GRUPO OPTIMIZE

E-BOOK GRATUITO

GUIA PRÁTICO PARA EMPRESÁRIOS

ANTES DA FALÊNCIA

Os erros que levam empresas à recuperação judicial e como evitá-los a tempo



Dr. Vilmar Correa
OAB/MG 65.894



Emerson Teixeira
Grupo Optimize



Lasaro do Carmo Jr.
Grupo Optimize

Sumário

00 Introdução: mais empresas pedindo ajuda, menos empresas quebrando

01 Antes de consertar a empresa, conserte o empresário

02 Os sinais de alerta que quase todo mundo ignora

03 O dono que sangra a empresa

04 Confusão patrimonial: quando a dívida da empresa vira sua

05 Erros que custam o patrimônio da família

06 A recuperação judicial não é o primeiro remédio

07 Recuperação extrajudicial ou judicial?

08 Os três mitos que impedem o empresário de agir

09 O que a lei oferece e o que fica de fora

10 Conclusão: o maior erro é a vaidade

✓ Checklist: sua empresa está em crise reversível?



Episódio 82 de O Padrinho Podcast, que deu origem a este guia.

De uma conversa para o seu negócio

Este guia nasceu do episódio 82 de O Padrinho Podcast, em que os sócios do Grupo Optimize debateram o recorde de recuperações judiciais no Brasil e os erros que levam empresas à falência.

Este material tem caráter exclusivamente informativo e educativo. Ele não substitui a análise individual de um profissional habilitado. Cada empresa tem uma situação própria, e as decisões descritas aqui exigem avaliação caso a caso.

INTRODUÇÃO

Mais empresas pedindo ajuda, menos empresas quebrando

00

O Brasil fechou 2025 com o maior número de recuperações judiciais em dez anos. No mesmo ano, os pedidos de falência caíram.

977
processos de recuperação judicial em 2025, o maior volume em dez anos

2.466
empresas envolvidas nesses processos

-19%
queda nos pedidos de falência em 2025

8,7 mi
empresas negativadas em janeiro de 2026

Fonte: Indicador de Falências e Recuperações Judiciais da Serasa Experian, divulgado em abril de 2026.

Os dois movimentos contam a mesma história. O empresário está descobrindo que a lei oferece instrumentos para reorganizar o negócio antes que ele morra. Quem usa esses instrumentos a tempo tem muito mais chance de sobreviver.

O cenário é difícil. Quem tomou crédito barato na época da pandemia hoje paga juros de dois dígitos. Agronegócio (30,1%) e serviços (30%) lideram os pedidos de recuperação, seguidos por comércio e indústria.

> **O cenário externo explica uma parte do problema. A maior parte das crises nasce dentro da empresa.**

Na nossa experiência, as crises nascem em decisões de gestão, em hábitos do dono e, principalmente, na demora em pedir ajuda.

Este guia reúne os erros que mais vemos nos empresários que nos procuram e o que fazer para evitá-los. Ele foi escrito para ser lido antes da crise. Mas, se a crise já chegou, ele mostra que ainda existem caminhos.

CAPÍTULO 1

Antes de consertar a empresa, conserte o empresário

01

O primeiro sinal de uma empresa em crise costuma aparecer no rosto do dono.

> **Quando perguntamos “tudo bem?”, a resposta é “mais ou menos”. E ninguém sai de uma crise estando mais ou menos.**

Muitos empresários chegam até nós desanimados, sem saber para que lado ir. A empresa ainda pode ser salva, mas quem vai conduzir a virada já se sente falido. Esse estado pesa em cada decisão.

Os números são frios; a decisão não é

Na reestruturação, trabalhamos com balanços, fluxo de caixa e indicadores. Não há como inventar números. Mas quem decide cortar custos, renegociar dívidas ou pedir uma recuperação é uma pessoa. E uma pessoa exausta decide mal ou adia a decisão.

Por isso insistimos em três cuidados que parecem distantes do mundo dos negócios:

CORPO

Energia

Sono, alimentação e atividade física sustentam a energia que a crise exige.

MENTE

Clareza

Separar o problema da empresa da sua identidade pessoal.

ÂNIMO

Esperança

Esperança realista, apoiada em um plano, e não em promessas.

Você não está sozinho

Passar por dificuldade não é sinal de incompetência. Grandes empresas, com executivos experientes, também enfrentam crises e usam a recuperação judicial. Em um cenário de juros altos e crédito restrito, a pressão atinge até negócios bem administrados.

O instrumento existe justamente para isso. Usá-lo no momento certo é uma decisão de gestão, não uma confissão de fracasso.

PARA REFLETIR

Como você responderia hoje à pergunta “tudo bem?”? Se a resposta honesta for “mais ou menos”, este é o melhor momento para continuar a leitura.

CAPÍTULO 2

Os sinais de alerta que quase todo mundo ignora

02

O caixa é o sintoma. A causa está na operação, na estrutura da dívida ou no comportamento do dono.

O que quebra uma empresa é a falta de caixa. Mas quando o caixa acaba, o problema começou muito antes.

SINAL 1 O lucro operacional está caindo

O principal indicador de geração de caixa é o EBITDA, o lucro da operação antes de juros, impostos, depreciação e amortização. Ele responde a uma pergunta simples: depois de pagar os custos e as despesas do negócio, o que sobra?

1. **Receita** — está crescendo, estável ou caindo?
2. **Custos diretos** — a margem bruta está se mantendo?
3. **Despesas gerais** — estão crescendo mais rápido que a receita?

Se a receita cresce menos que as despesas, o lucro operacional encolhe mês a mês, mesmo com o caixa ainda positivo. É aí que a crise começa, em silêncio.

SINAL 2 Você olha o caixa uma vez por mês

O empresário que acompanha o caixa de longe, ou que delega isso totalmente a terceiros, costuma se assustar quando já não há tempo. Ninguém conhece melhor o próprio negócio, a sazonalidade e os compromissos do que o dono. Esse acompanhamento não pode ser terceirizado por completo.

SINAL 3 Você está pegando empréstimo para pagar empréstimo

Este é o sinal mais claro que vemos na prática. A dívida vence, o caixa não cobre, e o empresário toma um novo crédito, normalmente de curto prazo e com juros altos, para pagar o anterior. O problema não foi resolvido: só foi empurrado alguns meses para frente, e maior.

SINAL 4 A dívida já consome anos de lucro

Divida a dívida total pelo lucro operacional anual. O resultado mostra quantos anos de lucro seriam necessários para pagá-la.



até 1,5x	1,5x a 3x	3x a 10x	10x ou mais
Situação saudável	Atenção: acompanhe de perto	Situação crítica	Renegociação simples dificilmente resolve

Dívida total ÷ EBITDA anual. Referência geral; os limites variam conforme o setor.

Atenção a um detalhe: o múltiplo pode estar alto porque a dívida é grande ou porque o lucro está anormalmente baixo. Se o seu setor costuma ter margem de 15% e a sua está em 1%, o primeiro trabalho é recuperar a operação. A relação com a dívida melhora junto.

SINAL 5 Você precisa de capital de giro todo mês, sem estar crescendo

Precisar de capital de giro pode ser um bom problema. Uma empresa que cresce 50% ao ano precisa financiar mais estoque e mais vendas a prazo. Mas, se a empresa não está crescendo e mesmo assim precisa de dinheiro novo todo mês, ela está queimando caixa por ineficiência. Antes de buscar crédito, descubra por que o capital de giro não está dando.

REGRA PRÁTICA

Se você já fez os cortes possíveis em despesas e custos e ainda não consegue pagar as contas, peça ajuda imediatamente. E, de preferência, peça ajuda até para fazer os cortes: **cortar errado também quebra empresas.**

CAPÍTULO 3

O dono que sangra a empresa

03

O negócio vai bem. Quem vai mal são as decisões do dono.

Nem toda crise nasce na operação. Vemos com frequência empresas com lucro operacional razoável que, mesmo assim, ficam sem caixa.

Como a sangria acontece

RETIRADAS

Acima do que o negócio suporta

Nos anos bons, o dono eleva o padrão de vida e passa a retirar mais do que a empresa gera.

GIRO

Usado em bens pessoais

O dinheiro que deveria financiar estoque e operação vira fazenda, imóvel ou carro.

CRÉDITO

Para despesas da família

A conta da empresa passa a funcionar como extensão da conta pessoal.

O efeito demora a aparecer, porque a operação continua gerando caixa. Quando o problema surge, o padrão de vida já subiu, e descer é muito mais difícil do que subir.

O ajuste mais difícil de uma reestruturação

Existem muitos instrumentos para recuperar uma empresa: renegociação, reperfilamento de dívidas, consultoria de turnaround, recuperação extrajudicial ou judicial.

> **O mais difícil, quase sempre, é recuperar o comportamento do dono.**

Nenhum plano funciona se a sangria continuar. Em qualquer reestruturação, a primeira conversa séria costuma ser sobre as retiradas.

PERGUNTA INCÔMODA

Quanto você retirou da empresa nos últimos 12 meses, somando pró-labore, distribuição de lucros e despesas pessoais pagas pelo caixa? Esse valor cabe no lucro que o negócio gerou?

CAPÍTULO 4

Confusão patrimonial: quando a dívida da empresa vira sua

04

A proteção da empresa limitada tem exceções. A mais comum é causada pelo próprio empresário.

Muitos empresários acreditam que, por ter uma empresa limitada, o patrimônio pessoal está sempre protegido. Em regra, a responsabilidade dos sócios é mesmo limitada. Mas essa proteção tem exceções.

O que é confusão patrimonial

O Código Civil (art. 50) permite que a Justiça desconsidere a personalidade jurídica da empresa e alcance os bens dos sócios em dois casos: **desvio de finalidade** e **confusão patrimonial**. Confusão patrimonial é a falta de separação real entre o patrimônio da empresa e o dos sócios. Na prática, ela aparece em hábitos do dia a dia:

- ✕ Pagar a escola dos filhos ou as contas da casa com o caixa da empresa.
- ✕ Pagar dívidas da empresa com a conta pessoal.
- ✕ Registrar casa, barco ou carro de uso pessoal no patrimônio da empresa, ou o contrário.
- ✕ Transferir dinheiro entre empresa e sócio sem contrato, registro ou contrapartida.

Quanto menor a empresa, mais comum é essa mistura. E é justamente ela que abre a porta para os bens pessoais.

Como a desconsideração acontece

Pela lei processual, a desconsideração exige um procedimento próprio, o incidente previsto no Código de Processo Civil, em que os sócios são chamados a se defender. Os tribunais superiores têm reforçado essa exigência. Há, porém, diferenças importantes conforme o tipo de dívida:

TRABALHISTA

Mais rigor

A Justiça do Trabalho costuma ser bem mais rigorosa e, em muitos casos, alcança os sócios com facilidade.

TRIBUTÁRIA

Redirecionamento

A lei permite redirecionar a cobrança aos sócios administradores em situações específicas, como atos com excesso de poderes ou infração à lei. O encerramento irregular da empresa é uma delas.

“Baixar as portas” não resolve

Quando a situação aperta, alguns empresários simplesmente fecham as portas e abandonam o CNPJ. É um erro grave. O Superior Tribunal de Justiça entende que a empresa que deixa de funcionar no endereço informado, sem comunicar os órgãos competentes, presume-se dissolvida irregularmente (Súmula 435), o que autoriza o redirecionamento das execuções fiscais ao sócio-gerente.

Se não há como continuar, a lei prevê caminhos formais para encerrar a empresa, inclusive a autofalência. Eles exigem orientação, mas protegem muito mais do que o abandono.

O QUE FAZER AGORA

Separe de verdade as contas. Defina um pró-labore, pague as despesas pessoais com a conta pessoal e formalize qualquer empréstimo entre sócio e empresa. **Organizar isso antes de uma crise é proteção patrimonial legítima; tentar organizar depois que as dívidas já existem pode ser visto como fraude contra credores.**

CAPÍTULO 5

Erros que custam o patrimônio da família

05

Poucas coisas são mais tristes do que ver uma família perder um bem que poderia ter sido defendido.

Já recebemos casos em que o imóvel tinha sido levado a leilão e arrematado antes de qualquer análise técnica. Muitas vezes, não precisava ter acontecido.

ERRO 1 Dar a casa da família como garantia

A lei protege o imóvel residencial da família contra a maioria das dívidas: é o chamado bem de família (Lei 8.009/1990). Mas essa proteção tem exceções. Uma das mais importantes é quando o próprio imóvel é oferecido como garantia real de uma dívida, por exemplo em uma hipoteca para conseguir crédito para a empresa.

Na prática, ao dar a casa como garantia, o empresário pode abrir mão de uma das proteções mais fortes que a lei oferece. Antes de assinar qualquer garantia, entenda exatamente o que está colocando em risco.

Mesmo quando a garantia já foi dada, cada caso precisa ser analisado. Dependendo das circunstâncias, pode haver argumentos de defesa, e uma atuação técnica pode abrir espaço para negociar com mais tranquilidade.

ERRO 2 Renegociar no desespero

Na pressa de resolver, muitos empresários aceitam a primeira proposta do banco: alongam a dívida, mas com juros bem mais altos. O alívio dura alguns meses e o problema volta maior. Há uma diferença importante entre duas atitudes parecidas:



BOLA DE NEVE

Tomar dívida para pagar dívida

Novo crédito caro e de curto prazo para cobrir parcelas que o caixa não paga.



ALÍVIO REAL

Trocar ou reperfilar a dívida

Substituir dívida cara e curta por outra mais barata e mais longa, com um plano.

Em muitos casos, é possível levar a dívida para outra instituição em condições melhores. Contratos também podem ter cláusulas e taxas discutíveis. Antes de renegociar, vale analisar o contrato.

ERRO 3 Esperar demais para buscar orientação

O DIREITO SE PARECE COM A MEDICINA

Uma dor pequena, tratada cedo, exige um tratamento simples. A mesma dor, ignorada por meses, pode exigir uma cirurgia. **Quanto mais cedo a análise jurídica e financeira começa, mais opções existem e menor é o custo.**

CAPÍTULO 6

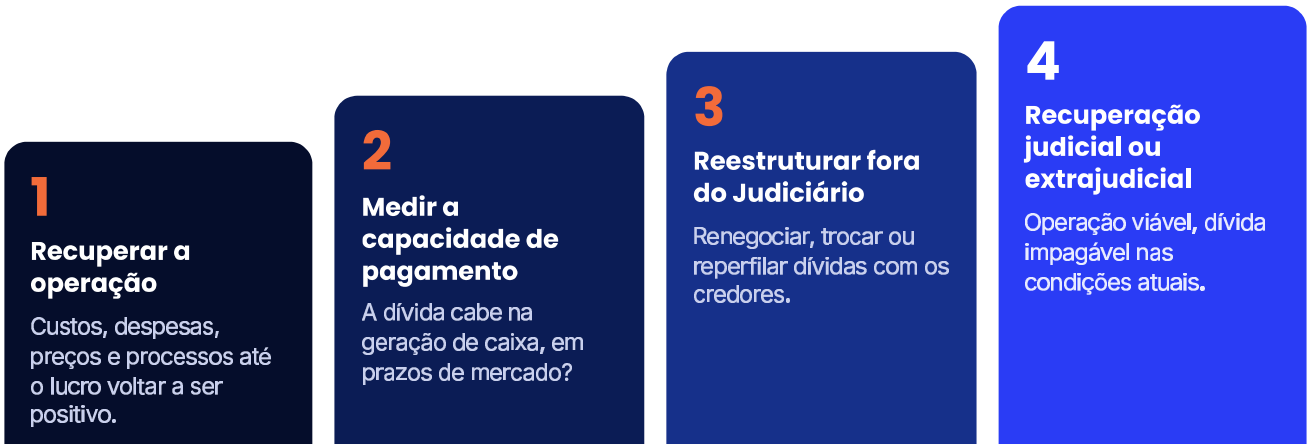
A recuperação judicial não é o primeiro remédio

06

É um instrumento legítimo e eficiente, mas usar o remédio errado pode piorar a doença.

Primeiro a operação, depois a dívida

Se a empresa tem EBITDA negativo, ou seja, se a operação consome mais do que gera, a recuperação judicial sozinha não resolve. Ela reorganiza dívidas, mas não faz a operação dar lucro. Uma empresa que continua perdendo dinheiro todo mês tende a descumprir o plano e caminhar para a falência. O caminho tradicional segue esta ordem:



Às vezes é preciso se preparar

Nem toda empresa está pronta para pedir recuperação no dia em que nos procura. Em alguns casos, são necessários meses de ajuste antes do pedido: organizar a contabilidade, corrigir a operação, reunir documentos. Entrar despreparado aumenta o risco de o processo terminar em falência.

Escolha bem quem vai te ajudar

Existem perfis de empresa para os quais a recuperação judicial não é a melhor solução. Por isso, procure profissionais que avaliem todas as alternativas, de gestão, financeiras e jurídicas, antes de indicar uma delas.

> **“O diagnóstico deve vir antes do remédio.**

CAPÍTULO 7

Recuperação extrajudicial ou judicial?

07

Qualquer empresa pode usar qualquer um dos caminhos. Mas cada um se encaixa melhor em um perfil.

	Recuperação extrajudicial	Recuperação judicial
Como funciona	A empresa negocia diretamente com os credores que escolher e leva o acordo para o juiz homologar	Todos os credores sujeitos ao processo são reunidos e votam um plano único
Exposição	Negociação reservada, sem alarde	Processo público
Custo e prazo	Mais rápida e mais barata; dispensa administrador judicial	Mais longa e mais cara
Credores contrários	Vincula os que aderiram; a lei permite estender o acordo a todos de uma mesma classe quando há adesão suficiente	O plano aprovado vale para todos, e o juiz pode, em situações previstas em lei, aprová-lo mesmo com a oposição de uma classe
Perfil mais comum	Empresas com poucos credores relevantes e acesso direto a eles	Pequenas e médias empresas com muitos credores

Por que a pequena empresa costuma ir para a judicial

A extrajudicial exige negociar credor por credor. Uma grande empresa senta com a diretoria do banco; uma pequena, muitas vezes, não passa do gerente. Na recuperação judicial, todos os credores sentam à mesma mesa e a negociação segue regras definidas em lei.

977
pedidos de recuperação judicial em 2025

62
pedidos de recuperação extrajudicial no mesmo ano

Fonte: Serasa Experian.

A escolha entre um caminho e outro depende do tamanho da dívida, do número e do perfil dos credores e da urgência. É uma decisão técnica, que deve ser tomada com base em um diagnóstico

completo.

CAPÍTULO 8

Os três mitos que impedem o empresário de agir

08

Muitas empresas que poderiam ser salvas não pedem ajuda por medo.

MITO 1 “Todo mundo vai achar que eu quebrei”

Esse é o medo mais comum. Recentemente, uma cliente de uma cidade do interior nos disse que tinha vergonha de pedir recuperação judicial, porque “todo mundo ia comentar”. Fizemos uma pergunta simples:

> **“Alguma dessas pessoas paga algum boleto seu?**

A resposta foi não. O problema da opinião alheia estava resolvido.

A recuperação judicial não é sinal de fracasso. Ela foi criada porque a empresa cumpre uma função social: gera empregos, renda e tributos. A lei existe para preservar isso, e usá-la é um direito de quem está em dificuldade.

Vale também mudar o ângulo. Adiar a decisão por vergonha não protege só a sua reputação; coloca em risco os empregos de todas as famílias que dependem do negócio. Quando a escolha é entre cortar parte da estrutura ou perder a empresa inteira, preservar a maioria é a decisão responsável.

MITO 2 “Vou perder o controle da minha empresa”

Na recuperação judicial, o empresário continua administrando a empresa. A lei mantém o devedor e seus administradores na condução do negócio. Uma comparação ajuda a entender a diferença:

RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Cirurgia por vídeo

Menos invasiva. O dono continua no comando, e um administrador judicial, nomeado pelo juiz, fiscaliza o processo e o cumprimento do plano.

FALÊNCIA

Cirurgia aberta

O empresário é afastado, e o administrador judicial assume para vender os ativos e pagar os credores na ordem da lei.

E as notícias de empresários afastados durante a recuperação? A lei prevê o afastamento em situações específicas, como fraude, má-fé ou outras condutas graves. A manchete costuma omitir o motivo, e o leitor associa o afastamento à recuperação em si.

MITO 3 “Recuperação judicial é coisa de malandro”

A lei não foi feita para ser boazinha, e tampouco é um caminho fácil para quem age de má-fé. O processo exige balanços e documentos, tem um administrador judicial acompanhando a empresa e está sob fiscalização do juiz e dos credores.

Se houver fraude, ou se a empresa não cumprir as obrigações do processo, a recuperação pode ser convertida em falência. Para quem tenta usar a lei de forma desonesta, o tiro sai pela culatra.

> **A VERDADE**
>
> A grande maioria dos empresários que buscam esse caminho é gente honesta, que colocou o patrimônio em risco para produzir e quer continuar trabalhando.

CAPÍTULO 9

O que a lei oferece e o que fica de fora

09

Conhecer os limites da lei é tão importante quanto conhecer os benefícios.

A Lei de Recuperação Judicial e Falência (Lei 11.101/2005, atualizada pela Lei 14.112/2020) dá à empresa viável um fôlego que nenhuma negociação isolada consegue.

O que a recuperação judicial oferece

- **Suspensão das cobranças.** Deferido o processamento, as execuções contra a empresa ficam suspensas por 180 dias, prazo que pode ser prorrogado uma vez.
- **Negociação conjunta.** O plano é negociado com os credores e pode prever descontos, carência e parcelamentos longos, conforme o que for aprovado.
- **Votação por classes.** Trabalhistas, com garantia real, quirografários (sem garantia) e microempresas e empresas de pequeno porte. Cada classe vota segundo critérios definidos em lei.
- **Aprovação mesmo com oposição.** Em situações previstas na lei, o juiz pode aprovar o plano ainda que uma das classes o rejeite.

- **Custos negociáveis.** Dependendo da situação, as custas do processo e a remuneração do administrador judicial podem ser parceladas.

Os créditos trabalhistas têm tratamento prioritário, com prazos de pagamento mais curtos definidos em lei.

O que fica de fora

- **Dívidas tributárias.** Os tributos não entram no plano. Existem modalidades especiais de parcelamento para empresas em recuperação, mas o descumprimento do parcelamento tributário é uma das hipóteses que permitem converter a recuperação em falência. Já vimos empresa em recuperação ter a falência pedida pelo fisco por esse motivo.
- **Créditos garantidos por alienação fiduciária.** Muitos contratos bancários têm esse tipo de garantia e, em regra, não se submetem ao plano. Durante a suspensão, porém, o credor não pode retirar bens essenciais à atividade.
- **Empresas que devem quase só a bancos.** Quando a dívida está concentrada em poucos bancos, eles podem dominar a votação e dificultar a aprovação do plano. Cada caso exige análise da composição das dívidas.

O risco de não fazer nada

A empresa que deixa de pagar suas dívidas não fica parada no tempo. Um credor com títulos protestados que somem mais de 40 salários mínimos pode pedir a falência dela. Para evitar a quebra, o devedor precisa então depositar o valor cobrado, justamente o dinheiro que já não tinha.

A reforma tributária aumenta a urgência

A reforma tributária já está em vigor e será implementada em etapas até 2033. Um de seus mecanismos, o *split payment*, prevê que o tributo seja separado no momento do pagamento, antes de o dinheiro chegar ao caixa da empresa. O empresário que hoje conta com esse valor no fluxo de caixa vai precisar se reorganizar.

NÃO HÁ ESPAÇO PARA AMADORISMO

Do pequeno comércio à indústria, quem não souber exatamente o que compra, o que vende e quanto lucra **corre o risco de trabalhar para o banco ou para o fisco.**

CONCLUSÃO

O maior erro é a vaidade

10

O erro mais caro não é financeiro, é humano.

> **“Eu sempre resolvi sozinho, vou resolver de novo”, enquanto o caixa encolhe mês após mês.**

Hoje vemos dois grupos de empresários em risco. O primeiro tem um problema e ainda não sabe, porque não acompanha os números e o caixa continua positivo. O segundo já identificou o problema, mas não pede ajuda por orgulho. Os dois chegam tarde.

Pedir ajuda cedo sai mais barato

Muitos empresários pensam: “como vou pagar ajuda se já estou sem caixa?”. Mas uma boa renegociação, uma troca de dívida bem feita ou uma correção rápida na operação costumam gerar economia muito maior do que o custo do apoio. E, quanto mais cedo, mais simples e mais barata é a solução.

Ninguém é bom em tudo

O empresário não precisa estudar direito tributário nem virar especialista em reestruturação de dívidas. Ele precisa se concentrar no que faz melhor e se cercar de pessoas competentes nas outras áreas. Até entre advogados é assim: quem atua em tributário não deve conduzir sozinho uma negociação bancária complexa.

Três decisões para tomar esta semana

1. **Olhe os números.** Calcule o lucro operacional dos últimos 12 meses e a relação entre a dívida total e esse lucro.
2. **Separe as contas.** Pare de misturar o caixa da empresa com as despesas pessoais.
3. **Decida.** A pior decisão é nunca decidir. Se os sinais deste guia aparecem na sua empresa, busque orientação especializada agora, enquanto há mais caminhos disponíveis.

O melhor momento para cuidar da empresa é quando ela está bem.
O segundo melhor momento é hoje.

FERRAMENTA PRÁTICA

Sua empresa está em crise reversível?

Marque cada afirmação verdadeira para a sua empresa hoje. É uma ferramenta de reflexão, que não substitui uma análise individual.

GESTÃO E NÚMEROS

- [ ] Não sei com precisão qual foi o lucro operacional (EBITDA) dos últimos 12 meses.
- [ ] Acompanho o caixa uma vez por mês ou menos.
- [ ] Minhas despesas cresceram mais rápido que a receita no último ano.
- [ ] A margem bruta caiu nos últimos meses.

DÍVIDAS E CAIXA

- [ ] Tomei crédito novo para pagar parcelas de dívidas antigas.
- [ ] Preciso de capital de giro todo mês, mesmo sem estar crescendo.
- [ ] Minha dívida total equivale a mais de três anos de lucro operacional.
- [ ] Renegociei dívidas aceitando juros maiores para ganhar prazo.
- [ ] Tenho tributos em atraso.

PATRIMÔNIO E COMPORTAMENTO

- [ ] Pago despesas pessoais com o caixa da empresa, ou o contrário.
- [ ] Retirei da empresa mais do que ela lucrou no último ano.
- [ ] Dei minha casa ou outros bens pessoais como garantia de dívidas da empresa.
- [ ] Sei que tenho um problema, mas ainda não procurei ajuda especializada.

COMO INTERPRETAR

0 a 2

Sinais pontuais. Corrija agora e mantenha o acompanhamento mensal.

3 a 5

Atenção. Há sinais claros de desequilíbrio; um diagnóstico profissional pode evitar que a situação se agrave.

6 ou mais

Situação de risco. Quanto antes houver uma análise financeira e jurídica completa, mais caminhos estarão disponíveis.

QUEM ESCREVEU

Os autores



Dr. Vilmar Correa

Advogado · OAB/MG 65.894 · Sócio responsável pela Optimize Legal

Atua com empresas em crise financeira, reestruturação e proteção patrimonial.

@vilmarcorrea.adv · www.vilmarcorrea.com.br



Emerson Teixeira

Sócio do Grupo Optimize

Atua em gestão e reestruturação de empresas.

@emersonruach



Lasaro do Carmo Júnior

Sócio do Grupo Optimize · Apresentador de O Padrinho Podcast

Atua na gestão de empresas e na educação corporativa de empresários.

@lasarodocarmojr · lasarodocarmo.com.br

Sobre o Grupo Optimize



O Grupo Optimize é um ecossistema de consultoria, soluções e gestão integrada para empresas. Atua da melhoria de desempenho de negócios saudáveis à reestruturação de empresas em dificuldade, com equipes especializadas em gestão, finanças, tributos e direito empresarial, por meio da Optimize Legal.

Nosso foco é ajudar empresas a serem longevas. O melhor momento para nos procurar não é a crise: é quando o negócio ainda está bem e pode ficar melhor.

Aviso legal

Este material tem finalidade exclusivamente informativa e educativa. Ele não constitui consultoria jurídica, contábil ou financeira, não cria relação entre advogado e cliente e não substitui a análise individual de um profissional habilitado. As informações refletem a legislação e os dados disponíveis em novembro de 2026 e podem ser alteradas. Os exemplos citados foram descritos de forma genérica, sem identificar clientes.

Fontes

Serasa Experian, Indicador de Falências e Recuperações Judiciais (dados de 2025 e de janeiro de 2026), conforme reportagem da Forbes Brasil de abril de 2026 · Lei 11.101/2005, com as alterações da Lei 14.112/2020 · Lei 8.009/1990 · Código Civil, art. 50 · Superior Tribunal de Justiça, Súmula 435.

Não espere o momento crítico.
Peça ajuda enquanto há mais caminhos.

Fale com o Grupo Optimize para um diagnóstico da sua empresa, da gestão à estrutura jurídica.

grupooptimize.com.br

@vilmarcorrea.adv · @emersonruach · @lasarodocarmojr

GRUPO OPTIMIZE