos financeiros decorrentes de eventual suspensão, restrição ou revisão do direito de uso da água.

Por fim, nas fases de negociação e formalização de acordos, a análise da outorga deve subsidiar a definição de cláusulas contratuais específicas, tais como garantias, declarações e indenizações relacionadas à regularidade do uso dos recursos hídricos, além da previsão de condições suspensivas ou resolutivas vinculadas à obtenção, renovação ou adequação das outorgas necessárias à continuidade da atividade empresarial.

Diante do exposto, evidencia-se que a análise da outorga de direitos de uso de recursos hídricos, quando inserida no contexto da due diligence ambiental, constitui instrumento essencial para a identificação de passivos e riscos associados às operações empresariais que dependem da água como insumo produtivo. A conjugação de parâmetros jurídicos e técnicos, aplicada de forma sistemática às etapas de revisão documental, inspeção in loco, entrevistas, exame normativo, elaboração de relatório e negociação contratual, permite aferir não apenas a regularidade formal dos títulos outorgados, mas também sua adequação à realidade operacional e ao regime jurídico vigente dos recursos hídricos.

Assim, a due diligence ambiental consolida-se como instrumento estratégico de apoio à tomada de decisões nas operações empresariais, assumindo especial relevância nos processos de incorporação e fusão, por promover maior segurança jurídica às transações e por viabilizar a identificação e a mitigação de riscos ambientais e econômicos associados ao uso irregular ou insustentável dos recursos hídricos.

3 CONSIDERAÇÕES

Em arremate, tem-se que a outorga de direitos de uso de recursos hídricos assume papel estratégico na avaliação jurídica e econômica de empreendimentos, sobretudo nas operações societárias de fusão e incorporação. Sua verificação, quando incorporada à due diligence ambiental, possibilita a identificação de passivos, contingências e riscos regulatórios capazes de repercutir diretamente sobre a continuidade da atividade empresarial, a

valoração do negócio e a alocação de responsabilidades entre as partes, conferindo maior previsibilidade quanto à regularidade da exploração econômica e à conformidade com a legislação ambiental.

Nessa perspectiva, a integração entre parâmetros jurídicos e técnicos mostra-se indispensável para a adequada mensuração dos efeitos do uso dos recursos hídricos sobre a estrutura patrimonial da empresa e sobre a segurança jurídica das operações, evidenciando que a gestão da outorga transcende a esfera ambiental e se projeta como elemento relevante da governança corporativa e da gestão de riscos no âmbito do Direito Empresarial.

REFERÊNCIAS

AQUINO, Lilian Bianca de Araújo; PEREIRA, Emanuelle Silva; FRANÇA, Neijan da Silva; CAVALCANTE, Zuila Paulino. A gestão de riscos socioambientais como estratégia de prevenção e mitigação dos efeitos negativos da atuação empresarial sobre o meio ambiente e a sociedade. **Cuadernos de Educación y Desarrollo**, v. 16, n. 11, p. 1–24, 2024. Disponível em: https://ojs.cuadernoseducacion.com/ojs/index.php/ced/article/view/6593/4641. Acesso em: 10 fev. 2026.

BRASIL. **Lei nº 9.433, de 8 de janeiro de 1997**. Institui a Política Nacional de Recursos Hídricos, cria o Sistema Nacional de Gerenciamento de Recursos Hídricos e dá outras providências. Diário Oficial da União: seção 1, Brasília, DF, 9 jan. 1997. Disponível em:

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9433.htm. Acesso em: 10 fev. 2026.

FERRAÇO, André Augusto Giuriatto; MORAES, Gabriela Garcia Batista Lima. A natureza jurídica discricionária da outorga diante dos conflitos pelos usos múltiplos da água. **Revista do Programa de Pós-Graduação em Direito da UFC**, v. 40, n. 1, jan./jun. 2020. Disponível em: https://repositorio.ufc.br/bitstream/riufc/62424/1/2020_art_aagferra%c3%a7o.pdf. Acesso em: 11 dez. 2025.

MANFREDINI, Fábio Navarro; MANFREDINI, Larissa Maria Viegas. Auditoria de conformidade legal ambiental: perspectivas, desafios e importância. **RevistaFT – Ciências Biológicas**, v. 28, n. 138, set. 2024. Disponível em: https://l1nq.com/OlUpc. Acesso em: 16 dez. 2025.

MESSIAS, Gabriel Soares. Due diligence: uma revisão sistemática de literatura sobre técnicas e critérios. **Revista Humanidades e Inovação**, Palmas, v. 12, n. 2, 2025. Disponível em: https://revista.unitins.br/index.php/humanidadeseinovacao/article/view/10110. Acesso em: 16 dez. 2025.

MURCIA, Fernando Dal-Ri. A nova "revolução" da divulgação das informações sobre sustentabilidade empresarial e as normas do ISSB. **Revista Brasileira de Contabilidade**, n. 269, set./out. 2024. Disponível em: https://cfc.org.br/wp-content/uploads/2024/09/RBC269_set_out_ESP_web.pdf. Acesso em: 10 fev. 20226.

PEIXOTO, Bruno Teixeira; BORGES, Luiz Fernando Rossetti; CODONHO, Maria Leonor Paes Cavalcanti Ferreira. Compliance ambiental: da sua origem às novas perspectivas jurídicas de proteção do meio ambiente. **Revista de Direito Ambiental**, v. 101, p. 55–83, jan./mar. 2021. Disponível em: https://sl1nk.com/0OZCG. Acesso em: 10 fev. 2026.

TRENNEPOHL, Terence; TRENNEPOHL, Natascha. **ESG e Compliance**: interfaces, desafios e oportunidades. Rio de Janeiro: Saraiva Jur, 2023. E-book. Disponível em: https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786553623941/. Acesso em: 30 jan. 2026.

VENOSA, Silvio de S.; RODRIGUES, Claudia. **Direito Empresarial**. 13. ed. Rio de Janeiro: Atlas, 2025. E-book. Disponível em: https://app.minhabiblioteca.com.br/reader/books/9786559777396/. Acesso em: 15 dez. 2025.

COOPERATIVISMO COMO EIXO ESTRUTURANTE DOS NEGÓCIOS NA RESEX CHICO MENDES

THE COOPERATIVISM AS A STRUCTURING AXIS OF BUSINESS IN THE RESEX CHICO MENDES

Thaisa Maria Mendes da Silva; Ana Estela da Silva Rios

Resumo: O presente trabalho analisa qual a função econômica desempenhada pelo cooperativismo na Reserva Extrativista Chico Mendes (RESEX), localizada no estado do Acre, sob a perspectiva do Direito Empresarial, considerando-a como um espaço de desenvolvimento econômico e de promoção da segurança social das populações tradicionais. Nesse contexto, a reserva configura-se como uma relevante fonte de renda para as comunidades locais, uma vez que estimula a gestão sustentável dos recursos naturais por meio do exercício de atividades econômicas de caráter extrativista. A partir dessa realidade, o objetivo central da pesquisa consiste em identificar como o cooperativismo se adequa às atividades econômicas desenvolvidas no âmbito da RESEX, buscando verificar como funciona essas sociedades, em que essas famílias, em regra, organizam-se por meio de associações e cooperativas voltadas à produção, à comercialização e à gestão coletiva.

O presente trabalho analisa qual a função econômica desempenhada pelo cooperativismo na Reserva Extrativista Chico Mendes (RESEX), localizada no estado do Acre, sob a perspectiva do Direito Empresarial, considerando-a como um espaço de desenvolvimento econômico e de promoção da segurança social das populações tradicionais. Nesse contexto, a reserva configura-se

como uma relevante fonte de renda para as comunidades locais, uma vez que estimula a gestão sustentável dos recursos naturais por meio do exercício de atividades econômicas de caráter extrativista. A partir dessa realidade, o objetivo central da pesquisa consiste em identificar como o cooperativismo se adequa às atividades econômicas desenvolvidas no âmbito da RESEX, buscando verificar como funciona essas sociedades, em que essas famílias, em regra, organizam-se por meio de associações e cooperativas voltadas à produção, à comercialização e à gestão coletiva.

Palavras-Chave: Reserva Extrativista Chico Mendes. Economia sustentável. Direito Empresarial. Cooperativismo.

Abstract: This paper analyzes the Chico Mendes Extractive Reserve (RESEX), located in the state of Acre, from the perspective of Business Law, considering it as a space for economic development and for the promotion of social security for traditional populations. In this context, the reserve is characterized as a relevant source of income for local communities, as it encourages the sustainable management of natural resources through the exercise of extractive economic activities. Based on this reality, the main objective of the research is to identify which business model proves to be most suitable for the economic activities developed within the RESEX, seeking to determine which branch of the business economy these practices best fit into and with which model they show greater affinity. To this end, the study is grounded in the understanding that the main economic activities of the reserve, such as the extraction of latex, nuts, oils, and seeds, are carried out in a sustainable manner by the resident families. In addition, it is observed that these families are generally organized through associations and cooperatives focused on production, commercialization, and collective management. In light of this scenario, the study seeks to understand which business model these activities best fit into, as well as to analyze the relevance of correctly defining this framework for the effective implementation and strengthening of the adopted business model, together with its relevance in the social sphere.

Keywords: Keywords: Chico Mendes Extractive Reserve. Sustainable economy. Business Law. Cooperativism.

INTRODUÇÃO

A Reserva Extrativista Chico Mendes é um marco na história da preservação da floresta amazônica e do sustento das populações tradicionais no estado do Acre, Brasil. Instituída pelo Decreto nº 98.608, de 31 de janeiro de 1990, a unidade abrange aproximadamente 970.570 hectares no município de Xapuri, integrando o Sistema Nacional de Unidades de Conservação (SNUC), nos termos da Lei nº 9.985/2000.

Sua gênese remonta aos embates fundiários ocorridos a partir da década de 1970, quando seringueiros e ribeirinhos passaram a se opor ao avanço de madeireiros e pecuaristas que promoviam o desmatamento em larga escala para expansão de pastagens. Dentre os principais opositores, destaca-se Chico Mendes, figura central dessa resistência, que atuou como sindicalista e líder social, organizando os chamados "empates" e articulando parcerias internacionais com entidades visando à valorização econômica do extrativismo sustentável.

Chico Mendes acreditava que a borracha natural e outros produtos da floresta eram uma melhor opção econômica do que a criação de gado em grandes áreas porque esses produtos permitiam ganhar dinheiro sem derrubar as árvores, assim mantendo o ecossistema. Essa ideia teve grande impacto internacional e resultou em sua morte aos 44 anos no dia 22 de dezembro de 1988 em sua casa por assassinos contratados por fazendeiros. Seu assassinato acelerou a criação da Reserva Extrativista Chico Mendes, efetivada durante o governo do então presidente Fernando Collor de Mello.

Assim sendo, este trabalho tem como objetivo principal mostrar que a reserva extrativista é um espaço econômico específico e pode ser vista como um tipo de negócio, mesmo que não seja comum, pois junta atividade produtiva, organização em grupo e um objetivo social e ambiental. Portanto, busca-se colocar a Reserva Extrativista Chico Mendes dentro do contexto certo e definir onde ela se encaixa no Direito Empresarial.

DESENVOLVIMENTO

2.1 Contexto da reserva chico mendes:

Antes da criação da reserva, a área já tinha uma exploração econômica com cara de empresa, feita por fazendeiros e donos de grandes terras. A lógica deles era derrubar muito a floresta para fazer pasto e juntar dinheiro. Esse jeito de desenvolver as coisas colocava o crescimento econômico na frente da proteção do meio ambiente e dos direitos das pessoas que sempre viveram ali, aumentando as desigualdades sociais e os conflitos sobre a terra.

Esse quadro econômico estava diretamente ligado às brigas pelo uso e pela posse da terra, envolvendo, de um lado, grandes proprietários rurais e interesses econômicos voltados à expansão agropecuária e, do outro, populações tradicionais, especialmente seringueiros e ribeirinhos que defendiam um modelo de ocupação sustentável da floresta baseado na extração racional dos recursos naturais e na preservação do meio ambiente.

Em oposição a esse paradigma, consolidou-se um modelo alternativo de exploração econômica, desenvolvido pelos povos extrativistas, que utilizavam a floresta como base de subsistência

e geração de renda, sem comprometer sua integridade ecológica. Esse embate revelou uma verdadeira luta de classes em torno do conceito de desenvolvimento econômico: enquanto um grupo defendia a exploração predatória da terra como meio de progresso, outro sustentava a viabilidade econômica da floresta em pé, por meio do extrativismo sustentável, lógica que permanece atual no debate contemporâneo sobre economia verde e desenvolvimento sustentável.

A Reserva Extrativista Chico Mendes, no Acre, é um exemplo claro de áreas protegidas que permitem o uso dos recursos naturais. A gestão dos recursos naturais está muito ligada à organização social e às formas de sobrevivência das populações tradicionais. A criação dessa unidade de conservação mostra que a regularização da propriedade da terra e o uso sustentável da floresta podem ser a base para a estabilidade econômica e social, reduzindo a pressão sobre os recursos naturais por meio de modelos de desenvolvimento que não envolvem a troca da vegetação (Moutinho; Azevedo-Ramos, 2023, p. 3).

Contudo, a efetividade desses modelos depende da capacidade das comunidades em estruturar cadeias produtivas que valorizem a biodiversidade, exigindo mecanismos de organização coletiva que viabilizem a inserção competitiva em mercados locais e globais (Londres *et al.*, 2023; Oliveira *et al.*, 2022).

Nesse contexto, o cooperativismo aparece como uma opção institucional que pode juntar os produtores, diminuir as diferenças de informação e aumentar o poder de negociação contra os intermediários. Isso ajuda para que os ganhos financeiros trazidos pela exploração dos recursos florestais fiquem dentro das comunidades (Brondízio *et al.*, 2021; Londres *et al.*, 2023).

A adoção de princípios cooperativos permite ainda a integração de aspectos sociais e ecológicos na governança territorial, promovendo economias mais justas e ecologicamente sustentáveis .

A literatura sobre iniciativas de sustentabilidade baseadas no lugar indica que tais arranjos demonstram o poder de atores locais em transcender seus próprios territórios e gerar impactos mais amplos nos objetivos de sustentabilidade, ressaltando a necessidade de suporte governamental e não governamental alinhado às demandas locais .

Essa articulação entre atores locais e instâncias de apoio é fundamental para superar as barreiras estruturais que historicamente limitam o desenvolvimento de iniciativas comunitárias na Amazônia, permitindo a construção de soluções diversificadas e escaláveis para dilemas socioecológicos globais .

2.3 O cooperativismo na reserva Chico Mendes

A Amazônia tem um valor muito importante, principalmente para quem trabalha diretamente ou indiretamente com a sua produção. Essa forma de organização econômica começou a ser usada quando foi criado o Conselho Nacional dos Seringueiros (CNS), em 1985, no Primeiro Encontro Nacional dos Seringueiros.

Desde esse tempo, o CNS tem ajudado muito na formação e no fortalecimento de cooperativas que trabalham para desenvolver as atividades de extração e colocar os produtos da floresta no mercado. Entre esses produtos estão a borracha, a castanha, o açaí e o cupuaçu. A venda deles é feita de maneira organizada e sustentável, com foco em ganhar dinheiro sem prejudicar as Reservas Extrativistas (RESEX).

Esse jeito de produzir quer tirar as práticas ruins que sempre estiveram na região amazônica e trazer uma economia que usa os recursos naturais de forma inteligente e dá valor às pessoas que vivem lá há muito tempo. Segundo Murrieta e Pinzón Rueda (1995), dentro das reservas extrativistas:

> Na percepção da maioria dos moradores das reservas extrativistas, a utilização coletiva da terra passou a ser gradualmente aceita. Essa aceitação é resultado de intensos debates, reflexões e amadurecimento ao longo dos anos. Inicialmente, em razão da influência do sistema de colonização baseado na distribuição de lotes individuais, os extrativistas não compreendiam plenamente a lógica e a importância do uso coletivo da terra. Com o tempo, contudo, essa compreensão foi sendo construída, à medida que se evidenciaram os benefícios sociais, econômicos e ambientais decorrentes da gestão coletiva do território. (Murrieta; Pinzón Rueda, 1995, p. 15).

Dessa forma, evidencia-se que o extrativismo amazônico, especialmente no contexto das reservas extrativistas, configura-se como uma atividade econômica organizada, sustentada por estruturas coletivas e cooperativas, que conciliam a geração de renda com os princípios do desenvolvimento sustentável, tendo como referência a finalidade e a missão do Conselho Nacional dos Seringueiros (CNS):

> Representar e organizar as populações extrativistas da Amazônia Legal, articulando, propondo e reivindicando políticas que garantam a sustentabilidade socioeconômica, ambiental e cultural para as gerações presentes e futuras. Lutar pelos direitos das populações extrativistas da Amazônia, por meio do apoio à criação e à consolidação das unidades de uso coletivo, com o objetivo de garantir a conservação da floresta e a cidadania dos extrativistas. (CONSELHO NACIONAL DOS SERINGUEIROS, s.d.).

O cooperativismo em unidades de conservação da Amazônia, como a Resex Chico Mendes, fundamenta-se nos princípios da economia solidária, que prioriza a autogestão, a solidariedade e a distribuição equitativa de resultados .

Diferente de modelos de negócios convencionais, esses arranjos visam integrar a subsistência das populações tradicionais às cadeias de valor globais, transformando atividades como a coleta de castanha e borracha em negócios sustentáveis que valorizam a "sociobiodiversidade" . A economia solidária surge, portanto, como uma alternativa maleável capaz de organizar redes de produção e serviços de maneira ambientalmente correta e socialmente justa .

Um dos maiores benefícios das cooperativas agroextrativistas é a capacidade de organizar a produção e facilitar o acesso a políticas públicas, como crédito e assistência técnica . Historicamente, o extrativista amazônico enfrentou a dependência de intermediários (atravessadores), que retinham a maior parte do valor gerado pela floresta .

Fortalecimento de Mercado: O cooperativismo fortalece o poder de barganha das comunidades, permitindo a prática do comércio justo (*fair trade*) e a agregação de valor aos produtos florestais no próprio território .

Diversificação Produtiva: Além do extrativismo tradicional, o modelo cooperativo permite a expansão para novas frentes, como o beneficiamento da produção, o artesanato e o turismo de base comunitária, que têm se mostrado estratégias vitais para a manutenção das famílias no território .

2.4 O futuro da economia amazônica no contexto das reservas extrativistas

O Sistema Nacional de Unidades de Conservação da Natureza (SNUC), instituído pela Lei nº 9.985/2000, estabelece normas e critérios para a criação e gestão das unidades de conservação no Brasil, conciliando a proteção ambiental com o uso sustentável dos recursos naturais e a permanência de populações tradicionais em determinadas categorias de unidades.

No âmbito das unidades de uso sustentável, destacam-se a Reserva Extrativista (RESEX) e a Reserva de Desenvolvimento Sustentável (RDS), cujas definições legais encontram-se expressamente previstas na Lei nº 9.985/2000.

Conforme dispõe o art. 18 do SNUC:

> A Reserva Extrativista é uma área utilizada por populações extrativistas tradicionais, cuja subsistência baseia-se no extrativismo e, complementarmente, na agricultura de subsistência e na criação de animais de pequeno porte, e tem como objetivos básicos proteger os meios de vida e a cultura dessas populações, e assegurar o uso sustentável dos recursos naturais da unidade (Brasil, 2000, art. 18).

Por sua vez, o art. 20 da mesma lei estabelece:

A Reserva de Desenvolvimento Sustentável é uma área natural que abriga populações tradicionais, cuja existência baseia-se em sistemas sustentáveis de exploração dos recursos naturais, desenvolvidos ao longo de gerações e adaptados às condições ecológicas locais e que desempenham um papel fundamental na proteção da natureza e na manutenção da diversidade biológica (Brasil, 2000, art. 20).

E complementa o § 1º do referido artigo:

> A Reserva de Desenvolvimento Sustentável tem como objetivo básico preservar a natureza e, ao mesmo tempo, assegurar as condições e os meios necessários para a reprodução e a melhoria dos modos e da qualidade de vida e exploração dos recursos naturais das populações tradicionais, bem como valorizar, conservar e aperfeiçoar o conhecimento e as técnicas de manejo do ambiente, desenvolvido por estas populações (Brasil, 2000, art. 20, § 1º).

O futuro da economia na Amazônia, particularmente em territórios protegidos, está intrinsecamente ligado à consolidação do **Sistema Nacional de Unidades de Conservação da Natureza**. O marco legal define as Reservas Extrativistas e as Reservas de Desenvolvimento Sustentável como espaços onde a conservação da biodiversidade é indissociável da proteção dos meios de vida e da cultura das populações tradicionais .

De acordo com o Art. 18 da Lei nº 9.985/2000, a Resex deve assegurar o uso sustentável dos recursos, enquanto o Art. 20 estabelece que as RDS desempenham um papel fundamental na manutenção da diversidade biológica por meio de sistemas de exploração adaptados localmente. No entanto, para que esses objetivos legais se traduzam em viabilidade econômica futura, a economia dessas reservas precisa evoluir de um modelo de subsistência para uma **bioeconomia de base comunitária** altamente valorizada .

O grande potencial para o século XXI reside na utilização tecnológica dos ativos biológicos da floresta, promovendo uma industrialização que permita a retenção de valor no próprio território . Experiências recentes demonstram que o cooperativismo agroextrativista é o principal motor para essa transição, permitindo que as comunidades enfrentem mudanças climáticas e

busquem novos mercados por meio da certificação de produtos da sociobiodiversidade .

Desafios Estruturais e a Sucessão Geracional apesar do avanço no reconhecimento territorial, o futuro econômico dessas áreas enfrenta ameaças críticas:

Pressão da Pecuária: Em muitas reservas, a baixa rentabilidade do extrativismo tradicional tem levado famílias a expandir a criação de gado, o que gera dilemas entre a saúde ambiental e o bem-estar econômico imediato .

Sucessão Geracional: A continuidade do projeto das Reservas Extrativistas depende da permanência dos jovens na floresta. Sem educação de qualidade e inovação tecnológica que tornem o extrativismo atrativo, há um risco crescente de migração juvenil para centros urbanos, o que compromete a reprodução social e econômica dessas comunidades .

Portanto, o futuro da economia amazônica no contexto das Resex e RDS demanda uma atuação estatal que vá além da fiscalização ambiental, investindo em infraestrutura, assistência técnica e políticas públicas que garantam a inclusão produtiva e a competitividade dos negócios da floresta .

CONCLUSÃO

A análise da Reserva Extrativista (RESEX) Chico Mendes sob a ótica do Direito Empresarial permite concluir que esta unidade de conservação transcende a mera proteção ambiental, configurando-se como um espaço de desenvolvimento econômico e promoção da segurança social para as populações tradicionais. O estudo demonstrou que a reserva funciona como uma relevante fonte de

renda, estimulando a gestão sustentável de recursos como látex, castanhas e óleos através de atividades extrativistas organizadas,.

Ficou evidenciado que o cooperativismo e o associativismo atuam como os eixos estruturantes desse modelo de negócio. Ao se organizarem em sociedades voltadas à produção e comercialização coletiva, as famílias residentes conseguem inserir os produtos da floresta no mercado de forma competitiva e sustentável, afastando-se de práticas exploratórias históricas,. Esse modelo de "empreendimento atípico" articula a atividade produtiva com a preservação do ecossistema, provando ser uma alternativa economicamente superior à pecuária extensiva, que historicamente promoveu o desmatamento na região,

A pesquisa também ressaltou o papel fundamental do Conselho Nacional dos Seringueiros (CNS) na consolidação dessa estrutura econômica, promovendo a transição de uma visão de lotes individuais para uma lógica de uso coletivo da terra, que garante benefícios sociais e ambientais a longo prazo,. Juridicamente, essa estrutura encontra amparo no Sistema Nacional de Unidades de Conservação (SNUC), especificamente nos artigos 18 e 20 da Lei nº 9.985/2000, que legitimam a subsistência baseada no extrativismo e no manejo sustentável,.

Por fim, conclui-se que a correta definição e o fortalecimento desse enquadramento empresarial cooperativo são vitais para a autonomia das comunidades tradicionais. O legado de Chico Mendes permanece atual ao demonstrar que a valorização da "floresta em pé" não é apenas um imperativo ecológico, mas um modelo de negócio viável que concilia geração de riqueza com justiça social e conservação da Amazônia

REFERÊNCIAS

CONSELHO NACIONAL DOS SERINGUEIROS (CNS). **Finalidade e missão institucional**. [S.l.], s.d. Disponível em: https://cns.org.br. Acesso em: 22 dez. 2025.

DIAS, Sylmara Gonçalves; GALINA, Simone Vasconcelos Ribeiro. Negócios da (na) floresta amazônica: Desafios e oportunidades da sustentabilidade na cadeia de valor. **Cadernos Gestão Pública e Cidadania**, São Paulo, v. 30, p. e93339, 2025. DOI: 10.12660/cgpc.v30.93339. Disponível em: https://periodicos.fgv.br/cgpc/article/view/93339. Acesso em: 24 fev. 2026.

INSTITUTO CHICO MENDES DE CONSERVAÇÃO DA BIODIVERSIDADE. **Quem foi Chico Mendes**? Disponível em: https://www.gov.br/icmbio/pt-br/acesso-a-informacao/institucional/quem-foi-chico-mendes. Acesso+ em: 22 dez. 2025.

PRODUÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DA CASTANHA DO BRASIL: ECONOMIA E DISPONIBILIDADE FINANCEIRA (SUBSISTÊNCIA DAS FAMÍLIAS RESIDENTES EM RESERVAS EXTRATIVISTAS). Revista Gestão & Sustentabilidade Ambiental, [S. l.], v. 4, n. 2, p. 413–428, 2015. DOI: 10.19177/rgsa.v4e22015413-428. Disponível em: https://portaldeperiodicos.animaeducacao.com.br/index.php/gestao_ambiental/article/view/2972. Acesso em: 22 dez. 2025.

RONCONI, Luciana Francisco de Abreu; MENEZES, Elaine Cristina de Oliveira; BITTENCOURT, Bernadete de Lourdes. Desenvolvimento Territorial Sustentável: iniciativa de economia social e solidária no contexto do turismo. Desenvolvimento em Questão, [S. **l.**], v. 17, n. 49, p. 94–111, 2019. DOI: 10.21527/2237-6453.2019.49.94-111. Disponível em: https://www.revistas.unijui.edu.br/index.php/desenvolvimentoemquestao/article/view/8235. Acesso em: 24 fev. 2026.

SILVA, Anselmo Gonçalves; DA SILVA, Fátima Cristina; YAMADA, Thiago. Reprodução social de populações tradicionais e pecuária na Reserva Extrativista Chico Mendes: reflexões a partir dos projetos de vida de jovens extrativistas. Desenvolvimento e Meio Ambiente, [S. **l.**], v. 52, 2019. DOI: 10.5380/dma.v52i0.65423. Disponível em: https://revistas.ufpr.br/made/article/view/65423. Acesso em: 24 fev. 2026.

UNIÃO INTERNACIONAL PARA A CONSERVAÇÃO DA NATUREZA (UICN). **Reservas extrativistas**. Editores: Julio Ruiz Murrieta; Manuel Pinzón Rueda. Gland, Suíça; Cambridge, Reino Unido: UICN, 1995. Disponível em: https://books.google.com.br/books?id=3YblrkAQpS0C. Acesso em: 22 dez. 2025.

ORGANIZADORAS



VIRGÍNIA MEDIM ABREU

Professora do Magistério Superior do Curso de Direito da Universidade Federal do Acre. Doutora em Direito pela Universidade de Brasília (UnB) e mestre em Direito pela Universidade Federal do Acre (Minter). E-mail: virginia.abreu@ufac.br.



SABRINA CASSOL

Professora do Magistério Superior do Curso de Direito da Universidade Federal do Acre (Ufac). Doutora em Direito pela Universidade de Brasília (UnB) e mestre em Direito pela Universidade de Santa Cruz do Sul (Unisc). Coordenadora do Observatório de Direitos Humanos da Universidade Federal do Acre (Ufac). E-mail: sabrina.cassol@ufac.br.

COLETÂNEA DE ESTUDOS EM DIREITO EMPRESARIAL

SOBRE A OBRA

Resultado de uma experiência de pesquisa desenvolvida na disciplina de Direito Empresarial da Universidade Federal do Acre, esta coletânea reúne vinte e seis trabalhos produzidos por estudantes sob orientação acadêmica. Os textos acompanham a formação histórica do Direito Comercial e alcançam questões contemporâneas que desafiam empresas, juristas e instituições.

Organizada em cinco capítulos, a obra aborda estruturas societárias, contratos, títulos de crédito, governança, responsabilidade de administradores, inclusão, propriedade industrial, inteligência artificial, concorrência, recuperação judicial e falência. Também dedica atenção à realidade acreana, examinando formalização empresarial, recursos hídricos e cooperativismo na Reserva Extrativista Chico Mendes.

A diversidade de temas e perspectivas evidencia uma atividade empresarial em constante transformação e convida estudantes, pesquisadores e profissionais a refletir sobre as relações entre iniciativa econômica, inovação, responsabilidade social e desenvolvimento sustentável.

VOLUME I ▪ 2026