



2026

O Mapa da Empresa em Crise

Um guia prático para compreender os desafios da crise, preservar a operação e tomar decisões mais seguras, antes que seja tarde.



Nota do Editor

A crise mudou de forma. A maioria das empresas reage tarde demais

Um mapa para quem está no meio da tempestade.

O Brasil vive o maior volume de recuperações judiciais da sua história recente. Por trás desses números, existem empresários enfrentando dívidas, penhoras e decisões urgentes (muitas vezes sozinhos), sem saber por onde começar, tentando resolver com intuição um problema que exige método.

Este material não foi escrito para especialistas. Foi escrito para quem está dentro da crise e precisa entender, rápido e sem rodeios, o que fazer a respeito, sem explicações técnicas que mais confundem do que ajudam. Está dividido em três partes: **os problemas mais comuns** de uma empresa em crise, **as providências** que protegem o

negócio, e **as soluções** para cada estágio de crise. Se você terminar esta leitura sabendo qual é o seu momento e qual é o próximo passo, o mapa terá cumprido o seu propósito.



Ricardo Boschi | Advogado
Diretor Flint Carmell



Onde você está e para onde ir

Para quem enfrenta dívidas, penhoras e decisões urgentes 04

PARTE I - O Mapa dos Problemas

Dívidas bancárias e dívidas tributárias 06

Dívidas trabalhistas e dívidas com fornecedores 07

Penhora de contas, bens e faturamento 08

Garantias pessoais e conflitos societários 09

PARTE II - O Mapa das Providências

Organização financeira e resiliência bancária 12

Proteção da operação e dos sócios 13

Documentos, evidências e negociação 14

Alternativas e o momento certo de agir 15

PARTE III - O Mapa das Soluções

Renegociação e reestruturação financeira 18

Reestruturação operacional societária 19

Captação de recursos e Recuperação Extrajudicial 20

Recuperação Judicial e DIP Financing 21

Fusões, Aquisições e Falência 22

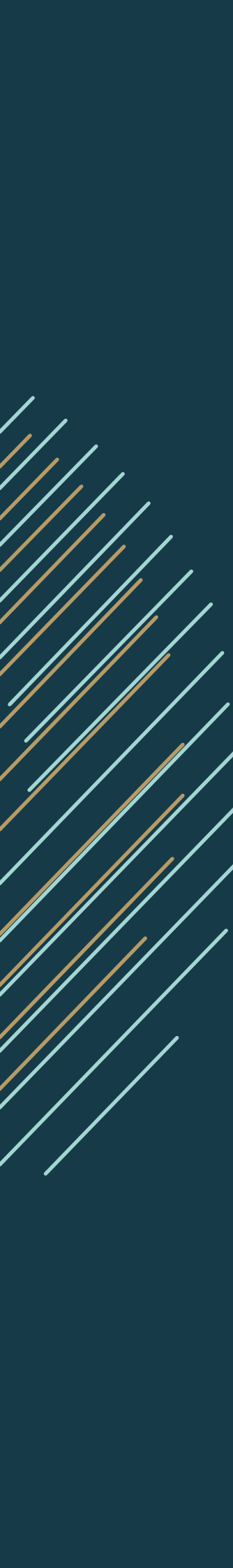
A crise empresarial exige decisões rápidas 23

Para quem é esse material

Empresas cuja dívida deixou de ser administrável e passou a comprometer a operação, com penhoras, cobranças judiciais ou pressão de credores travando o dia a dia. Se esse é o seu momento, este material foi feito para você.

Para quem não é esse material

Toda empresa convive com dívida, isso não é sinal de crise. Este material não foi desenvolvido para negócios com passivo sob controle, operação saudável e fôlego para honrar seus compromissos. Para essas empresas, a prioridade é outra: estruturar capital para crescer, não para sobreviver.



O Mapa
dos Problemas.
Identifique onde
a crise já bateu,
antes que ela
decida por você.

O credor que dita o ritmo

Bancos e Fisco são os dois credores mais organizados que existem, cada um com regras, prazos e poderes de constrição próprios. Ignorar essa diferença custa caro: o que funciona para negociar com um pode não funcionar com o outro. Entender a lógica de cada credor, antes de agir, é o que separa uma negociação bem-sucedida de um problema que só cresce.



Dívidas Bancárias

O que normalmente acontece: A empresa atrasa uma parcela, o banco antecipa o vencimento de toda a dívida (não só da parcela em atraso) e, em poucos dias, o que era um problema pontual vira uma cobrança do valor integral do contrato, com juros e multa sobre todo o crédito devido.

O erro mais comum: Esperar o banco "entender a situação" e não formalizar nada. Bancos não negociam por bom senso, negociam quando percebem que existe uma alternativa real ao inadimplimento puro e simples.

O que fazer agora: Levante todos os contratos bancários ativos, identifique quais têm garantia real e quais não têm, e não assine nenhuma renegociação de emergência sem entender o impacto no conjunto das suas dívidas, decisões isoladas com um banco podem prejudicar a negociação com os demais.

Um banco não é seu parceiro na crise. É um credor fazendo a gestão do próprio risco. Trate a negociação como ela é: uma negociação.



Dívidas Tributárias

O que normalmente acontece: O empresário para de pagar tributos primeiro — parece "menos urgente" que folha ou fornecedor, porque o governo não corta o fornecimento nem processa da noite pro dia. Esse é exatamente o erro que transforma um problema de caixa em um problema estrutural.

O erro mais comum: Tratar a dívida tributária como se fosse "só mais uma dívida". Ela tem prioridades como penhora facilitada, protesto de CDA, e é a que mais rapidamente trava certidões negativas, o que por sua vez trava contratos, licitações e até linhas de crédito.

O que fazer agora: Separe o passivo tributário por ente (Federal, Estadual, Municipal) e verifique se algum parcelamento já foi rompido. Parcelamento ativo e em dia protege a empresa; parcelamento rompido é problema.

A dívida tributária não avisa antes de te tirar da concorrência. Ela simplesmente aparece na certidão que falta para contrato que você tanto queria e atrapalha seus planos.

O risco cresce fora do radar

Dívida trabalhista e dívida com fornecedores têm algo em comum: raramente aparecem como prioridade no dia a dia, mas são as que mais rápido se transformam em problema estrutural. Uma ameaça o patrimônio dos sócios; a outra ameaça a própria operação. Ignorar qualquer uma delas por tempo demais tira da empresa a capacidade de escolher como reagir.



Dívidas Trabalhistas

O que normalmente acontece: Reclamações trabalhistas se acumulam silenciosamente enquanto a empresa foca no incêndio financeiro mais visível. O problema é que passivo trabalhista tem um poder que outros não têm: pode furar a barreira entre patrimônio da empresa e patrimônio pessoal dos sócios com muito mais facilidade.

O erro mais comum: Achar que "é só mais um processo" e deixar a defesa em piloto automático, sem visão consolidada de quanto esse passivo já soma no total.

O que fazer agora: Consolide todas as reclamações trabalhistas ativas em uma única planilha de exposição, com valor estimado de condenação. Isso muda completamente a forma como você enxerga o tamanho real do problema, e como negocia.

Uma reclamação trabalhista isolada é um processo. Vinte reclamações trabalhistas não organizadas são um risco patrimonial que você não está enxergando.



Dívidas com Fornecedores

O que normalmente acontece: O atraso começa pequeno e pontual, mas se generaliza, e o fornecedor, que também precisa proteger o próprio caixa, simplesmente para de fornecer. O problema financeiro vira, da noite para o dia, um problema operacional: falta insumo, para a produção, cai a receita, piora o problema financeiro. É um ciclo.

O erro mais comum: Tratar todos os fornecedores da mesma forma. Não são iguais, alguns são substituíveis em uma semana, outros sustentam sozinhos a operação inteira.

O que fazer agora: Classifique seus fornecedores por criticidade operacional (não por valor da dívida). Negocie primeiro com os que, se cortarem o fornecimento amanhã, param a sua empresa.

Fornecedor não é só uma linha no contas a pagar. É quem decide, com uma ligação, se sua operação continua rodando amanhã.

Aqui, a Justiça chega antes

Penhora de conta e penhora de bens ou faturamento têm uma característica em comum: normalmente acontecem sem aviso prévio, e é aí que mais causam estrago. A diferença entre uma empresa que sobrevive a uma constrição judicial e outra que quebra por causa dela quase sempre foi decidida antes — na forma como a empresa se organizou.



Penhora de Contas Bancárias

O que normalmente acontece: Um credor obtém uma ordem judicial e, via SISBAJUD, bloqueia o saldo disponível na conta da empresa, muitas vezes sem aviso prévio. De um dia para o outro, o dinheiro que pagaria a folha, o fornecedor ou o aluguel simplesmente não está mais acessível.

O erro mais comum: Operar toda a empresa através de uma única conta, em um único banco. Isso concentra 100% do risco de bloqueio em um ponto só.

O que fazer agora: Avalie hoje, antes que aconteça, se sua operação sobrevive a um bloqueio total da conta principal por alguns dias. Se a resposta for não, você já sabe qual é a próxima prioridade.

Você não escolhe quando vai ser bloqueado. Mas escolhe, hoje, se esse bloqueio quebra sua empresa ou se é só um contratempo.



Penhora de Bens e Faturamento

O que normalmente acontece: Quando o bloqueio de conta não é suficiente para satisfazer o credor, a Justiça avança para bens (máquinas, veículos, imóveis) ou passa a reter um percentual do faturamento mensal diretamente, o que reduz o caixa disponível de forma recorrente, mês após mês.

O erro mais comum: Não ter clareza jurídica sobre quais bens estão em nome da pessoa jurídica e quais estão em nome dos sócios, o que abre margem para disputas sobre o que pode ou não ser penhorado.

O que fazer agora: Mapeie formalmente a titularidade de todos os ativos relevantes da operação. Bens mal documentados são os primeiros a virar disputa judicial demorada e cara.

A penhora de faturamento não tira tudo de uma vez. Ela tira um pouco todo mês, até você perceber que nunca mais teve fôlego.

A crise vai além do caixa

Garantia pessoal e conflito entre sócios têm algo em comum: normalmente não aparecem no radar enquanto tudo vai bem, mas são os primeiros a explodir sob pressão. Um expõe o patrimônio de quem assinou; o outro expõe a governança da empresa. Os dois, se ignorados, transformam uma crise financeira em uma crise ainda maior.



Garantias Pessoais dos Sócios

O que normalmente acontece: Ao tomar crédito bancário, é comum que o sócio tenha assinado como avalista ou fiador — muitas vezes sem dimensionar que isso significa que seu patrimônio pessoal (casa, investimentos, veículos) responde pela dívida da empresa, independentemente do tipo societário.

O erro mais comum: Achar que "ter uma Ltda." já protege automaticamente o patrimônio pessoal. A garantia pessoal anula essa proteção — o aval não olha para o tipo de sociedade, olha para a assinatura no contrato.

O que fazer agora: Levante todos os contratos com aval ou fiança pessoal de sócios e avalie, caso a caso, o real nível de exposição individual de cada um. Essa exposição muitas vezes é maior do que os próprios sócios imaginam.

A sociedade limitada limita a responsabilidade da empresa. Não limita a sua, se você assinou como avalista.



Conflitos Societários

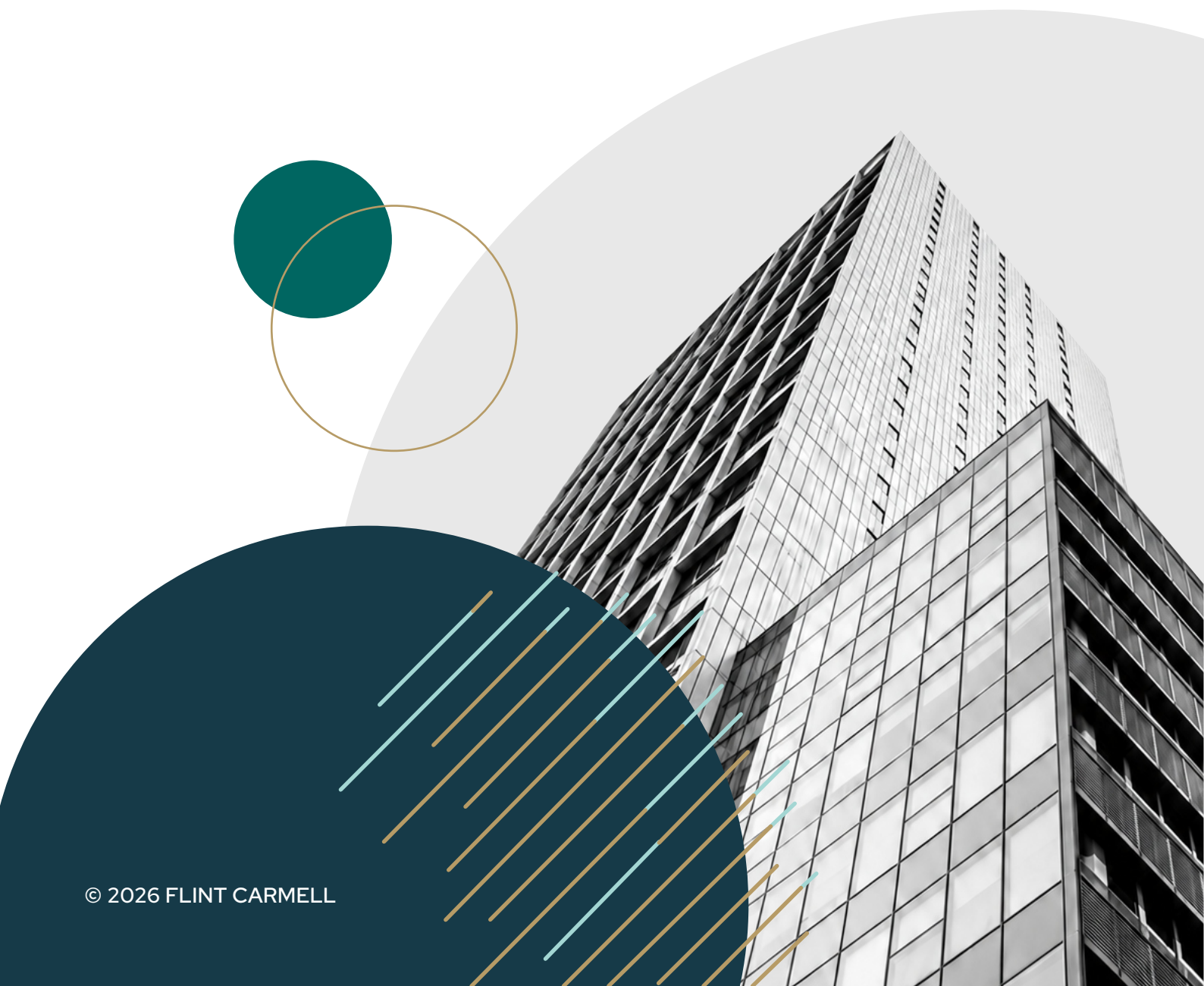
O que normalmente agora: A pressão financeira expõe divergências que, em tempos normais, ficavam guardadas — sobre estratégia, sobre quem decide o quê, sobre quem "causou" a crise. A empresa passa a ter dois problemas simultâneos: o financeiro e o de governança, e o segundo trava a solução do primeiro.

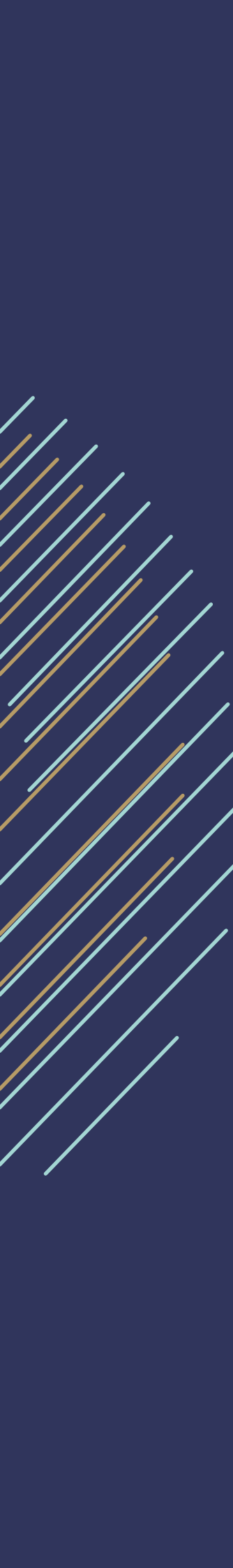
O erro mais comum: Tentar resolver a crise financeira sem antes alinhar as decisões entre os sócios. Qualquer negociação com credor, banco ou investidor exige decisão rápida e unificada — impossível quando os sócios estão em rota de colisão.

O que fazer agora: Formalize, ainda que de forma simples, quem tem poder de decisão sobre o quê durante o período de crise. Ausência de clareza aqui é o que mais atrasa qualquer processo de reestruturação.

A empresa não quebra só quando falta dinheiro. Quebra também quando falta acordo entre quem decide.

Conhecer o
problema não
muda a sua situação.
Mas agir sobre ele,
pode mudar.

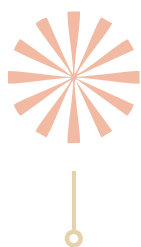




O Mapa
das Providências.
Cada dia sem agir
reduz o número de
saídas possíveis.

Você precisa ver o tabuleiro

Organização financeira e resiliência bancária são a base de qualquer reação à crise. Sem elas, toda decisão é tomada no escuro, toda negociação parte de uma posição mais fraca do que precisaria. Antes de qualquer providência mais complexa, é aqui que a reação começa a ganhar forma.



Organize a Informação Financeira

O que normalmente acontece: Empresas em crise não têm uma visão consolidada e confiável da própria situação. O fluxo de caixa está numa planilha desatualizada, as dívidas estão espalhadas entre e-mails, boletos e memória do financeiro, e ninguém (nem o próprio dono) sabe ao certo o tamanho real do buraco.

O erro mais comum: Tentar negociar com credores, bancos ou investidores sem ter um raio-x completo e atualizado da posição financeira da empresa. Isso gera propostas de negociação inconsistentes, promessas de pagamento inexecutáveis.

O que fazer agora: 1) Consolide, em um único documento, todas as dívidas ativas, com valor atualizado, vencimento e credor. 2) Monte um fluxo de caixa realista para as próximas 8 a 12 semanas. 3) Identifique qual é o seu real prazo de sobrevivência sem nenhuma ação adicional.

Você não consegue negociar o que não consegue enxergar. A desorganização financeira é um multiplicador dela.



Tenha Resiliência Bancária

O que normalmente acontece: A maioria das empresas opera de forma concentrada em uma ou duas instituições financeiras; é mais simples no dia a dia. Mas essa simplicidade se torna uma fragilidade crítica no momento da crise: se aquele banco bloqueia limites ou judicializa a cobrança, toda a operação para.

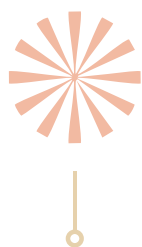
O erro mais comum: Só pensar em alternativa bancária depois que o problema já aconteceu, quando já é tarde para abrir conta nova, negociar limites e migrar operações com mais prazo e tranquilidade.

O que fazer agora: 1) Mapeie hoje quantas contas sua empresa tem, em diferentes instituições 2) Se a resposta for "uma", abra uma conta em pelo menos mais uma instituição, mesmo que sem movimentação relevante. 3) Redesenhe o fluxo de recebíveis para não depender 100% de uma única conta.

Resiliência bancária não se constrói durante o bloqueio. Se constrói antes — enquanto ainda existe escolha.

Proteger antes de reagir

Proteger a operação e organizar a relação entre sócios são movimentos que parecem internos, mas decidem o resultado de tudo o que vem depois. Cortar errado destrói a capacidade de recuperação; sócios desalinhados travam qualquer negociação. Arrumar a casa por dentro é o que sustenta qualquer reação e defesa posterior sólida.



Proteja a Operação da Empresa

O que normalmente acontece: Diante da pressão financeira, o instinto natural é cortar tudo, inclusive o que sustenta a geração de receita. O resultado é que a empresa corta o próprio motor de recuperação: perde clientes, e perde a única coisa que poderia pagar as dívidas, que é a operação funcionando.

O erro mais comum: Tratar todos os custos como igualmente cortáveis. Existe uma diferença enorme entre reduzir desperdício e amputar capacidade produtiva.

O que fazer agora: 1) Separe, com clareza, os custos que sustentam a geração de receita dos que não sustentam. 2) Priorize a manutenção de tudo que impacta diretamente a entrega ao cliente, é isso que gera o caixa que paga o resto. 3) Revise contratos e estruturas que possam ser renegociados sem impacto operacional (aluguel, serviços administrativos, softwares subutilizados) antes de tocar na linha de frente.

Cortar custo errado não resolve a crise. Só antecipa o fim da jornada.



Organize a Relação com Sócios

O que normalmente acontece: Em empresas de controle familiar é comum que patrimônio pessoal e empresarial estejam emaranhados: conta que paga as duas coisas, cartão usado indistintamente, bens em nome cruzado. Em tempos de bonança isso nunca gerou problema. Em crise, essa confusão é exatamente o que abre margem para responsabilizar sócios.

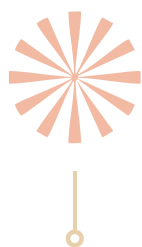
O erro mais comum: Achar que, por ter uma sociedade, o patrimônio pessoal está blindado. Ele está, até o momento em que um juiz identifica confusão patrimonial.

O que fazer agora: 1) Separe contas, cartões e despesas pessoais das despesas da empresa. 2) Levante quais bens pessoais dos sócios estão vinculados à operação da empresa. 3) Formalize toda movimentação relevante entre sócio e empresa como o que ela realmente é, com contrato ou registro.

A lei protege quem separa. Não protege quem promete separar depois.

O que sustenta a negociação

Preservar documentos e negociar antes da execução são providências que dependem de uma coisa só: tempo. Quanto mais cedo a empresa se organiza e procura o credor, maior o poder de barganha. Deixar para depois não é neutro — é decidir, na prática, negociar em desvantagem.



Preserve Documentos e Evidências

O que normalmente acontece: No meio da correria da crise, decisões importantes são tomadas por telefone, WhatsApp ou "combinado verbal", inclusive negociações com credores, fornecedores e até funcionários. Meses depois, quando a negociação vira disputa, não existe nada documentado para sustentar a posição da empresa.

O erro mais comum: Achar que documentar é "burocracia desnecessária" justamente no momento em que menos tempo sobra para isso, quando, na realidade, é o momento em que mais se precisa disso.

O que fazer agora: 1) Passe a registrar por escrito toda negociação relevante com credores, fornecedores e entre sócios. 2) Reúna e organize documentos societários, contratos de dívida e garantias. 3) Nunca aceite acordos verbais em negociações de valor relevante, mesmo em momentos de confiança aparente.

Na crise, memória não vale nada em juízo. Documento vale.



Negocie Antes de Execução

O que normalmente acontece: O empresário espera o processo judicial avançar — a citação, a penhora, a constrição — antes de procurar negociar. Nesse ponto, o credor já gastou tempo e dinheiro com advogado e processo, e a disposição para ceder é muito menor do que seria numa conversa direta, feita antes.

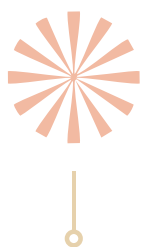
O erro mais comum: Tratar a negociação como um sinal de fraqueza ou como "admitir que não vai pagar". Na prática, é o contrário: negociar cedo é o sinal mais forte de que existe um plano já traçado.

O que fazer agora: 1) Identifique quais credores ainda não ajuizaram cobrança; é com eles que você tem mais poder de negociação. 2) Procure esses credores antes que eles procurem você por meio de um advogado. 3) Leve à mesa uma proposta concreta, ainda que modesta; proposta vaga não gera confiança.

O tempo quase sempre joga contra quem deve. Cada dia sem negociar é um dia a menos de poder de barganha.

A decisão que muda o jogo

Conhecer todas as alternativas e buscar apoio especializado no momento certo são as providências que fecham esta parte do mapa — e abrem a próxima. É aqui que a reação deixa de ser instintiva e passa a ser estratégica, com um plano real por trás de cada decisão.



Conheça as Suas Alternativas

O que normalmente acontece: Muitos empresários só conhecem uma saída para a crise — geralmente a Recuperação Judicial, porque é a mais divulgada — e não sabem que existe todo um espectro de alternativas, mais rápidas e menos custosas, que podem resolver o problema antes de chegar a esse ponto.

O erro mais comum: Pular direto para a solução mais drástica (ou mais conhecida) sem avaliar se o tamanho do problema realmente exige isso.

O que fazer agora: 1) Entenda que existe uma escada de soluções — da renegociação direta até a Recuperação Judicial — e que cada uma serve para um estágio diferente de gravidade. 2) Avalie honestamente em qual desses estágios sua empresa está, sem exagerar nem minimizar. 3) Não decida sozinho: essa avaliação, feita com apoio especializado, muda o resultado.

Nem toda crise pede o remédio mais forte. Mas toda crise exige saber que os remédios existem.



Busque Ajuda Especializada

O que normalmente acontece: O empresário tenta resolver tudo sozinho pelo maior tempo possível — por orgulho, por economia, ou por não saber a quem recorrer. Quando finalmente busca assessoria especializada, muitas das alternativas mais eficazes (e mais baratas) já não estão mais disponíveis, porque exigiam tempo de execução que não existe mais.

O erro mais comum: Achar que buscar ajuda é reconhecer fracasso, ou esperar "o próximo mês" para ver se resolve sozinho — sistematicamente adiando a decisão que mais importa.

O que fazer agora: 1) Se você chegou até aqui, já sabe que a complexidade dessas situações raramente se resolve sozinha. 2) O primeiro passo é uma conversa sobre o diagnóstico da sua empresa. 3) Quanto mais cedo essa acontecer, maior o número de alternativas.

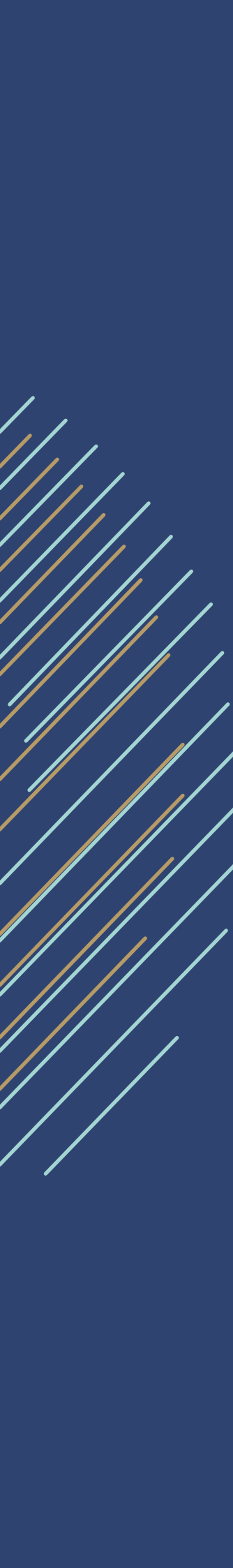
O maior erro não é entrar em crise. É buscar ajuda depois que as melhores portas já se fecharam.



O mapa das soluções que existem.

Depois de reconhecer os problemas e tomar as primeiras providências, chega o momento de conhecer o caminho de saída. Nem toda crise pede o mesmo remédio: existem soluções para quem ainda pode negociar sozinho, e soluções para quando o problema já exige estrutura jurídica e financeira mais robusta.

Da renegociação direta até a Recuperação Judicial, cada solução responde a um estágio diferente de gravidade. Nas páginas a seguir, você vai entender quando cada uma faz sentido — e o que ela realmente resolve, sem prometer o que não pode cumprir.



O Mapa
das Soluções.
Da negociação
direta à recuperação
judicial: cada estágio
tem seu caminho.

Quando ajustar é possível

Renegociar diretamente e reestruturar a dívida são as portas de entrada para qualquer processo de recuperação. Uma resolve um credor pontual; a outra redesenha toda a estrutura de capital da empresa. Ambas têm algo em comum: funcionam melhor quanto mais cedo forem buscadas, antes que o problema se espalhe.



Renegociação Direta de Passivos

O que normalmente acontece: Antes de qualquer ação mais drástica, existe sempre a possibilidade de sentar com o credor e propor uma nova condição de pagamento — prazo maior, deságio, carência. É a solução mais rápida, mais barata e menos desgastante que existe, mas também a mais subestimada, porque parece "simples demais". E funciona.

Quando faz sentido: Quando a crise ainda é pontual — concentrada em um ou poucos credores — e a operação da empresa, no geral, continua saudável. É a porta de entrada natural para qualquer processo de reorganização.

O que isso exige: 1) Um raio-x financeiro completo antes de sentar à mesa. 2) Uma proposta realista, sustentável no fluxo de caixa da empresa. 3) Priorização clara de quem negociar primeiro, com base na criticidade operacional de cada credor.

A renegociação direta é a solução mais barata que existe, a mais frequentemente ignorada.



Reestruturação Financeira

O que normalmente acontece: Quando o problema não está mais concentrado em um ou dois credores, mas espalhado pela estrutura de capital inteira — dívida bancária, fornecedores, tributos, tudo puxando ao mesmo tempo —, a solução deixa de ser uma negociação pontual e passa a exigir um redesenho completo da forma como a empresa se financia.

Quando faz sentido: Quando o problema é de estrutura de capital, não de operação. A empresa até gera receita e opera de forma saudável, mas está endividada de forma incompatível com sua geração de caixa.

O que isso exige: 1) Diagnóstico técnico da capacidade real de pagamento da empresa. 2) Engenharia financeira para redesenhar o perfil da dívida — alongamento, conversão de dívida cara em dívida mais barata, renegociação de garantias. 3) Coordenação simultânea entre múltiplos credores.

Reestruturar não é pedir mais tempo. É redesenhar, com técnica, a forma como a empresa se financia.

Consertar para durar mais

Nem toda crise é só financeira. Às vezes o problema está na forma como a empresa opera, ou na forma como os sócios decidem. Reestruturar a operação e reestruturar a sociedade são passos que sustentam qualquer solução financeira no longo prazo — sem eles, o problema tende a se repetir.



Reestruturação Operacional

O que normalmente acontece: Em muitos casos, a crise financeira é sintoma — a causa real está na operação: estrutura de custos elevada, modelo de negócio defasado, ineficiências que corroem a margem havia anos sem serem enfrentadas. Resolver só o lado financeiro, sem tocar na operação, é tratar o sintoma e manter a doença.

Quando faz sentido: Quando a reestruturação puramente financeira resolveria o problema hoje, mas a empresa voltaria ao mesmo lugar em 12 ou 18 meses, porque a causa raiz continua intacta.

O que isso exige: 1) Revisão de estrutura de custos com critério técnico — não corte raso, corte estratégico. 2) Reavaliação do modelo de negócio, de canais de venda e de precificação. 3) Frequentemente, mudanças na estrutura de gestão e de equipe-chave, mesmo sendo a parte mais difícil emocionalmente.

Sem reestruturação operacional, toda solução financeira é um paliativo com prazo de validade.



Reestruturação Societária

O que normalmente acontece: A crise expõe uma governança que nunca foi formalizada — quem decide o quê, como sócios entram e saem, como o capital é dividido. Sem resolver isso, qualquer negociação com credor, investidor ou parceiro estratégico trava, porque ninguém de fora sabe com quem, de fato, fechar acordo.

Quando faz sentido: Quando conflito entre sócios está travando a solução do problema financeiro, ou quando a entrada de um novo capital exige uma reorganização prévia da estrutura societária.

O que isso exige: 1) Formalização de acordo de sócios, com regras claras de decisão durante o período de crise. 2) Eventual reorganização de participações societárias, incluindo possível saída de sócios. 3) Clareza documental sobre quem tem poder de assinar o quê — essencial para qualquer negociação externa avançar.

Não existe reestruturação financeira bem-sucedida sobre uma base societária instável.

Antes de buscar ao Judiciário

Trazer capital novo e negociar por meio da Recuperação Extrajudicial são caminhos que ainda preservam grande parte da autonomia da empresa. Um traz fôlego financeiro; o outro organiza o passivo com mais agilidade e menos desgaste do que um processo judicial completo.



Captação de Capital

O que normalmente acontece: Em algum momento da reestruturação, fica claro que resolver o passivo não é suficiente — a empresa também precisa de capital novo para sustentar a operação durante a virada. Esse capital pode vir de investidor estratégico, fundo especializado em situações especiais, ou mesmo de novos sócios.

Quando faz sentido: Quando a empresa tem uma tese de recuperação viável, mas não tem caixa suficiente para atravessar o período de transição até que essa tese se concretize.

O que isso exige: 1) Um plano de negócio e de recuperação claro para convencer um investidor a assumir o risco. 2) Transparência total sobre o passivo existente — investidor de situação especial sabe que está entrando numa empresa em dificuldade, mas não tolera surpresa. 3) Estrutura jurídica e societária organizada para viabilizar a entrada.

Capital não resolve empresa desorganizada. Ele acelera empresa organizada.



Recuperação Extrajudicial

O que normalmente acontece: É o instrumento legal que permite negociar com um grupo específico de credores — geralmente os financeiros — fora da vara judicial, de forma mais rápida, mais barata e mais discreta. O acordo só passa pelo Judiciário no momento da homologação, depois que já foi negociado.

Quando faz sentido: Quando o problema está concentrado em uma classe específica de credores (geralmente bancos e financeiras) e não exige renegociar literalmente tudo — trabalhista e tributário seguem regras à parte e normalmente não entram nesse instrumento.

O que isso exige: 1) Adesão de credores que representem metade mais um do valor incluído na negociação. 2) Um plano de pagamento estruturado e negociado com esses credores. 3) Assessoria jurídica e financeira coordenada — o processo é menos complexo que a Recuperação Judicial, mas exige planejamento.

É a alternativa mais inteligente: resolver a crise antes que venha a público.

Instrumento e combustível

A Recuperação Judicial suspende as cobranças e abre espaço para reorganizar a dívida. Mas nenhuma recuperação acontece sem caixa para operar durante o processo — e é exatamente essa lacuna que o DIP Financing existe para preencher, com segurança jurídica para quem financia.



Recuperação Judicial

O que realmente acontece: A empresa pede à Justiça a suspensão da cobrança de praticamente todas as dívidas por até 180 dias, tempo em que apresenta um plano de pagamento a ser aprovado pelos credores. É um instrumento poderoso, mas não é uma solução automática nem gratuita.

O que realmente protege: A suspensão das execuções, o fôlego para reorganizar a operação, e a possibilidade de renegociar praticamente toda a dívida em um único processo, e regras conhecidas pelos credores.

O que isso exige: 1) Prova de viabilidade econômica - a Justiça não aceita qualquer empresa, aceita empresas com chance real de recuperação. 2) Um plano de recuperação bem construído tecnicamente, porque será votado pelos próprios credores. 3) Preparo para o desgaste de tempo e de imagem que o processo naturalmente traz.

A Recuperação Judicial não é o fim da linha. É ferramenta que só funciona se bem usada.



DIP Financing

O que normalmente acontece: Uma vez em Recuperação Judicial, a empresa precisa de caixa para continuar operando. O DIP Financing existe para resolver esse paradoxo: é um "dinheiro novo" (fresh money) que entra durante a recuperação, com prioridade de pagamento superior à de quase todos os outros credores.

Quando faz sentido: Quando a empresa tem um plano de recuperação viável, mas não tem caixa suficiente para honrar despesas operacionais — folha, fornecedores essenciais, insumos — durante o processo.

O que isso exige: 1) Autorização judicial prévia para contratar o financiamento. 2) Garantias — que podem incluir bens já dados em garantia a outros credores, de forma subordinada. 3) Um plano de uso claro dos recursos, já que o financiador terá acompanhamento próximo da aplicação do capital.

O DIP Financing é o oxigênio que mantém a operação viva enquanto o plano se concretiza.

Dois desfechos, duas histórias

Vender a empresa e decretar falência são os dois desfechos possíveis quando a operação sozinha não sustenta mais o negócio. Um preserva valor, marca e empregos através de uma transação estratégica. O outro é o que acontece quando nenhuma solução anterior foi buscada a tempo.



Fusões e Aquisições (M&A)

O que normalmente acontece: Em alguns cenários, a melhor saída para a crise não é reestruturar: é unir forças com outro player, vender uma unidade de negócio, ou até vender a operação inteira para quem tem capital e capacidade de continuar o que foi construído.

Quando faz sentido: Quando a empresa tem ativos, marca ou posição de mercado valiosos, mas não tem mais capital ou fôlego próprio para continuar sozinha — e um comprador estratégico enxerga valor onde o dono, cansado da crise, já não consegue mais ver potencial.

O que isso exige: 1) Avaliação técnica e realista do valor da empresa no estado atual.
2) Organização documental e jurídica mínima para suportar um processo de due diligence.
3) Disposição genuína para negociar, inclusive ceder controle, em troca de preservação do negócio.

Vender não é sempre derrota. Às vezes, é a decisão mais estratégica que um empresário em crise pode tomar.



Falência

O que acontece: É o desfecho para quando não existe mais viabilidade de recuperação — os ativos da empresa são arrecadados e vendidos para pagar credores, na ordem de prioridade estabelecida em lei, e a empresa deixa de existir. Diferente do que muitos pensam, não é automaticamente "o fim de tudo" para o empresário, mas raramente é um final indolor.

Responsabilidade dos sócios: Em regra, permanece limitada ao capital social, a menos que haja confusão patrimonial, fraude ou garantias pessoais assumidas, casos em que a exposição pessoal se torna real e relevante.

Quando pode ser evitada: Na esmagadora maioria dos casos que chegam a esse ponto, existiu uma janela de tempo, meses, às vezes anos, em que uma das soluções anteriores deste mapa poderia ter sido aplicada, mas não foi, geralmente por falta de decisão a tempo.

A falência raramente é uma surpresa. É, quase sempre, o resultado acumulado de decisões adiadas.

Agir certo é sobrevivência



Você percorreu os problemas mais comuns, as providências que protegem o que ainda pode ser protegido, e as soluções disponíveis para cada estágio de gravidade. Tudo isso existe para uma finalidade: agir no momento certo, com o instrumento certo. Isso é método, não improviso.

A maioria das empresas busca ajuda quando já está em estado crítico. E estado crítico é o pior momento para tomar decisões que definem o futuro do negócio.



Agir cedo preserva opções.



Diagnóstico vem antes da decisão.



Crise se resolve com método.

Empresas que agem cedo preservam alternativas. As que esperam demais aceitam as únicas condições que ainda restam. A diferença entre as duas define se a crise termina em recuperação ou em falência.



Este material foi construído para abrir um mapa, não para entregar um caminho pronto. O caminho depende do estágio da sua empresa, da gravidade da sua dívida e do tipo de solução que faz sentido para o seu momento. O que você viu aqui é o vocabulário da crise. A pergunta que fica não é "será que minha empresa vai se recuperar". A pergunta certa é: quanto tempo ainda resta para agir com todas as alternativas disponíveis?

Gestão de crise não é improviso.

É preparo, estratégia e decisão.

Quando a crise chega, o tempo é o recurso mais escasso. Empresas que agem com método protegem valor, reputação e futuro.

Atuamos ao lado do seu time para diagnosticar, conter danos, restaurar confiança e conduzir sua empresa até a retomada.

20+

Anos de atuação em situações críticas

250+

Executivos apoiados em momentos decisivos

100+

Empresas assessoradas em crises complexas



COMO APOIAMOS SUA EMPRESA NA CRISE

Abordagem integrada para proteger e criar condições para a recuperação.

Diagnóstico Rápido ↗

Mapeamos a situação, identificamos riscos e definimos prioridades.

Contenção e Estabilização ↗

Ações imediatas para reduzir impactos, conter danos e proteger valor.

Gestão de Stakeholders ↗

Alinhamos narrativas, gerimos relações e preservamos confiança.

Plano de Recuperação ↗

Construímos soluções viáveis para a retomada e crescimento.

Superar uma Crise ↗

Acompanhamos de perto a execução do plano até a normalização.

CRISES QUE APOIAMOS

Atuamos em diferentes contextos e setores

Experiência em crises financeiras, operacionais, reputacionais, regulatórias e societárias.



Crises Financeiras



Conflitos societários



Reestruturação de dívidas



Gestão de passivos e contingências



Crises testam líderes.
Estratégia protege o futuro.

Fale com o nosso time e entenda como podemos apoiar sua empresa.



Clique para falar

Conheça o nosso trabalho

Acesse nossa página e conheça em detalhe a metodologia, as áreas de atuação e o perfil técnico de quem conduz o processo.

Editado por Ricardo Boschi | Advogado OAB/RS 58.444

Visite nosso site



<https://www.flintcarmell.com.br>

- ♦ Office - Porto Alegre/RS
- ♦ contato@flintcarmell.com.br
- ♦ Whatsapp: (51) 9 8061-4343