



# O MECANISMO DA NEGOCIAÇÃO ANTECEDENTE COMO MEDIDA DIRECIONADA À REESTRUTURAÇÃO E PREVENÇÃO DA ATIVIDADE EMPRESARIAL

## THE MECHANISM OF PRE-NEGOTIATION AS A MEASURE AIMED AT BUSINESS RESTRUCTURING AND PREVENTION

Gustavo Alves Fardin<sup>1</sup>

### RESUMO

O cenário da insolvência no Brasil tem ganhado notoriedade em decorrência do grande número de companhias que precisaram recorrer a Lei de Recuperação de Empresas (Lei nº 11.101/2005) para conseguirem reestruturar e preservar sua atividade empresarial. O instituto da negociação antecedente, como mecanismo pré-insolvência, foi consolidado pela Lei 14.112 de 2020, com a introdução da sessão II-A, das conciliações e das mediações antecedentes ou incidentais aos processos de recuperação judicial, o que já era orientação doutrinária reconhecida no enunciado 45 da I Jornada de Prevenção e Solução Extrajudicial de Litígios. Com a presente pesquisa pretende-se proceder com uma análise investigativa visando compreender a eficácia e as probabilidades de sucesso das sessões de mediação com credores, como medida antecedente ao pedido de recuperação judicial ou extrajudicial. A metodologia inclui pesquisa bibliográfica, assim como estudo de caso de situações reais envolvendo negociações antecedentes em pedidos de recuperação (extra)judicial, além de análise da legislação vigente. A natureza da recuperação empresarial é em sua essência negocial. Nesse sentido, o legislador buscou proporcionar e incentivar um ambiente negociável favorável, com critérios de paridade entre devedores e credores, possibilitando ao devedor medidas cautelares antecedentes. Assim, o devedor pode pugnar a antecipação do stay period, a fim de que sejam suspensas as execuções pelo prazo de até 60 (sessenta) dias, para tentativa de composição com seus credores, em procedimento de mediação ou conciliação já instaurado, vale dizer, procedimento de conciliação/mediação já requerido pelo menos. O trabalho busca compreender a eficácia das negociações junto às câmaras de mediação e conciliação, e a realidade da utilização dessa estratégia como alternativa ao pedido de recuperação judicial, ou, como meio para alcançar o quórum necessário para a aprovação do plano de recuperação extrajudicial, evitando a exposição da atividade empresarial aos fatores nocivos do processo recuperacional como o custo substancial e, o risco de que o plano de reestruturação não seja bem-sucedido, potencialmente convolvando na falência da recuperanda. Conclui-se que, a possibilidade trazida pelo artigo 20-B, § 1º, ainda que pouco explorada nos pedidos de recuperação (extra)judicial que são levados ao judiciário brasileiro, pode sim ser uma ferramenta auxiliar nas estratégias de soerguimento das sociedades em crise. Observa-se que uma vez sobre a proteção do stay period, em um espaço de respiro e um ambiente mais amigável, a empresa em dificuldades poderá utilizar da estratégia processual para negociar com seus credores em pé de igualdade, podendo até mesmo, por fim, as evitar o ajuizamento da ação principal de recuperação judicial.

**Palavras-chave:** Mediação. Negociação. Recuperação de empresas.

## REFERÊNCIAS

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de direito empresarial: falência e recuperação de empresas**. v.3. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2024. E-book. ISBN 9788553621026. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788553621026/>. Acesso em: 26 ago. 2024.

SACRAMONE, Marcelo B. **Recuperação judicial: dos objetivos ao procedimento, incentivos regulatórios do sistema de insolvência brasileiro**. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2024. E-book. ISBN 9786553629387. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9786553629387/>. Acesso em: 26 ago. 2024.

<sup>1</sup> Graduando em Direito pela Antonio Meneghetti Faculdade. Endereço eletrônico: [gustavofardin25@gmail.com](mailto:gustavofardin25@gmail.com). Lattes ID: <http://lattes.cnpq.br/3828693709709283>.