

UNIVERSIDADE PRESBITERIANA MACKENZIE

LUIZ FELIPE SALEM MIHICH

A EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO INSTITUTO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

São Paulo

2023

LUIZ FELIPE SALEM MIHICH

A EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO INSTITUTO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado à Faculdade de Direito da
Universidade Presbiteriana Mackenzie –
Unidade Higienópolis, como requisito para a
obtenção do título de Bacharel em Direito.

ORIENTADOR: Prof^o. Manoel Justino Bezerra Filho

São Paulo

2023

À minha querida e amada avó – *in
memorian* – Célia de Macedo Soares
Mihich. Carregarei comigo os seus
ensinamentos e o seu carinho. Você será,
para sempre, uma luz no meu caminho.

Com amor e saudades.

AGRADECIMENTOS

À todas as pessoas que tornaram possível a realização deste trabalho e que estiveram ao meu lado nesta jornada acadêmica.

Ao meu pai, Luiz Carlos, você sempre é um exemplo de dedicação, força e amor incondicional. Seu apoio incansável, palavras de incentivo e encorajamento foram o alicerce que sustentou minha determinação para chegar até aqui. Sua presença em cada etapa deste percurso me inspirou a buscar o melhor de mim, e sou grato por todo o suporte emocional e financeiro que você me proporcionou.

Ao meu estimado professor orientador, sou imensamente grato por suas orientações e por sua paciência ao longo desta jornada acadêmica. Seu conhecimento e feedback construtivo foram essenciais para moldar este trabalho e me ajudaram a crescer como acadêmico. Sua confiança foi um incentivo poderoso para seguir em frente mesmo diante dos desafios e da sobrecarga desafiadora. Sem contar o seu lado compreensivo, sempre entendendo e direcionando da melhor forma todos os seus alunos.

A toda a minha família, meu porto seguro e minha base sólida, meu agradecimento é infinito. Vocês sempre estiveram ao meu lado, apoiando minhas decisões, secando minhas lágrimas e celebrando minhas conquistas. Cada membro da família desempenhou um papel especial na minha formação, contribuindo com amor, compreensão e encorajamento.

À minha querida universidade, onde encontrei um ambiente de aprendizado enriquecedor e repleto de oportunidades, agradeço por abrir portas para meu crescimento intelectual e pessoal. Os professores e funcionários que compõem essa instituição desempenham um papel fundamental na formação de futuros profissionais, e sou grato por fazer parte desta comunidade acadêmica.

A todos que contribuíram direta ou indiretamente para este trabalho, meu sincero agradecimento. Cada palavra escrita reflete o apoio e a dedicação de todos vocês. Esta conquista não é apenas minha, mas também de cada pessoa que me incentivou e esteve ao meu lado durante toda essa caminhada.

RESUMO

Este trabalho tem como objetivo examinar e compreender a evolução histórica do instituto da Recuperação Judicial. Será analisado o contexto histórico que levou ao surgimento desse mecanismo. Será utilizada como matéria de análise a Teoria Geral do Direito, base para a compreensão da Recuperação Judicial como técnica e ferramenta jurídico-social. Em seguida, serão estudadas as abordagens de países como Brasil, Argentina, Estados Unidos, Reino Unido, França e Itália ao longo do tempo, com destaque para as respectivas legislações, bem como as suas práticas relevantes. Serão levadas em conta as mudanças sociais e econômicas que ocorreram em cada uma das localidades, suas peculiaridades culturais e como estes fatores influenciaram diretamente as práticas envolvendo a Recuperação Judicial adotadas por esses países. A análise comparativa entre as legislações e práticas nos países revela diferenças e similaridades, permitindo uma avaliação crítica da evolução e dos retrocessos ao longo dos anos. Por fim, é discutido os desafios futuros para a recuperação judicial a nível global, considerando pontos cruciais vinculados aos aspectos sociais e culturais. Será feita uma avaliação com sugestões de quais os melhores caminhos a serem seguidos daqui para frente.

Palavras-chave: Recuperação judicial. Evolução histórica. Teoria Geral do Direito, Função social da empresa. Economia. Legislação. Comércio. Análise comparativa. Desafios futuros.

ABSTRACT

This study aims to analyze and understand the historical evolution of the institute of Judicial Recovery. The historical context that led to the emergence of this mechanism will be analyzed. The General Theory of Law will be used as a subject of analysis, the basis for understanding Judicial Recovery as a technique and legal-social tool. Next, the approaches of countries such as Brazil, Argentina, the United States, the United Kingdom, France and Italy will be studied over time, with emphasis on their respective legislation, as well as their relevant practices. The social and economic changes that occurred in each of the locations, their cultural peculiarities and how these factors directly influenced the practices involving Judicial Recovery adopted by these countries will be considered. The comparative analysis of the legislation and practices in the countries reveals differences and similarities, allowing a critical assessment of the evolution and setbacks over the years. Finally, the future challenges for judicial recovery at the global level are discussed, considering crucial points linked to social and cultural aspects. An assessment will be made with suggestions on the best ways to be followed.

Keywords: Judicial Recovery. Historical Evolution. General Theory of Law. Social Function of the Company. Economy. Legislation. Commerce. Comparative Analysis. Future Challenges.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	9
2. CONTEXTO HISTÓRICO	11
2.1 . O SURGIMENTO DA FALÊNCIA E A EVOLUÇÃO NO TRATAMENTO DO TEMA	11
2.2. CONCEITO DE INSOLVÊNCIA E AS CONSEQUÊNCIAS DA FALÊNCIA	16
2.3. A INDUSTRIALIZAÇÃO, A GLOBALIZAÇÃO E A ASCENSÃO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL	17
3. RECUPERAÇÃO JUDICIAL À LUZ DA TEORIA GERAL DO DIREITO	20
3.1. FUNDAMENTOS DO DIREITO EMPRESARIAL SOB A ÓPTICA DA TEORIA GERAL DO DIREITO	20
3.1.1. Natureza jurídica da recuperação judicial	22
3.2. ANÁLISE DA FUNÇÃO SOCIAL DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL	23
3.3. AS PARTES NA RECUPERAÇÃO JUDICIAL À LUZ DA SOCIOLOGIA DO DIREITO	25
4. A EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL EM DIFERENTES PAÍSES: LEGISLAÇÃO E PRÁTICAS	28
4.1. EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA LEGISLAÇÃO FALIMENTAR NO BRASIL	29
4.1.1. Lei de recuperação de empresas e falência de 2005	32
4.2. EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA LEGISLAÇÃO FALIMENTAR NA ARGENTINA	37
4.3. EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA LEGISLAÇÃO FALIMENTAR NOS ESTADOS UNIDOS	40
4.4. EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA LEGISLAÇÃO FALIMENTAR NA EUROPA E NO MUNDO	43
4.4.1. Do Reino Unido	47
4.4.2. Da França	49
4.4.3. Da Itália	51

5. ANÁLISE CRÍTICA DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL	55
5.1. ANÁLISE CRÍTICA DA EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL	55
5.2. ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE AS LEGISLAÇÕES E PRÁTICAS NOS PAÍSES: DIFERENÇAS E SIMILARIDADES	58
5.3. DESAFIOS PARA O FUTURO A NÍVEL GLOBAL.....	67
5.4. PROCEDIMENTOS PARA O FUTURO A NÍVEL GLOBAL.....	69
6. CONCLUSÃO	74
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	75

1. INTRODUÇÃO

A recuperação judicial e a falência são temas de imensa relevância no âmbito do direito empresarial. A falência pode ser observada e interpretada como a situação insustentável de insolvência de uma empresa, evento que a forçará, inevitavelmente, a encerrar as suas atividades. Nesse contexto, 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 compreensão desses conceitos, bem como suas alterações ao longo dos anos, é fundamental para o entendimento da situação atual e das perspectivas dessa prática.

A Teoria Geral do Direito desempenha um papel fundamental na compreensão e fundamentação da recuperação judicial. A partir dos princípios do direito empresarial, é possível analisar a natureza jurídica desse instituto e sua relação com o interesse público, a função social da empresa e os princípios de transparência e boa-fé.

Historicamente, o surgimento dos conceitos de falência e recuperação judicial está intimamente ligado às transformações sociais e econômicas que ocorreram ao longo do tempo. Desde os primórdios do desenvolvimento do comércio, observa-se a necessidade de estabelecer mecanismos para lidar com situações de insolvência empresarial. As primeiras leis de falência surgiram como uma forma de regular as consequências da falência, protegendo tanto os credores como os devedores.

Com o passar dos anos, as mudanças no contexto econômico e social, motivadas por diversos fatores, foram acompanhadas por alterações na legislação de falência, conforme as necessidades surgiam. A industrialização, além de ser um marco histórico para a evolução da civilização, trouxe novos desafios para a proteção das empresas e comerciantes em crise, cenário que levou ao surgimento da recuperação judicial como um mecanismo alternativo à falência. A ideia por trás da recuperação judicial é possibilitar a reestruturação da empresa, visando a sua continuidade e a preservação dos postos de trabalho, o que diminuiria e, eventualmente, evitaria o impacto social e econômico de um eventual encerramento de atividades.

Em um contexto de crescente globalização, o conceito de insolvência empresarial também passou por transformações. A interconexão dos mercados e a internacionalização das empresas exigiram uma abordagem mais abrangente e harmonizada para lidar com situações de crise financeira em nível global. Dessa forma, diversos países desenvolveram suas próprias legislações e práticas de recuperação judicial, refletindo suas realidades e necessidades específicas.

A exemplo do Brasil, diversos países tiveram que adaptar significativamente as suas legislações, considerando seus aspectos individuais. Este estudo buscará compreender essas atuações ao longo do tempo através de uma pesquisa bibliográfica, histórica e documental, através de estudos de práticas, de conceitos e de legislações passadas e presentes, como forma de entender o passado e o presente e projetar o futuro no que diz respeito ao instituto da Recuperação Judicial.

2. CONTEXTO HISTÓRICO

O presente capítulo tratará do contexto histórico, particularmente nos âmbitos jurídico, social e econômico, que levou ao surgimento dos conceitos de recuperação judicial e falência, bem como as principais mudanças no processo e suas influências. Para isso, será necessário entender que ambos os conceitos estão estritamente vinculados ao capitalismo e ao comércio. Será analisada também a ideia de insolvência, as consequências geradas pela falência e os benefícios gerados pela Recuperação Judicial em um cenário macro.

2.1. O SURGIMENTO DA FALÊNCIA E A EVOLUÇÃO NO TRATAMENTO DO TEMA

As primeiras tentativas e ensaios do conceito de falência começaram a tomar forma durante a antiguidade, quando as civilizações grega e romana começaram a desenvolver normas para lidar com o endividamento causado pelas atividades comerciais praticadas.

O Direito Romano estabelecia uma ideia prática de correlação entre falência e obrigação. A iniciativa era sempre tomada pelo credor, que possuía ampla liberdade para tomar as suas providências. A participação do poder público era escassa e limitada a ideia de executor, através do seu poder coercitivo.

Inicialmente, o devedor que não cumpria as suas obrigações acabava por ficar submisso ao seu credor, podendo pagar a sua dívida através da cessação da sua liberdade, ou até mesmo com a sua vida. No contexto da Roma Antiga, os devedores, chamados de *decoctores*, termo cuja origem remetia a ideia de “queimado”, eram obrigados a se dirigir ao Magistrado e confessar a sua dívida, ficando estabelecido um prazo de 30 dias para o cumprimento da obrigação. Caso a dívida não fosse paga dentro do prazo, o credor adquiria o direito de utilizar uma ação chamada *Manus Injectio* (Direito Quiritário), prevista na lei das XII tábuas. Tal ação permitia que o devedor fosse levado ao Magistrado e, se ninguém pagasse a dívida em seu lugar, ele seria entregue ao credor. Se a dívida não fosse paga no prazo de 60 dias, o devedor poderia ser condenado à morte ou vendido como escravo no exterior. A lei

também permitia o desmembramento do corpo do devedor, proporcional à quantidade de credores.

A solução arcaica e desproporcional imposta pelos romanos persistiu até a aparição da *Lex Poetelia Papíria*, de 326 a.C., que determinava que as restrições deveriam passar a recair apenas sobre patrimônio do devedor, afastando a possibilidade de punição no sentido de sanção de liberdade ou pena de morte. Observa-se, segundo Dinamarco¹, que:

várias normas atenuadoras do sistema então vigente, a saber: a) proibiu a morte e o acorrentamento do devedor; b) institucionalizou o que antes era simples alternativa oferecida ao credor, ou seja, a satisfação do crédito mediante a prestação de trabalhos forçados; c) permitiu que o executado se livrasse da *manus injectio*, repelindo a mão que o prendia (*manum sibi depellere*) mediante o juramento de que tinha bens suficientes para satisfazer o crédito (*bonam copiam jurare*); e, acima de tudo isso, (d) extinguiu o *nexum*, passando então o devedor a responder por suas obrigações com o patrimônio que tivesse, não mais com o próprio corpo (*pecuniae creditae bona debitoris, non corpus obnoxium esset*). Estava aberto o caminho para eliminar a execução corporal.

Pode-se dizer que assim foi introduzida ao Direito Romano a ideia de execução patrimonial. Nesse período, os procedimentos eram em imensa maioria feitos de forma oral, iniciados pelos credores, com os atos processuais sendo realizados em audiência. Foi criada uma ação chamada *Missio in bona*, em que o credor poderia tomar posse dos bens do devedor através de um *curator* designado pelo Magistrado. Após 30 dias sem pagamento, os bens seriam vendidos para pagar os credores, sendo, portanto, uma espécie de garantia. O devedor também poderia optar pela *cessio bonorum*, transferindo seus bens para um credor que os venderia e distribuiria o valor entre os credores. Essas ações permitiam ao devedor evitar execuções pessoais e a infâmia, além de reservar parte dos bens para suas necessidades básicas. Segundo Megale², alguns doutrinadores consideram que “a *bonorum cessio* representa a origem primitiva da concordata preventiva da falência”.

¹ DINAMARCO, Cândido Rangel. *Execução Civil*. 5. ed. São Paulo: Malheiros, 1997. p. 43.

² SILVEIRA FILHO, Mario Megale da. Visão histórica – evolutiva do direito recuperacional. *Fafibe*, São Paulo, v.4, n. 4, p.1–14, mar. 2011. p. 2

O colapso do Império Romano do Ocidente no século V teve um impacto significativo na transição das leis. A queda do império resultou em um período de instabilidade política, social e econômica, levando a uma fragmentação do sistema jurídico romano.

Na Idade Média, sob forte influência do feudalismo, em um contexto no qual a estrutura social feudal era baseada na relação entre senhores feudais e seus vassalos e o poder e a autoridade eram descentralizados, a tutela estatal passa a ganhar força, condicionando a atuação dos credores à disciplina judiciária. O processo de concorrência entre credores é rigorosamente regulamentado, com a exigência de que os credores apresentem suas reivindicações perante o tribunal, onde ocorre a apreensão dos bens do devedor. Cabe ao juiz a responsabilidade de supervisionar a preservação e venda desses bens, distribuindo o produto entre os credores.

A Igreja Católica desempenhou um papel significativo na sociedade medieval e na formulação das leis. A Igreja tinha um sistema legal separado baseado no direito canônico, que era aplicado nas cortes eclesiásticas. O direito canônico influenciou a legislação secular e moldou a moral e os valores da sociedade. Nas palavras de Cranny³:

[...] a igreja determinou grande parte da cultura da Europa, mas foi uma mistura complexa de cultura germânica, cristã e culturas romanas; a igreja tentou levar ajuda às pessoas comuns, fazendo leis mais justas e fornecer ajuda para os pobres em monastérios em uma sociedade violenta, dominada por homens e guerreiros, as leis eram absolutistas, com justiça favorecendo ao mais forte, além do que grande parte da lei bárbara girava em torno de superstição; multas, de dinheiro de sangue, seriam pagos pelo culpado e o montante variava dependendo da categoria de pessoas mortas; Homens valiam mais do que as mulheres e a mulher em idade de casar valia mais do que uma mulher velha.

Foi precisamente nesse período que a competição entre credores evoluiu para o conceito de falência, quando o comércio, especialmente o marítimo, experimentou um notável crescimento nas cidades italianas. A falência era encarada como um crime, cercando o falido de desonra e sujeitando-o a penas que variavam desde prisão

³ CRANNY, Michael William. *Pathways: Civilizations Through Time*. Scarborough, Ontario: Prentice Hall, 1997. p. 488

até mutilação. Havia grande preocupação com os devedores que não conseguiriam cumprir suas obrigações e evadiam, os chamados *fugitivus*, e com aqueles cuja insolvência era notória, os *ruptus*. A palavra "falência" tem sua origem no verbo latino *fallere*, que carrega um sentido negativo de enganar, falsificar, falhar em cumprir uma promessa, romper a confiança ou cometer um erro. Na Idade Média, a falência abrangia todos os tipos de devedores, independentemente de serem comerciantes ou não.

O que nos leva ao Código Napoleônico. Em um primeiro momento, é importante enfatizar que devido ao intenso comércio entre as cidades italianas e a França, a França adotou os princípios do Direito Estatutário Italiano na ordenação de 1667 para facilitar as transações comerciais. Em outras palavras, a França incorporou os princípios legais italianos para regular as atividades comerciais entre os dois países, a fim de tornar o processo mais fácil e eficiente. Além disso, o Código Napoleônico foi também fortemente influenciado pelos ideais da Revolução Francesa. O código buscava unificar as leis francesas, pautando conjuntamente o Direito Romano, substituindo, assim, a complexa mistura de leis regionais existentes. Para Pereira, Napoleão Bonaparte, partindo dos seus ideais, buscava

traduzir a Revolução em princípios, conservar seus resultados, moderando ao mesmo tempo os seus excessos, com a clarividência de um espírito que penetra tudo, e com a energia tenaz que faz da França, revolvida e esfacelada pelos paridos, um Estado poderoso, quando o Código submete os costumes a forma rígidas, porém humanas.⁴

O Código Comercial francês de 1807 estabeleceu regras rigorosas e severas para aqueles que enfrentavam a falência. Isso significava que os comerciantes falidos eram sujeitos a restrições legais estritas e até mesmo penalidades. Essas restrições eram projetadas para proteger os credores e garantir que o falido pagasse suas dívidas.

⁴PEREIRA, Caio Mário da Silva. Código Napoleão: influência nos sistemas jurídicos ocidentais. *Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Minas Gerais*, Belo Horizonte, v. 32, n. 32, p. 1-14, 1989. p. 7

Nota-se que, segundo Ramos⁵, a mudança que o *Code de Commerce* de Napoleão trouxe para o direito comercial atingiu, conseqüentemente, o direito falimentar, que passou a constituir um conjunto de regras especiais, aplicáveis restritamente aos devedores insolventes que revestiam a qualidade de comerciantes. Para o devedor insolvente de natureza civil, não se aplicavam as regras do direito falimentar, mas disposições constantes do regime jurídico geral, qual seja, o direito civil.

No entanto, com o passar do tempo, a legislação começou a mudar sua abordagem em relação à falência. Ao invés de simplesmente focar na punição do falido, a lei passou a levar em consideração os aspectos econômicos e sociais envolvidos na falência. Houve uma mudança de perspectiva, reconhecendo que a falência pode ser causada por uma série de fatores que não simplesmente um comerciante agindo de má-fé.

Nesse contexto, foi estabelecida uma distinção clara entre devedores honestos e desonestos. Os devedores honestos eram aqueles que enfrentavam dificuldades financeiras genuínas, mas mantinham uma conduta comercial responsável. Por outro lado, os devedores desonestos eram aqueles que agiam de maneira fraudulenta ou irresponsável, causando prejuízo aos seus credores.

Essa distinção resultou em medidas legais diferenciadas para cada grupo. Para os devedores honestos foram concedidos benefícios, como a moratória, que permitia a suspensão temporária do pagamento das dívidas para que eles pudessem se reorganizar financeiramente. Além disso, o instituto da concordata foi aperfeiçoado, proporcionando uma forma de negociação com os credores para que o devedor pudesse pagar suas dívidas de forma mais viável, com condições mais flexíveis. Aqui podemos observar os primeiros ensaios do que hoje conhecemos como Recuperação Judicial.

O Código Napoleônico acabou se tornando referência na época, de modo que, entre tantos, influenciou Portugal, e conseqüentemente o Brasil colônia. Coelho⁶ ensina de forma didática que:

⁵ RAMOS, André Luiz Santa Cruz. *Direito empresarial sistematizado*. Rio de Janeiro: Método, 2010. p. 615

⁶ COELHO, Fábio Ulhoa. *Manual de direito comercial*. 14. ed. São Paulo: Saraiva, 2003. p. 7.

no início do século XIX, em França, Napoleão, com a ambição de regular a totalidade das relações sociais, patrocina a edição de dois monumentais diplomas jurídicos: o Código Civil (1804) e o Comercial (1808). Inaugura-se, então, um sistema para disciplinar as atividades dos cidadãos, que repercutirá em todos os países de tradição romana, inclusive o Brasil. De acordo com este sistema, classificam-se as relações que hoje em dia são chamadas de direito privado em civis e comerciais. Para cada regime, estabelecem-se regras diferentes sobre contratos, obrigações, prescrição, prerrogativas, prova judiciária e foros. A delimitação do campo de incidência do Código Comercial é feita, no sistema francês, pela teoria dos atos de comércio.

2.2. CONCEITO DE INSOLVÊNCIA E AS CONSEQUÊNCIAS DA FALÊNCIA

Conforme observado, a insolvência e a falência estão intimamente relacionadas no contexto financeiro. A insolvência ocorre quando uma pessoa física ou jurídica não possui recursos suficientes para cumprir com suas obrigações financeiras e, de fato, como consequência de tal ineficiência, não consegue cumpri-las. Isso acaba gerando o acúmulo de dívidas. Este fato pode resultar de diversos fatores, como má administração financeira, queda nas receitas, aumento excessivo de despesas, mudanças no mercado ou eventos imprevistos.

Quando uma pessoa ou empresa se encontra em estado de insolvência, uma das possíveis consequências é a falência, conforme contextualizado. A falência é, em suma, um processo legal pelo qual uma empresa insolvente é declarada judicialmente incapaz de pagar suas dívidas, precisando encerrar as suas operações. É uma forma de proteção aos credores, pois permite a liquidação ordenada dos ativos da empresa para pagar as dívidas existentes, sendo desconsiderado o lado do devedor, que não necessariamente agiu de má-fé, conforme discutido e contextualizado anteriormente.

A falência pode gerar diversas consequências sociais e estruturais, dependendo do sistema jurídico e das leis de falência de cada país. No entanto, algumas consequências comuns podem ser observadas.

Primeiramente, a liquidação de ativos é uma etapa comum na falência. Os ativos da empresa insolvente são vendidos para pagar as dívidas pendentes. Os credores têm prioridade para receber seus pagamentos, de acordo com a legislação aplicável. Essa liquidação pode envolver vendas de propriedades, equipamentos, estoques e outros ativos da empresa.

Além disso, a falência geralmente leva ao encerramento das operações da empresa. Os funcionários podem ser demitidos, e os contratos existentes podem ser cancelados. Isso significa que a empresa não terá mais atividades comerciais e deixará de operar.

A falência também pode ter impactos futuros. Após o processo de falência, a empresa poderá enfrentar restrições para iniciar um novo negócio ou obter financiamento no futuro. O histórico de falência pode afetar a credibilidade da empresa perante credores, fornecedores e investidores. A confiança no negócio pode ser abalada e as oportunidades de crescimento podem ser limitadas.

Os acionistas da empresa falida também sofrem as consequências da falência. Em muitos casos, eles perdem todo o valor de suas ações. A falência pode resultar em uma perda significativa do investimento realizado pelos acionistas.

Além disso, a falência de uma grande empresa pode ter um impacto econômico mais amplo. Se a empresa desempenhava um papel importante em determinado setor, sua falência pode levar ao fechamento de empresas relacionadas e à perda de empregos em toda a cadeia produtiva. O impacto pode se estender para além da própria empresa falida, afetando a economia local e até mesmo a economia nacional.

2.3. A INDUSTRIALIZAÇÃO, A GLOBALIZAÇÃO E A ASCENSÃO DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

A recuperação judicial é um processo judicial supervisionado que busca viabilizar a continuidade das atividades da empresa, a preservação dos empregos e a satisfação dos credores. Sendo um importante instrumento para a reestruturação financeira das empresas em dificuldades financeiras, possibilitando a superação das dificuldades e a retomada de suas atividades, caso essa possibilidade seja minimamente viável.

Segundo Bezerra Filho⁷:

⁷ BEZERRA FILHO, Manoel Justino. *Jurisprudência da nova Lei de Recuperação de Empresas e Falências*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2006. p. 89.

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.

As primeiras leis que previam o conceito de Recuperação Judicial como forma de evitar a liquidação da empresa surgiram em meio ao século XX nos Estados Unidos e na Europa. No Brasil, a primeira lei de falência foi promulgada apenas em 1945 e previa somente a liquidação de bens do devedor para o pagamento do credor. Somente em 2005 foi implementada a recuperação judicial como forma de evitar a destituição e falência da empresa.

Com a crescente interconectividade dos mercados globais e o aumento da atividade industrial, as empresas passaram a enfrentar desafios complexos decorrentes de flutuações econômicas, concorrência acirrada e mudanças tecnológicas. Nesse contexto, a recuperação judicial surgiu como uma resposta à necessidade de proteger e reestruturar empresas em crise, permitindo sua sobrevivência e contribuição contínuas para a economia global.

Na atual era de interconexão econômica globalizada, a recuperação judicial surge como um instrumento inalienável para as organizações enfrentarem os desafios advindos da intensa competitividade em escala mundial. Essa abordagem concede uma oportunidade crucial para a reestruturação abrangente do âmbito econômico, financeiro e patrimonial das empresas, facultando-lhes a capacidade de superar situações de crise, assegurando a manutenção dos postos de trabalho e fomentando a estabilidade e progresso econômico.

A Lei 11.101/2005 que positiva e regula a prática de recuperação judicial no Brasil, por exemplo, segue a linha descrita. Bezerra Filho⁸ coloca que a referida Lei:

Estabelece uma ordem de prioridade nas finalidades que diz perseguir, colocando como primeiro objetivo "a manutenção da fonte produtora", ou seja, a manutenção da atividade empresarial em sua plenitude tanto quanto possível, com o que haverá possibilidade de

⁸ BEZERRA FILHO, Manoel Justino. *Nova lei de recuperação judicial e falências comentada*. 3. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2005. p. 130.

manter o "emprego dos trabalhadores". Mantida a atividade empresarial e o trabalho dos empregados, será possível então satisfazer o "interesse dos credores".

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.

Além disso, a industrialização impulsionou a criação e o crescimento de empresas em larga escala, resultando em maior complexidade e interdependência entre as partes envolvidas. Companhias que atravessam dificuldades financeiras podem afetar não apenas seus funcionários e acionistas, mas também fornecedores, clientes e outros atores da cadeia produtiva. A recuperação judicial surge como uma abordagem estruturada para lidar com essa complexidade, permitindo a reestruturação das operações e obrigações da empresa de forma a minimizar os impactos negativos sobre a economia e a sociedade.

3. RECUPERAÇÃO JUDICIAL À LUZ DA TEORIA GERAL DO DIREITO

Este capítulo estudará o Instituto da Recuperação Judicial à luz da Teoria Geral do Direito, a partir de uma perspectiva teórica e sociológica. Serão explorados os fundamentos do direito empresarial sob uma óptica reflexiva, incluindo os princípios da Teoria Geral do Direito Empresarial, o direito falimentar e a natureza jurídica da recuperação judicial.

Além disso, será analisada a função social da recuperação judicial, considerando o interesse público envolvido na matéria aplicada, o princípio da função social da empresa e a importância da transparência e boa-fé nesse processo.

A sociologia do direito será abordada e aplicada para compreensão do papel do Poder Judiciário na recuperação judicial e sua relação com as partes envolvidas. O papel do devedor e do credor no processo de recuperação judicial também serão pontuados.

3.1. FUNDAMENTOS DO DIREITO EMPRESARIAL SOB A ÓPTICA DA TEORIA GERAL DO DIREITO

Os princípios gerais do direito representam nada além da base que suporta todo o ordenamento jurídico. Pereira ensina que se trata da “abstração lógica daquilo que constitui o substrato comum das diversas normas positivas”.⁹

Os fundamentos do direito empresarial, por sua vez, constituem um conjunto de princípios e normas que regulam as atividades comerciais e empresariais. Essa área do direito possui uma base teórica sólida que busca estabelecer as bases jurídicas para o funcionamento das empresas e a realização de negócios.

A Teoria Geral do Direito Empresarial fundamenta-se em princípios que visam garantir a segurança jurídica e a proteção dos interesses tanto dos empresários

⁹ PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de direito civil*. 25 ed. rev. Rio de Janeiro: Forense, 2013. v. 1. p. 49.

quanto da coletividade. Dentre esses princípios, destacam-se a autonomia privada, a liberdade de empresa, a função social da empresa e a livre concorrência.

A autonomia privada é um princípio fundamental do direito empresarial, do direito econômico e do direito concorrencial, que reconhece a capacidade das partes em estabelecer livremente os termos e condições dos contratos empresariais. Esse princípio permite que os empresários tenham a liberdade de negociar, contratar e gerir seus negócios de acordo com seus interesses e objetivos. A livre concorrência, por sua vez, é um princípio que visa garantir um ambiente de mercado saudável e competitivo. Através desse princípio, busca-se evitar práticas abusivas e anticompetitivas que possam prejudicar a concorrência leal entre as empresas, protegendo assim os interesses dos consumidores e incentivando a inovação e eficiência empresarial.

A liberdade de empresa garante o direito dos indivíduos de exercerem uma atividade econômica, seja como pessoa física ou jurídica. Esse princípio reconhece a importância do empreendedorismo e da livre iniciativa como motores do desenvolvimento econômico e social.

Dessa forma, entende-se a função social da empresa como um princípio que impõe aos empresários a responsabilidade de conduzir suas atividades de forma a contribuir para o bem-estar da sociedade. Nesse sentido, as empresas devem agir de maneira ética e responsável, considerando não apenas seus interesses econômicos, mas também o impacto de suas ações no meio ambiente, nos consumidores e na comunidade em geral.

Em síntese, os fundamentos do direito empresarial, sob a ótica da Teoria Geral do Direito, englobam princípios como autonomia privada, liberdade de empresa, função social da empresa e livre concorrência. Esses princípios orientam e direcionam a atividade empresarial, buscando conciliar os interesses individuais dos empresários com os interesses da sociedade como um todo, promovendo o desenvolvimento econômico e a justiça social.

É importante destacar, ainda, a Lei Antitruste, instrumento que busca regular e promover a concorrência justa nos mercados comerciais. Ela proíbe práticas anticompetitivas, como formação de cartel, fixação de preços e abuso de posição dominante. A lei também estabelece restrições à concentração de mercado,

impedindo monopólios e fusões prejudiciais à concorrência. Uma autoridade antitruste é responsável por fiscalizar e aplicar a lei, impondo multas, desestruturando empresas e tomando medidas corretivas quando necessário. Há exceções e defesas para certas atividades, e as sanções podem incluir multas, ordens de cessar práticas anticompetitivas e até mesmo ações legais para dissolver empresas. Nesse sentido, importante mencionarmos o Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) como figura que faz o chamado controle de concentração no Brasil.

Pode-se dizer que se trata de instrumento que consolida a eficácia constitucional a que se refere a ordem econômica, abordando direta e indiretamente todos os princípios que a envolvem. Nesse sentido, Grau¹⁰ determina que “conferem concreção aos princípios da liberdade de iniciativa, da livre concorrência, da função social da propriedade, da defesa dos consumidores e da repressão ao abuso do poder econômico”.

Dentro deste contexto, o conceito de Recuperação Judicial, positivado, pode ser colocado como um recurso de suporte para que sejam mitigadas eventuais ameaças aos princípios e fundamentos supramencionados. Kelsen¹¹ afirmou que:

uma norma jurídica é considerada como objetivamente válida apenas quando a conduta humana que ela regula lhe corresponde efetivamente, pelo menos numa certa medida. Uma norma que nunca e em parte alguma é aplicada e respeitada, isto é, uma norma que – como costuma dizer-se – não é eficaz em uma certa medida, não será considerada como norma válida (vigente).

3.1.1. Natureza jurídica da recuperação judicial

A natureza jurídica da recuperação judicial é um tema relevante para compreender a sua essência e finalidade dentro do ordenamento jurídico. Do ponto de vista jurídico, a recuperação judicial é um procedimento legalmente estabelecido no Brasil, previsto na Lei nº 11.101/2005, conhecida como Lei de Recuperação de Empresas e Falência.

¹⁰ GRAU, Eros Roberto. *A ordem econômica na Constituição de 1988*. São Paulo: Malheiros, 2010. p. 234.

¹¹ KELSEN, Hans. *Teoria pura do direito*. 4. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1999. p. 8.

Pode-se dizer que a recuperação judicial possui uma natureza híbrida, no sentido de envolver aspectos de direito público e de direito privado. Por um lado, está inserida no campo do direito privado, uma vez que seu objetivo principal é preservar a empresa e seus interesses econômicos, além de regulamentar as relações entre a empresa e seus credores. Por outro lado, a recuperação judicial também possui uma dimensão de interesse público, uma vez que busca evitar o encerramento abrupto das atividades empresariais, que poderia acarretar consequências negativas para a economia e para a sociedade como um todo.

Fica claro que a recuperação judicial possui um caráter econômico-social, pois busca conciliar os interesses da empresa em crise, dos credores e da coletividade.

A doutrina entende, majoritariamente, que a natureza jurídica da recuperação judicial é contratual, uma vez que se trata de negócio de cooperação celebrado entre devedor e credores, homologado pelo juiz, assemelhando-se a um contrato plurilateral. Porém, o entendimento não é unânime, considerando que parte da doutrina enquadra a recuperação judicial como de natureza dicotômica, na medida em que haveria duas possibilidades de concessão para o juiz, caracterizando natureza mandamental.

3.2. ANÁLISE DA FUNÇÃO SOCIAL DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

A função social refere-se ao propósito ou papel que algo desempenha em benefício da sociedade como um todo, em contraponto a ideia de benefício individual.

Quando se trata de função social no âmbito das organizações e instituições, por exemplo, significa que elas devem agir de maneira que atenda aos interesses e necessidades da sociedade em geral, além de seus próprios interesses. Isso implica que as organizações devem considerar não apenas o lucro ou o sucesso individual, mas também o impacto social e ambiental de suas atividades.

No contexto do direito e da legislação, a função social se refere à responsabilidade e obrigações que certas propriedades e atividades têm em relação à comunidade. Por exemplo, propriedades rurais podem ter a obrigação de promover o desenvolvimento sustentável, preservar o meio ambiente, fornecer empregos para a comunidade local ou contribuir para o desenvolvimento econômico da região.

A função social também pode ser aplicada ao conceito de habitação, onde a propriedade privada de terras e imóveis é considerada com base na sua contribuição para o bem-estar da sociedade. Nesse sentido, a função social da habitação é garantir que as pessoas tenham acesso a moradias adequadas, seguras e acessíveis, e que não haja especulação imobiliária desenfreada.

Segundo Bobbio¹²,

a conexão entre mudança social e mudança na teoria e na prática dos direitos fundamentais sempre existiu; o nascimento dos direitos sociais apenas tornou essa conexão mais evidente, tão evidente que agora já não pode ser negligenciada.

A recuperação judicial, no caso, desempenha um papel fundamental ao conciliar os fundamentos do direito empresarial com a realidade econômica e financeira das empresas em crise. Através desse instituto jurídico, busca-se viabilizar a superação das dificuldades enfrentadas pela empresa, preservando sua função social, mantendo empregos e fomentando a atividade econômica.

Sendo assim, pode-se dizer que é uma alternativa que proporciona um ambiente propício para a reorganização da empresa, permitindo a renegociação de dívidas, o ajuste de contratos e a busca por soluções que viabilizem sua continuidade. Dessa forma, ela se apresenta como uma alternativa legalmente estabelecida para a superação de crises empresariais, equilibrando os interesses dos credores com a preservação da empresa e sua função econômica e social.

Ao adotar mecanismos de transparência, boa-fé e participação de todas as partes envolvidas, a recuperação judicial busca equilibrar as necessidades da empresa em dificuldade financeira, os interesses dos credores e a manutenção do funcionamento da economia e de empregos. Assim, ela contribui para a preservação dos princípios fundamentais do direito empresarial, ao mesmo tempo em que oferece uma solução legalmente amparada para a reestruturação e revitalização das empresas em crise.

¹² BOBBIO, Norberto. *A era dos direitos*. Rio de Janeiro: Campus, 1992. p. 77.

Além disso, a recuperação judicial suporta àqueles que passam por dificuldades tendo agido de boa-fé. O empresário que, bem-intencionado, encontra-se à beira da falência por motivos excepcionais, não deve sob nenhuma circunstância ficar sem opções para ao menos tentar solucionar os seus problemas. As ferramentas jurídicas e o direito existem justamente por esse motivo. Deve-se presumir a boa-fé do empresário nesses casos, como presume-se que o réu é inocente no direito civil e no direito criminal - *in dubio pro réu* - e que o contribuinte está com a razão no direito processual tributário - *in dubio pro contribuinte*.

3.3. AS PARTES NA RECUPERAÇÃO JUDICIAL À LUZ DA SOCIOLOGIA DO DIREITO

O processo de recuperação judicial envolve partes fundamentais que desempenham papéis distintos no contexto ao qual estão inseridas. Analisar essas interações sob a perspectiva exclusiva do Direito pode limitar a compreensão das interações sociais que ocorrem nesse contexto. Nesse sentido, a Sociologia do Direito, como matéria, oferece a possibilidade de realização de uma abordagem mais ampla e aprofundada para entender a dinâmica das partes envolvidas.

Uma das partes essenciais na recuperação judicial é a figura do devedor, ou seja, a própria empresa que se encontra em dificuldades financeiras. Nesse contexto, a sociologia do direito destaca a importância de compreender a empresa não apenas como uma entidade econômica, mas também como uma instituição social, composta por indivíduos e grupos que são afetados por suas decisões e que influenciam sua trajetória. A empresa devedora representa, portanto, um elo crucial entre os aspectos econômicos e sociais envolvidos na recuperação judicial. Como bem-dito por Coelho¹³, isso apesar de se tratar de “atividade, cuja marca essencial é a obtenção de lucros com o oferecimento ao mercado de bens e serviços, gerado mediante a organização dos fatores de produção”, possui também um caráter notadamente social, consideradas as diretrizes constitucionais brasileiras. Um dos princípios fundamentais é a justiça social, princípio este que concretiza o importante artigo 170 da Constituição

¹³ COELHO, Fábio Ulhoa. *Curso de direito comercial: direito de empresa*. 11. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. v. 3. *passim*

Federal¹⁴ de 1988: “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 (...)”.

Por outro lado, os credores são os detentores de créditos perante a empresa devedora. Esses credores podem ser instituições financeiras, fornecedores, funcionários e outros agentes econômicos. A sociologia do direito aponta para a importância de analisar os interesses e relações de poder entre os diferentes credores, uma vez que suas posições e expectativas podem influenciar a maneira como a recuperação judicial é conduzida. Além disso, é necessário considerar as consequências sociais das decisões tomadas em relação aos credores, a fim de evitar desequilíbrios e injustiças. Sendo assim, é notável que os credores desempenham um papel fundamental na recuperação judicial, pois são diretamente afetados pela situação econômico-financeira da empresa devedora, sendo exatamente os seus interesses conflitando com a empresa que objetiva a recuperação.

Além do devedor e dos credores, há também o papel do Poder Judiciário e do administrador judicial. O Poder Judiciário exerce um papel central na condução do processo de recuperação judicial, garantindo a observância das normas legais e a proteção dos direitos das partes envolvidas. A sociologia do direito destaca a importância de compreender como as decisões judiciais são tomadas e como os juízes interpretam e aplicam a legislação pertinente, considerando não apenas os aspectos jurídicos, mas também os impactos sociais envolvidos.

Por fim, o administrador judicial desempenha um papel fundamental na recuperação judicial brasileira, atuando como um agente neutro e imparcial, responsável por acompanhar e fiscalizar o cumprimento do plano de recuperação, bem como a gestão dos ativos e passivos da empresa devedora. A sociologia do direito enfatiza a importância de analisar o papel e a atuação do administrador judicial, considerando aspectos como sua independência, competência técnica e capacidade de mediar conflitos entre as partes envolvidas.

A recuperação judicial envolve diversas partes que desempenham papéis distintos e interação entre si direta e indiretamente. Compreender as dinâmicas e

¹⁴ BRASIL. [Constituição (1988)]. *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Brasília, DF: Presidência da República, 2016. Art. 170.

relações sociais envolvidas nesse processo é essencial para uma análise mais abrangente e a busca de soluções que conciliem os aspectos econômicos e sociais relacionados à recuperação das empresas em crise, sendo a sociologia do direito uma matéria acessória capaz de auxiliar uma análise sob uma perspectiva ampla e diferenciada.

Nesse contexto, nota-se um dos principais pontos, no aspecto sociológico analisado, a questão representada pela situação Estado, na figura do Poder Judiciário e também do Ministério Público, *versus* livre negociação entre as partes. Enquanto o liberalismo enfatiza a autonomia das partes envolvidas e a livre negociação de acordos, a intervenção estatal visa garantir a equidade e a proteção dos interesses de todos os envolvidos. Veremos que esse é o ponto focal que diferencia a abordagem procedimental de diversos países. Mas nota-se que em situações de recuperação judicial, nas quais credores e devedores têm interesses muitas vezes conflitantes, o equilíbrio entre a não interferência excessiva do Estado e a garantia de justiça social é essencial para encontrar soluções que permitam a viabilidade econômica das empresas em crise, ao mesmo tempo em que asseguram a satisfação dos credores e a manutenção dos empregos e direitos dos trabalhadores. Será possível encontrar um equilíbrio?

Um bom exemplo é a limitação da participação estatal no novo procedimento formulado pelo legislador brasileiro em 2005. Apesar de compreender que a participação do judiciário segue demasiada, o Ministério Público teve sua participação limitada. Segundo Coelho¹⁵:

Muda substancialmente a participação do Ministério Público na falência. Agora, ele não precisa intervir em todos os processos de que seja parte ou interessada a massa falida. Também não participa do pedido de falência. Salvo algumas intervenções específicas (impugnação à venda, rescisão de crédito admitido etc.), o Ministério Público só deve participar do processo de falência quando houver fatos como indício de crime, desobediência à lei ou ameaça de lesão ao interesse público.

¹⁵ COELHO, Fábio Ulhoa. *Comentários à Lei de Falências e recuperação e de empresas*. 8. ed. São Paulo: Saraiva, 2011. p. 42

4. A EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL EM DIFERENTES PAÍSES: LEGISLAÇÃO E PRÁTICAS

O presente capítulo abordará a evolução histórica da recuperação judicial em diferentes países, analisando a legislação ao longo da história e as práticas adotadas pelos sistemas jurídicos ao longo do tempo. O capítulo será dividido em quatro seções principais: a evolução histórica no Brasil, na Argentina, nos Estados Unidos e na Europa, com foco nos países Reino Unido, França e Itália.

Na primeira seção, será discutida a evolução histórica da recuperação judicial no Brasil, destacando as mudanças legislativas ocorridas ao longo do tempo, desde as primeiras regulamentações até as alterações mais recentes. Serão enfatizados os marcos legais e as principais características do sistema de recuperação judicial brasileiro.

A seguir, será abordada a evolução histórica da recuperação judicial na Argentina. Serão exploradas as leis e regulamentos relevantes, bem como as mudanças ocorridas ao longo dos anos, adotadas pelo sistema jurídico argentino.

Na sequência, será analisada a evolução histórica da recuperação judicial nos Estados Unidos. Será examinada a legislação americana relacionada à falência e recuperação judicial, bem como as principais modificações ao longo do tempo, adotadas pelo sistema jurídico dos Estados Unidos.

Por fim, será observada a evolução histórica da recuperação judicial na Europa, de um modo geral, considerando as influências geradas nos e pelos contextos de outros países do globo, principalmente Estados Unidos. Será dado um destaque para Reino Unido, França e Itália. Serão discutidas as leis e regulamentos desses países, bem como as mudanças legislativas relevantes, adotadas pelos respectivos sistemas jurídicos.

A presente seção tem por finalidade o fornecimento de um panorama da evolução histórica da recuperação judicial em diferentes países, permitindo uma posterior análise comparativa das legislações e práticas adotadas pelos sistemas jurídicos ao longo do tempo. Isso contribuirá para uma compreensão mais ampla e embasada do tema, enriquecendo o estudo sobre a recuperação judicial de um ponto

de vista global, considerando as peculiaridades regionais e as decisões legais que moldaram esses sistemas ao longo da história.

4.1. EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA LEGISLAÇÃO FALIMENTAR NO BRASIL

Cretella Neto¹⁶ entendia, a respeito da legislação falimentar, que “o instituto da falência no Brasil passa por seis fases”. Perin Junior¹⁷, por sua vez, aborda a falência pela perspectiva política, diferenciando três momentos: “colonial, imperial e republicano”.

Na ocasião do descobrimento do Brasil em 1500, as Ordenações Afonsinas, compêndio jurídico em vigor em Portugal, eram aplicadas na colônia brasileira, dada a sua condição de domínio português. Contudo, em 1521, o Rei D. Manuel instituiu as Ordenações Manuelinas, que passaram a vigorar no contexto brasileiro.

Segundo as disposições das Ordenações Manuelinas, quando uma empresa entrava em estado de falência, o devedor era sujeito à prisão até a quitação dos débitos perante os credores. Todavia, influenciado pelo sistema jurídico italiano, foi introduzida a possibilidade de o devedor transferir seus ativos aos credores, evitando, assim, a privação de liberdade. Leite¹⁸ destaca que, no processo civil, dois aspectos merecem especial atenção, quais sejam, a introdução da ação decendiária ou ação de assinatura em dez dias (L 3, tít. XVI), que agilizava o recebimento de coisas ou valores pelo credor, e as regras de contagem dos prazos processuais, que já se mostravam bastante claras e objetivas (L 3, tít. XII).

Posteriormente, em 1603, as Ordenações Filipinas foram promulgadas e aplicadas imediatamente no Brasil, coincidindo com o surgimento incipiente das atividades comerciais na região. Entretanto, o marco inicial do direito falimentar brasileiro se deu com a implementação do Alvará de 1756 pelo Marquês de Pombal.

O mencionado Alvará introduziu um processo de falência genuíno e específico para comerciantes, apresentando um caráter humanitário. Conforme as informações

¹⁶ CRETELLA NETO, José. *Nova Lei de Falências e de Recuperação de Empresas*: (Lei 11.101, de 09.02.2005). Rio de Janeiro: Forense, 2005. p. 5.

¹⁷ PERIN JUNIOR, Ecio. *Curso de Direito Falimentar e de Recuperação de Empresas*. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2011. p. 37.

¹⁸ LEITE, Rosimeire Ventura. Organização judiciária nas ordenações Manuelinas. *Revista da Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo*, [s.l.], v. 101, p. 1021-1044, 2006. p. 1025.

trazidas por Perin Junior¹⁹, o falido era obrigado a comparecer perante a Junta do Comércio e relatar a real causa da sua falência. Após efetuar a entrega das chaves dos armazéns das fazendas, declarava todos os seus bens móveis, fazenda entrega, na oportunidade, do livro Diário, no qual deveriam estar lançados todos os assentos de todas as mercadorias, com a discriminação das despesas efetuadas. Ultimado o inventário dos bens do falido, seguir-se-ia a publicação do edital, convocando os credores. Do produto da arrecadação, dez por cento eram destinados ao próprio falido para sustento seu e de sua família, repartindo-se o restante entre os credores. Fraudulenta que fosse a falência, era decretada a prisão do comerciante, seguindo-se lhe o processo penal.

O mencionado Alvará vigorou por quase cem anos, estando em pleno vigor durante a independência do Brasil, até que, em 1850, foi promulgado o Código Comercial brasileiro, com forte influência do Código Napoleônico.

Segundo a toada do texto constitucional de 1824, que garantia maior proteção às liberdades individuais e à propriedade privada, o Código Comercial de 1850 já começava a demonstrar pontos interessantes no que diz respeito a legislação falimentar. O Código estabelecia um procedimento específico para lidar com a falência de comerciantes insolventes. O falido era responsabilizado pessoalmente por suas dívidas comerciais e havia uma ordem de preferência para o pagamento dos credores. Os ativos da empresa em falência eram vendidos para satisfazer as dívidas, e o falido ficava sujeito a restrições durante o processo de falência. Do ponto de vista dos direitos das mulheres, o Código Comercial, inovando no quesito técnico-jurídico e garantindo direitos, favoreceu-as ao separar o patrimônio das sociedades comerciais do patrimônio familiar, possibilitando que o segundo estivesse protegido das adversidades da atividade mercantil. Segundo Nazzari²⁰, a morte do chefe da família, se comerciante fosse, não mais implicava a ruína de seus herdeiros com a dissolução obrigatória da sociedade comercial. O Código instituiu mecanismos que possibilitavam dar prosseguimento às atividades de uma empresa, mediante um novo arranjo contratual entre os sócios remanescentes e os herdeiros. Pelo sistema anterior, a

¹⁹ PERIN JUNIOR, Ecio. *Curso de Direito Falimentar e de Recuperação de Empresas*. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2011. p. 37

²⁰ NAZZARI, Muriel. *O desaparecimento do dote*. Mulheres, famílias e mudança social em São Paulo, Brasil, 1600-1900. São Paulo: Companhia das Letras, 2001. p. 172-188.

morte do marido comerciante levaria à dissolução do negócio e ao comprometimento da renda da família.

Mais tarde, o Código Comercial de 1850 foi substituído pelo Decreto 917 de 1890, que rapidamente foi substituído pela Lei 859 de 1902, uma vez que, na óptica de Perin Junior²¹, apesar dos avanços, ainda pecavam muito no sentido de prevenção de abusos e fraudes, possuíam um procedimento extremamente moroso, além de pecarem em satisfazer as necessidades dos comerciantes. Apesar disso, o instituto de 1902, segundo Cretella Neto²², trouxe mecanismos de prevenção à falência, como a moratória, a cessação de bens, o acordo extrajudicial e a concordata preventiva.

Assim, em 1908, ocorreu uma nova alteração legislativa com a entrada em vigor da Lei 2.024. De acordo com a doutrina, essa lei representa uma consolidação dos princípios adequados trazidos pelo Decreto Republicano 917/1890, substituindo dispositivos inadequados desse decreto e da Lei 859/1902.

A Lei 2.024/1908 trouxe simplificações no mecanismo processual, fortaleceu a proteção aos credores e devedores de boa-fé e enfatizou a imposição de sanções aos fraudadores. No entanto, sua vigência foi limitada a vinte e um anos, em parte devido à atuação pouco enérgica e esclarecida do Poder Judiciário.

Nesse contexto, é instituído o Decreto 5.746 de 1929. Guimarães.²³ trata das instruções:

quanto à massa falida, deveria a mesma ser administrada por somente um síndico durante o período de informação da falência, e não mais por um ou três; no período de liquidação, os credores deveriam ser eleitos por apenas um liquidatário, e não mais por um ou três. Estatuía ainda o Decreto 5.746 que, para ser válida e produzir efeitos, a proposta de concordata não poderia ser inferior a quarenta por cento, se o pagamento fosse à vista; se fosse a prazo, este não poderia ser superior a dois anos

²¹ PERIN JUNIOR, Ecio. *Curso de Direito Falimentar e de Recuperação de Empresas*. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2011. p. 39.

²² CRETILLA NETO, José. *Nova Lei de Falências e de Recuperação de Empresas: (Lei 11.101, de 09.02.2005)*. Rio de Janeiro: Forense, 2005. p. 7.

²³ GUIMARÃES, Maria Celeste Moraes. *Recuperação judicial de empresas: direito concursal contemporâneo*. Belo Horizonte: Del Rey, 2001. p. 56.

Mais tarde, seguindo a trajetória do processo de aperfeiçoamento do modelo legislativo, foi promulgado o Decreto-Lei 7.661/1945 como forma de corrigir os vícios ainda existentes. O mencionado dispositivo tinha como principal característica o aumento do poder do juiz e diminuição da participação ativa dos credores.

No entanto, é incontestável que, mesmo diante de alterações processuais no âmbito do instituto falimentar, ele permanecia sendo um mero procedimento utilitário para a liquidação dos créditos dos credores após a constatação de que a empresa já não mais detinha capacidade de subsistência. O princípio basilar da preservação da empresa era solenemente desconsiderado, salvo quando a falência se tornasse a derradeira alternativa a ser cogitada, em razão de suas consequências sociais e econômicas drásticas, mormente no que tange ao desemprego acarretado pelas demissões ocorridas após o encerramento das atividades empresariais.

4.1.1. Lei de recuperação de empresas e falência de 2005

Em 2005, foi publicada a Lei 11.101, que introduz e regula a recuperação judicial e a extrajudicial, além de dispor a despeito da falência do empresário e da sociedade empresária.

O ambiente em que a Lei nº 11.101/2005 foi elaborada apresenta desafios para compreender de forma abrangente os elementos que efetivamente constituíram a base normativa, que resultaram nas características finais do texto aprovado. O Projeto de Lei nº 4.376/1993, que marcou o início oficial das discussões sobre a revogação do Decreto-Lei nº 7.661/1945 para a criação de uma nova legislação de falências, não possui uma correspondência direta com o texto que foi aprovado para promulgação da Lei nº 11.101/2005.

Para Almeida²⁴, a atual legislação falimentar traz sensíveis inovações, tendo como princípio fundamental a recuperação econômica da empresa, sendo: “a fim de permitir a manutenção da fonte produtora, do emprego dos trabalhadores e dos interesses dos credores, promovendo, assim, a preservação da empresa, sua função social e o estímulo à atividade econômica”, conforme art. 47 da lei nominada. O autor ainda destaca algumas importantes inovações no seu entendimento, sendo:

²⁴ ALMEIDA, Amador Paes de. *Curso de falência e recuperação de empresa*. 27. ed. rev. e ampl. São Paulo: Saraiva, 2013. p. 37.

extinção da concordata preventiva e suspensiva; alteração da denominação de síndico para administrador judicial; criação do comitê de credores; criação da assembleia geral de credores; limitação da preferência do crédito trabalhista a cento e cinquenta salários mínimos por credor; criação da recuperação extrajudicial e judicial da empresa.²⁵

Elenca, ainda, os princípios que norteiam a Lei nº 11.101/2005: (a) princípio da preservação da empresa; (b) princípio da separação do conceito de empresa e empresário; (c) princípios da recuperação das sociedades viáveis e liquidação das não recuperáveis; (d) princípio da proteção ao trabalhador; (e) princípio da redução do custo do crédito; (f) princípio da celeridade e eficiência do processo; (g) princípio da segurança jurídica; (h) princípio da participação ativa dos credores; (i) princípio da maximização do valor dos ativos do falido; (j) princípio da desburocratização da recuperação quanto ao micro e pequeno empresário; e (k) princípio do rigor na punição dos crimes.

Observa-se, então, que para a lei tratada, a recuperação, tanto judicial quanto extrajudicial, é, em teoria, estratégia utilizada para tentar satisfazer as dívidas de uma empresa devedora, sem comprometer sua existência e preservando as partes envolvidas, de uma forma eficiente. Trata-se de uma iniciativa que não envolve intervenção direta do Estado, mas sim uma negociação entre a empresa devedora e seus credores, onde estes concordam em renunciar inicialmente a uma parte dos valores devidos, com o objetivo de receber uma parte do montante devido. Além disso, essa abordagem proporciona a oportunidade de continuar fornecendo produtos ou serviços para uma empresa que, espera-se, se torne viável e saudável no futuro.

Fica claro que o então novo dispositivo intencionava, através das suas inovações, salvaguardar a economia nacional ao fornecer condições às empresas em problemas financeiros de se reestruturar e manter-se em funcionamento por meios negociais e acordos entre particulares, em um cenário no qual idealizava-se pequena

²⁵ALMEIDA, Amador Paes de. *Curso de falência e recuperação de empresa*. 27. ed. rev. e ampl. São Paulo: Saraiva, 2013. p. 35.

participação do judiciário como intermediador e ampla atividade das partes envolvidas, em especial dos credores.

Vale destacar que a nova lei, de certa forma, apresentou formalmente a Recuperação Judicial, uma vez que tal instituto já existia “extraoficialmente”. Nesse sentido, Bezerra Filho²⁶ entende que a nova Lei de Recuperação Falência, em substituição ao Decreto-Lei 7.661/45, oferece indícios de maior preocupação quanto ao aspecto econômico, nota-se:

apesar de a lei revogada não contemplar especificamente a recuperação de empresas, ainda assim esta ocorria, mais com fenômeno econômico do que jurídico. Esta observação traz à baila um outro aspecto, de fundamental importância, para o qual há necessidade de atenção. Sob pena de qualquer esforço levar a nada. Também no sistema da nova Lei, a recuperação, apesar de se tratar de um procedimento judicial, ainda assim tem um substrato de caráter marcadamente econômico, mais que jurídico.

Um exemplo é o caso da falida Mappin, que em 1998 entrou em falência e teve como recurso utilizado a concordata, caso o qual através de decisões judiciais, buscava-se estabelecer acordos entre os credores para discutir planos de concordatas que não se adequavam estritamente às formas estabelecidas pelo legislador, de acordo com as disposições do Decreto então em vigor. Mas esses acordos ainda estavam sob completa autoridade do Judiciário, que liderava as negociações, as propostas de reestruturação e as formas de apresentação desses planos alternativos de concordatas. No entanto, o legislador optou por não adotar essa abordagem, na qual o Poder Judiciário desempenharia um papel de destaque no processo de reestruturação da atividade empresarial, ao concluir os trabalhos para promulgar a lei de 2005.

A implementação desse instituto, contudo, não alcançou os resultados esperados, considerando a baixa quantidade de solicitações de recuperação apresentadas em juízo desde a promulgação da mencionada lei. É possível identificar uma série de obstáculos que dificultam sua efetivação, incluindo os altos custos

²⁶ BEZERRA FILHO, Manoel Justino. *Nova lei de recuperação judicial e falências comentada*. 3. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2005. p. 43.

associados à investigação das causas da crise e a falta de pagamento dos profissionais envolvidos no processo, bem como a excessiva autonomia conferida aos credores, nesse caso o contrário do que era projetado, quando existia a ideia de o credor pouco gozar de autonomia para determinar o futuro da empresa devedora.

Pode-se afirmar que a raiz do problema reside no fato de que a legislação de recuperação judicial não priorizou a igualdade entre as partes envolvidas no processo de recuperação. A decisão sobre a aprovação ou não do plano de recuperação, na prática, fica principalmente a cargo dos credores. É importante ressaltar que, em algumas situações, esses credores podem sentir ressentimento em relação à situação do empresário inadimplente, perder o interesse em acompanhar a situação ou até mesmo buscar prejudicá-lo por despeito ou mesmo vingança.

Salomão Filho²⁷, entende, a respeito dos diversos interesses envolvidos na empresa, que:

[...] O interesse da empresa não pode ser mais identificado, como no contratualismo, ao interesse dos sócios nem tampouco, como na fase institucionalista mais extremada, à autopreservação. Deve isso, sim, ser relacionado à criação de uma organização capaz de estruturar de forma mais eficiente – e aqui eficiência é a distributiva, e não a alocativa – as relações jurídicas que cria.

Há uma inconsistência lógica entre os valores consagrados na legislação e o procedimento previsto para a recuperação de empresas. Dessa forma, para Lima Filho²⁸:

avulta evidente, então, o paradoxo de um sistema que consagra os princípios da função social e da preservação da empresa, porém outorga para os credores, que não possuem qualquer obrigatoriedade de seguir esses valores, o poder exclusivo de deliberar pela aprovação da recuperação da empresa.

²⁷ SALOMÃO FILHO, Calixto. *O novo direito societário*. São Paulo: Malheiros, 1998. p. 32.

²⁸ LIMA FILHO, Gerardo Alves. *O paradoxo do processo de recuperação judicial de empresas no Brasil: análise da aplicação do Cram Down como mecanismo de ajuste do sistema*. 2016. Dissertação (Mestrado em Direito) – Instituto CEUB de Pesquisa e Desenvolvimento, Centro Universitário de Brasília, Brasília, 2016. p. 16.

Percebe-se, nessa linha de raciocínio, a inexistência de um modelo de racionalidade jurisdicional capaz de oferecer soluções criativas e amoldadas à realidade complexa e multifacetada da sociedade moderna. A interpretação formalista retira do Magistrado o poder de buscar a solução ótima para o caso concreto.

Outro ponto extremamente falho no dispositivo que vigora no Brasil é a morosidade excessiva dos processos de Recuperação Judicial. A “eternização” do processo acaba transformando o mecanismo pouco efetivo para todas as partes envolvidas. Segundo Fazzio Júnior²⁹:

Não é de hoje que a doutrina e a jurisprudência se repetem, até cansativamente, nas críticas à eternização dos processos de falência. A extinção do empresário insolvente que, necessariamente, na lei, já é morosa, revela-se, na prática, um arrastado e infrutífero suceder de atos processuais em prejuízo dos credores, da atividade empresarial e do mercado. Nem é necessário enaltecer os inconvenientes suscitados pela burocracia processual que marca a agonia do devedor.

Pode-se dizer que ao analisar os fatores socio-legais que levaram à sua elaboração, em certa medida, a Lei 11.101/2005 mostrou-se parcialmente eficaz. Não há dúvidas de que, no que se refere à sua aplicação sobre aqueles em situação de crise econômica, com o objetivo de se recuperarem por meio de recuperação judicial ou encerrarem suas atividades de forma regular através da falência, buscando honrar todas as dívidas do falido de maneira justa, ela é efetiva. Além de proteger a massa falida e os credores, é inegável que a nova legislação tem como preocupação a preservação da empresa, mesmo que seja necessária a sua exploração por um terceiro, buscando garantir a manutenção dos empregos existentes e a geração de riqueza. No entanto, sua efetividade não atinge o nível desejado. A falta de observância evidente de dispositivos constitucionais e a excessiva autonomia concedida à Assembleia Geral de Credores contribuem significativamente para isso.

²⁹ FAZZIO JÚNIOR, Waldo. *Nova Lei de Falência e recuperação de empresas*. São Paulo: Atlas, 2005. p. 243-244.

4.2. EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA LEGISLAÇÃO FALIMENTAR NA ARGENTINA

Nos últimos tempos, a Argentina tem realizado uma série de reformas em sua legislação de insolvência, o que a coloca em uma posição avançada em comparação com outros países da América Latina. A Lei nº 19.551 de 1972 foi um marco importante nessa evolução, baseando-se nos princípios da teoria da empresa, continuidade e unidade do sistema concursal. Essa lei tinha como objetivo ampliar a proteção ao crédito, ao comércio, aos devedores de boa-fé e às relações trabalhistas, além de incentivar a preservação das empresas e a adoção de medidas preventivas.

Posteriormente, a Lei nº 22.917 de 1983 trouxe ajustes que aprimoraram a disciplina da continuidade, permitindo a preservação das empresas e regulando acordos preventivos judiciais e extrajudiciais. Esses acordos tinham como requisitos a constatação de situação de insolvência financeira e a unificação das regras concursais.

A Lei nº 24.522 de 1995 entrou em vigor e sofreu alterações em 2002 e 2006, refletindo a constante preocupação do legislador argentino em tornar o direito concursal mais eficiente e fortalecer a proteção ao crédito. Essa legislação manteve a base estabelecida pelas leis anteriores, mas introduziu novidades para fortalecer a proteção aos credores e prevenir crises.

Pode-se observar que a Argentina promulgou a reforma de sua Lei de Falências através das alterações trazidas pelas Lei 25.589/2002 e Lei 26.086/2006, também por pressões advindas do FMI (Fundo Monetário Internacional) e do Banco Mundial. Com essas reformas, passou a ser permitida a alienação do estabelecimento empresarial sem sucessão tributária ou trabalhista, estimulando a preservação da atividade.

Segundo Fernandes³⁰, a legislação Argentina tem como princípios: “(i) defesa do crédito e tratamento igualitário dos credores; (ii) salvaguarda da integridade patrimonial do devedor; e (iii) preservação da atividade empresarial útil.”

Dessa forma, o princípio da continuidade das empresas foi reorientado para permitir a manutenção apenas das empresas economicamente viáveis. Além disso, a

³⁰ FERNANDES, Waldemar. *A proposta da nova Lei de Falências e os efeitos na atividade pericial contábil*. 2004. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade estratégica) - FECAP - Faculdade Escola de Comércio Álvares Penteado, São Paulo, 2004. p. 41.

lei ampliou o poder e a participação nos procedimentos judiciais, estabelecendo normas para os processos de concordata preventiva e falência.

Segundo Merjane³¹,

o ordenamento concursal atual está estruturado com base na supramencionada lei criada e posta em vigor no ano de 1995, Lei nº 24.522, e suas modificações, Lei nº 25.589 e 26.086. A Argentina tem o sistema jurídico assentado nas bases do sistema romano-germânico. Possui mecanismo para viabilizar a empresa e para satisfazer os credores, cita-se, além do concurso preventivo (recuperação judicial), o acordo preventivo extrajudicial (recuperação extrajudicial) e a quebra (falência). O instrumento mais comum desta legislação argentina é o concurso preventivo. Este procedimento opera sob o comando exclusivo do devedor visando à obtenção de um acordo com a maioria dos credores e cujo âmbito de aplicação se estende obrigatoriamente a todos os demais possíveis credores.

Sendo assim, fica claro que atualmente a recuperação judicial, regulada pela Lei 24.522/1995, considerando as mencionadas alterações. Vale destacar que, na Argentina, tal instituto é conhecido como "concurso preventivo". Por meio desse processo judicial, a empresa em dificuldades busca do juiz a declaração formal de sua situação financeira delicada e a convocação dos seus credores para negociar um acordo preventivo.

O procedimento requer que a empresa apresente um minucioso relatório elucidando sua situação patrimonial, financeira e contábil, acompanhado de uma proposta de acordo preventivo aos seus credores. O objetivo é oferecer uma solução que viabilize a reestruturação da companhia, permitindo-a retomar a atividade econômica e honrar suas obrigações.

Para que a recuperação judicial ocorra de forma ordenada e justa, o juiz encarregado nomeia um síndico, responsável por fiscalizar todo o processo e certificar-se da veracidade dos créditos dos credores. Essa figura tem papel crucial na garantia da transparência e imparcialidade do processo.

³¹ MERJANE, Lara. *Direito comparado: considerações acerca da falência nos ordenamentos jurídicos brasileiro e argentino*, 2016. p. 19.

Uma vez apresentada a proposta pela empresa em crise, é realizada uma audiência informativa, na qual os credores têm a oportunidade de se manifestar sobre a oferta apresentada. Em seguida, ocorre uma assembleia geral, onde os credores votam acerca da aceitação do acordo preventivo. Essa votação é determinante para o desfecho do processo de recuperação judicial.

Caso a maioria dos credores concorde com os termos do acordo, ele deve ser homologado pelo juiz responsável pelo caso. É importante ressaltar que o acordo preventivo pode prever condições de pagamento que se estendam por até dez anos, possibilitando à empresa reerguer-se financeiramente sem comprometer sua estabilidade.

Entretanto, é necessário frisar que, caso o acordo não seja alcançado ou, ainda, caso não seja cumprido posteriormente, o juiz pode decretar a falência da empresa. Essa medida visa proteger os interesses dos credores e garantir que a recuperação judicial seja uma via viável e efetiva para todas as partes envolvidas.

Apesar disso, é importante destacar que, pelo sistema atual, considerando os sistemas anteriores, houve sensível redução dos poderes do juiz no que diz respeito a homologação do plano apresentado. O juiz ficou limitado ao controle de legalidade sobre os termos das decisões da assembleia, sem voltar-se aos aspectos econômicos do acordo.

Além disso, é possibilitado ao juiz homologar a proposta do recuperando, mesmo que não tenha sido obtido o quórum de maioria necessária, caso pelo menos uma das categorias quirografárias tenha o aprovado.

No sistema argentino, não há uma fórmula única para lidar com empresas em crise. Ao contrário disso, existem diferentes possibilidades, permitindo que o juiz analise a difícil situação da empresa e os impactos nos credores, economia e sociedade de forma geral. O controle judicial se concentra nas questões legais, enquanto as questões econômicas são tratadas considerando a realidade do mercado e o consenso entre o devedor e os credores da empresa em crise.

Resta evidente o esforço do país em promover uma estrutura jurídica que estimule a recuperação empresarial e a estabilidade econômica, alinhando-se com as melhores práticas internacionais nesse campo.

4.3. EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA LEGISLAÇÃO FALIMENTAR NOS ESTADOS UNIDOS

Norteadas pelos princípios referenciados como ideais ao longo da presente dissertação, a legislação falimentar dos Estados Unidos é guiada pelo novo e moderno instituto jurídico compatível com as tendências internacionais, ao atender as peculiaridades e necessidades da empresa em crise, em um esforço criativo para viabilizar a sua continuidade, visando a preservação de sua função social.

Ao longo da história, o Direito Concursal nos Estados Unidos passou por transformações significativas. Inicialmente, centrava-se na liquidação dos bens do devedor insolvente sob a supervisão do Poder Judiciário. Contudo, com o avanço da sociedade e da economia, especialmente após a Revolução Industrial e a globalização, houve uma mudança de perspectiva e um início transitório de entendimento. Reconheceu-se que a falência de uma empresa não afetava apenas interesses particulares, mas também tinha impacto social. Assim, houve um fortalecimento do aspecto social da empresa e a necessidade de uma intervenção estatal mais ativa. Os processos de falência e concordata deixaram de ser meros conflitos entre devedores e credores, passando a ser encarados como situações que exigiam uma resposta socialmente responsável. O foco passou a ser a proteção dos interesses envolvidos, a preservação dos empregos, o estímulo ao desenvolvimento econômico e a contribuição para o bem-estar da sociedade como um todo.

Considerando esses aspectos, Skeel Junior³² descreve que as origens da *corporate reorganization* vêm do final do século XIX, com a quebra de um terço das companhias ferroviárias nos Estados Unidos logo após a guerra civil no país. A crise econômico-financeira associava-se à subestimação dos custos de construção das ferrovias e superestimação do número de passageiros. Essas companhias eram em parte subsidiadas pelo governo e, em larga medida, financiadas junto a investidores privados mediante emissão de títulos de dívida livremente negociáveis. Frequentemente, tratava-se de várias emissões, cada qual com características próprias, sendo que algumas delas eram garantidas com hipoteca sobre trechos de

³² SKEEL, David A. *Debt's Dominion: a history of Bankruptcy Law in America*. Nova Jersey: Princeton University Press, 2001. p. 48-50.

trilhos que cruzavam diversos Estados, edificações adjacentes e terrenos. Havia investidores nos Estados Unidos e na Europa.

As empresas ferroviárias enfrentaram problemas financeiros sérios, com perdas internas e externas que não podiam ser recuperadas. Internamente, seus credores não acharam vantajoso processá-las individualmente. Os ativos das empresas só tinham valor quando considerados em conjunto, ligados ao transporte ferroviário. Externamente, as ferrovias eram importantes para a economia do país, então não era viável fechá-las.

Para lidar com as falências das empresas ferroviárias, os juízes federais coordenaram esforços usando o conceito de *equity receiverships*. Nesse processo, um administrador nomeado pelo juiz assumia a posse das ações das empresas enquanto os administradores antigos continuavam gerindo as empresas. Comitês de credores negociavam com os acionistas uma solução para as dívidas, reestruturando o capital e envolvendo novos investidores.

Mais tarde, a reorganização de empresas em crise se tornou um negócio em si. Através do uso de *voting trusts*, os acionistas transferiam a propriedade das ações para um grupo de gestores designados. Essas reorganizações foram criticadas pelos altos custos envolvidos. Com o tempo, foram feitas mudanças nas leis de falência para melhorar o processo de recuperação das empresas em crise.

Assim, esse procedimento foi expandido e aperfeiçoado para atingir outras formas de pessoas jurídicas, demonstrando uma preocupação crescente com a ideia de recuperação de empresas e seus impactos sociais e coletivos. Fazzio Júnior³³ coloca como exemplo, nesse sentido, a Lei que foi ato contínuo no processo de desenvolvimento da legislação falimentar norte-americana, a *Bankruptcy Act*, promulgada em 1898 e que foi um dos atos que aprimorou as disposições da lei ferroviária existente.

Com o *Bankruptcy Act*, a abrangência da recuperação empresarial foi ampliada, abarcando setores além do ferroviário. Isso indicou um reconhecimento cada vez

³³ FAZZIO JÚNIOR, Waldo. *Nova Lei de Falência e recuperação de empresas*. São Paulo: Atlas, 2005. p. 27.

maior da necessidade de fornecer mecanismos legais para a reabilitação de empresas em dificuldades financeiras em diversos setores da economia.

No entanto, para Coelho³⁴, o primeiro diploma legal específico para a recuperação judicial de empresas foi promulgado em 1938, em resposta aos efeitos da crise desencadeada pela quebra da Bolsa de Valores de Nova York em 1929, também conhecida como "A Grande Depressão". Essa legislação tinha o propósito de amenizar os impactos econômicos e sociais causados pelo colapso financeiro e proporcionar mecanismos para a reabilitação de empresas em dificuldades financeiras, em meio a um contexto de ascensão de regimes socialistas, inspirados por ideologias marxistas.

Uma parte do *Chandler Act*, em 1938, fez alterações significativas no *Bankruptcy Act* de 1898, que passou a ter dois capítulos voltados para a recuperação de empresas em crise econômico-financeira, chamados Capítulo X e Capítulo XI. O Capítulo X foi criado para reorganizar grandes empresas de capital aberto, enquanto o Capítulo XI foi destinado a empresas de médio e pequeno porte. Segundo Skeel Junior, o Capítulo X acabou sendo pouco utilizado devido às dificuldades que impunha ao processo de reorganização. Alguns fatores considerados como obstáculos foram a exigência de afastamento imediato dos gestores da empresa devedora, substituindo-os por administradores nomeados, como a necessidade de seguir uma ordem rígida de pagamentos na liquidação da falência e o poder excessivo de supervisão da *Securities Exchange Commission - SEC* (Comissão de Valores Mobiliários dos Estados Unidos). A prática de reorganização de grandes empresas de capital aberto diminuiu significativamente nas décadas após o *Chandler Act*. Mais tarde, nos anos 60, houve uma retomada através do uso do Capítulo XI, em detrimento Capítulo X.³⁵

O *Bankruptcy Code* de 1978, que entrou em vigor em outubro de 1979, procurou reunir os aspectos positivos dos processos de reorganização utilizados antes do *Chandler Act*, com ênfase no controle estatal exercido pelo juiz. A reorganização do Capítulo 11 do *Bankruptcy Code* é um processo em que os credores e acionistas devem negociar uma solução para a crise da empresa devedora, mantendo os

³⁴ COELHO, Fábio Ulhoa. *Curso de direito comercial: direito de empresa*. 11. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. v. 3, p. 233.

³⁵ KIRSCHBAUM, Deborah. *A recuperação judicial no Brasil: governança, financiamento extraconcursal e votação do plano*. Tese (Doutorado em Direito) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009. p. 119-120.

administradores no comando da gestão da empresa durante todo o processo, a menos que haja motivos para substituí-los. Em geral, a reorganização implica na renovação de todas as obrigações anteriores ao pedido de falência. O *Bankruptcy Code* é a legislação falimentar utilizada atualmente nos Estados Unidos e, também, possui como princípios norteadores a função social da empresa e a sua preservação, além da satisfação do crédito dos credores.

A recuperação judicial nos Estados Unidos, apesar de efetiva, também enfrenta alguns desafios e dificuldades como a complexidade do seu processo, altos custos legais, resistência dos credores, a possibilidade de liquidação em vez de reorganização e dificuldades específicas para pequenas empresas.

4.4. EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA LEGISLAÇÃO FALIMENTAR NA EUROPA E NO MUNDO

A história da legislação falimentar na Europa é, obviamente, diretamente influenciada diretamente por todos os acontecimentos abordados no Capítulo 2 do presente trabalho. Passando pela origem do comércio, pelo Código de *Hammurabi*, pelo Direito Romano e pelo Código Napoleônico.

O século XIX foi marcado pelo desenvolvimento da falência de forma regionalizada no continente europeu. Passaremos brevemente pelos acontecimentos ocorridos em Reino Unido, França e Itália, nos itens 4.4.1, 4.4.2 e 4.4.3, até o passo seguinte, marcado pelo surgimento das empresas.

Embora as empresas já existissem desde os primórdios do Império Romano, floresceram de fato no século XIX e logo se tornaram as principais formas de empreendimento.

O impacto nas leis de falência, que até então se aplicavam a comerciantes e parcerias, foi revolucionário. Essas empresas levantavam grandes quantias de dívidas no mercado de capitais por meio de títulos, o que fez com que a antiga situação de concorrência entre bancos e credores comerciais fosse acompanhada por uma nova e numerosa população de credores com perspectivas diferentes. Todos os antigos argumentos sobre punir devedores individuais ou proteger os indivíduos mais fracos dos opressores agiotas tornaram-se irrelevantes. As empresas possuíam grande

poder de negociação (de modo que as proteções aos credores eram necessárias) e não poderiam ser punidas, apenas seus diretores poderiam ser penalizados, ideia que inicialmente ofendia o princípio firmemente estabelecido do véu da personalidade jurídica, exceto nos casos mais graves de delinquência.

As empresas, frequentemente, são organizadas em grupos, o que complica o processo. Alguns grupos são compostos por centenas ou até milhares de empresas. O tamanho, o número de funcionários e a importância dessas empresas para a economia trouxeram à tona intensas disputas sobre a proteção dos credores e a proteção dos devedores. A pressão dos acionistas públicos com direitos específicos e garantidos tornou as negociações consideravelmente mais difíceis. As empresas geralmente estão localizadas em dezenas de jurisdições diferentes.

De acordo com Wood³⁶, é possível identificar três abordagens distintas em relação ao direito da insolvência no contexto europeu da época. Essa diversidade de perspectivas é conhecida como "triplo agrupamento das principais jurisdições". O primeiro está vinculado à tradição jurídica da Inglaterra, seguindo o direito comum inglês. O segundo está relacionado à França, seguindo o grupo napoleônico. Por fim, o terceiro agrupamento é liderado pela Alemanha, com a participação dos Países Baixos e da Suíça, sendo conhecido como grupo romano-germânico.

Wood entende, ainda, que principais discrepâncias se concentram em interesses de segurança, compensação de insolvência e confiança universal, mas existem muitas outras diferenças relevantes. Essas três perspectivas radicalmente distintas em relação ao direito de insolvência foram difundidas globalmente, alcançando praticamente todo o mundo, com apenas algumas jurisdições escapando dessa influência. Para Wood esse processo representa o evento mais significativo no campo do direito comercial e financeiro já registrado, superando, em muito, o desenvolvimento da legislação falimentar ao longo dos séculos.

Pode-se dizer, dessa forma, que a divergência nos interesses de segurança entre os países se deve a circunstâncias semelhantes. A Inglaterra desenvolveu um sistema de segurança corporativa abrangente e de execução própria, fortificando as

³⁶ WOOD, Philip R. *Principles of international insolvency*. Londres: Sweet & Maxwell, 2007. v. 1. p. 19.

estruturas de governança, enquanto a França adotou uma abordagem oposta e a Alemanha ficou no meio-termo. Essas diferenças refletiam a importância dada ao capital e à construção de ferrovias na Inglaterra, a relutância francesa em relação aos interesses de segurança e a abordagem alemã mais equilibrada baseada nas tradições romanas.

É interessante notar como essas visões iniciais foram mantidas ao longo do tempo, destacando a importância da tradição e dos costumes. Além disso, a aceitação de acordos de composição pelos credores como alternativa à falência final foi lenta, devido ao ressentimento contra os devedores e a aversão histórica aos agiotas.

Esses fatores históricos influenciaram profundamente o direito de insolvência em diferentes países e mostram como as tradições e crenças culturais desempenham um papel significativo na formação das leis comerciais e financeiras.

Posteriormente, A crise econômica da Grande Depressão nos anos 1930 foi responsável por uma série de mudanças nas leis de reabilitação empresarial, atingindo também o território europeu. Essas mudanças foram impulsionadas pela presença de grandes corporações, que se tornaram os principais atores do mundo empresarial, financiadas por acionistas públicos e dívidas públicas, principalmente nos Estados Unidos e na Grã-Bretanha. A difícil situação enfrentada pelos investidores despertou fortes sentimentos de ressentimento. Além disso, escândalos e problemas no setor empresarial também influenciaram significativamente o desenvolvimento das leis de insolvência.

Em contraste com os países europeus, os Estados Unidos adotaram medidas de reorganização corporativa mais abrangentes durante a Grande Depressão. Entra aqui o cenário visitado anteriormente, no qual destacou que, entre 1933 e 1934, foram fortalecidas as composições, e em 1938 foi introduzido o Capítulo XI para pequenos devedores e o Capítulo X para corporações de capital aberto. Fica frisado que as reorganizações eram diferentes: o Capítulo X não permitia que a administração permanecesse no cargo, enquanto o Capítulo XI permitia. Os países europeus, como o Reino Unido, preferiram abordagens de renegociação fora dos tribunais ou administrações privadas para reconstrução ordenada. As leis de reorganização na Holanda e na Bélgica foram apenas ligeiramente alteradas, enquanto a Alemanha impôs requisitos de entrada tão rigorosos que sua legislação foi pouco utilizada.

A França, por sua vez, respondeu com leis especiais de curta duração, mas principalmente com um endurecimento do ataque aos diretores de empresas falidas nos decretos de 8 de agosto de 1935. Para Wood³⁷, isso: “refletiu possivelmente uma ressurgência das visões repressivas de Napoleão em relação aos devedores”.

As leis modernas de recuperação empresarial surgiram não em decorrência de recessão, mas como resultado das políticas governamentais voltadas para os funcionários, baseadas em uma filosofia política que dava prioridade ao estado corporativo e envolvendo um certo grau de protecionismo econômico. Nessas leis, o objetivo principal não era maximizar a recuperação dos credores, mas sim preservar os empregos por meio do uso do dinheiro dos próprios credores.

Para Wood³⁸, um exemplo disso foi a lei francesa 67-563 de 13 de julho de 1967, pois representou uma reformulação completa da legislação de falências na França e expandiu o *reglement judiciaire* como um mecanismo para a reorganização empresarial. Esse conceito foi ampliado ainda mais pelo Decreto-Lei de 25 de janeiro de 1985, atualmente codificado no Código Comercial, e tinha como objetivo explícito preservar empregos através do uso dos recursos financeiros dos credores.

Mais tarde, com o desenvolvimento dos novos entendimentos, a privatização exigia leis de falência. As leis de falência (e as leis sobre garantias) eram vistas como a base legal da economia de mercado. Alguns países da Europa Central ressuscitaram mais ou menos o que tinham nos anos 30, o que envolvia composições tradicionais europeias. Outros trouxeram novas leis com disposições amplas e bem-intencionadas para reorganização corporativa.

Fica claro que a história da legislação falimentar na Europa é uma jornada social que reflete a interação complexa entre eventos históricos, desenvolvimento econômico e tradições jurídicas. Ao longo dos séculos, as leis de insolvência evoluíram para atender às necessidades em constante mudança das empresas e da economia em geral.

É evidente que as divergências nas abordagens adotadas pelos países europeus, representadas pelo "triplo agrupamento das principais jurisdições",

³⁷ WOOD, Philip R. *Principles of international insolvency*. Londres: Sweet & Maxwell, 2007. v. 1. p. 25

³⁸ WOOD, Philip R. *Principles of international insolvency*. Londres: Sweet & Maxwell, 2007. v. 1. p. 26-27.

demonstram como as peculiaridades culturais e econômicas influenciaram a criação e o aprimoramento das legislações em cada nação. As diferenças em interesses de segurança, compensação de insolvência e confiança universal geraram sistemas diversos, mas igualmente relevantes, que buscavam equilibrar os direitos dos credores e os interesses dos devedores.

A Grande Depressão, por sua vez, trouxe novos desafios para as leis de recuperação empresarial, impulsionando mudanças significativas, tanto nos Estados Unidos como na Europa. Enquanto os EUA adotaram medidas abrangentes de reorganização corporativa, os países europeus optaram por caminhos distintos, cada um alinhado às suas próprias realidades políticas e econômicas.

Ao analisarmos a evolução das leis de insolvência na Europa, fica clara a importância de compreender as raízes históricas e culturais que moldaram essas normas. Além disso, o surgimento das leis de falência como base legal para a economia de mercado reforça a relevância contínua dessas leis para a estabilidade e o funcionamento dos sistemas comerciais e financeiros modernos.

A história da legislação falimentar na Europa nos ensina que a adaptação constante é essencial para lidar com os desafios sempre cambiantes do cenário empresarial. Através da compreensão das lições do passado, é possível construir um arcabouço jurídico sólido e flexível, capaz de proteger os interesses de todas as partes envolvidas e impulsionar o desenvolvimento econômico e social em um contínuo caminho evolutivo.

4.4.1. Do Reino Unido

De acordo com Wood³⁹, os desenvolvimentos ingleses foram relativamente tardios em comparação com a Europa continental. A primeira lei de falência adequada na Inglaterra foi introduzida por Henrique VIII em 1542, um monarca mais conhecido por sua prodigalidade matrimonial em série e um procedimento inovador de divórcio por decapitação. Essa foi substituída por uma lei elisabetana em 1571, que foi mantida com emendas até a Lei de Falência de 1705, que codificou a compensação de

³⁹ WOOD, Philip R. *Principles of international insolvency*. Londres: Sweet & Maxwell, 2007. v. 1. p. 16.

insolvência e introduziu uma descarga para pessoas físicas, e a Lei de Falência de 1723. As duas leis permaneceram em vigor por dois séculos. A partir daí, houve um rápido e febril desenvolvimento no século XIX, durante a industrialização.

Foram promulgadas as Leis de Falência em 1824, 1844, 1849, 1861, a última aboliu a distinção entre comerciantes e não comerciantes, permitindo que pessoas físicas não comerciantes buscassem alívio, 1869, que introduziu dívidas preferenciais, e 1883, seguidas pela importante Lei de Falência de 1914, que permaneceu em vigor no Reino Unido com pequenas emendas por 71 anos, até 1985. Nesse meio tempo, ocorreram alterações nas disposições de liquidação das leis de sociedades, especialmente em 1929 e 1948, mas sem alterar os princípios fundamentais da lei de insolvência. Essas duas foram substituídas pela Lei de Insolvência de 1986, que unificou as insolvências corporativas e individuais. Os principais elementos das leis de falência foram estendidos para as liquidações de empresas a partir do século XIX, por meio de referência cruzada, como compensação, prova de dívidas e preferências.

Wood⁴⁰ menciona que três importantes desenvolvimentos do século XIX que impactaram as leis de falência inglesas foram: (1) a criação jurisprudencial da hipoteca corporativa universal que abrangia todos os ativos presentes e futuros para garantir todos os valores presentes e futuros, e que podia ser prontamente executada por meio da nomeação extrajudicial de um administrador como gestor possessório; (2) a introdução em 1870 do esquema de acordo corporativo, no qual credores e acionistas votavam em classes, amplamente utilizado como um plano de reorganização que permitia praticamente qualquer reestruturação de capital; e (3) o crescimento de mercados de capitais profundos, com debêntures, garantidas ou não garantidas, constituídas por uma escritura fiduciária com um administrador e que continha disposições para reuniões de detentores de títulos, nas quais a maioria dos detentores de títulos poderia, e ainda pode, impor qualquer plano que desejarem, dentro dos limites razoáveis. Esses três desenvolvimentos foram cruciais para o desenvolvimento de reestruturações corporativas ordenadas e ajudam a explicar por que os ingleses não sentiram as mesmas pressões que a França ou os EUA para recorrer a reorganizações judiciais.

⁴⁰ WOOD, Philip R. *Principles of international insolvency*. Londres: Sweet & Maxwell, 2007. v. 1. p. 16.

Lester⁴¹ aponta a preocupação dos vitorianos com a lei de falência. Houve numerosos relatórios oficiais, sem contar que quase 100 projetos de lei relacionados à falência foram apresentados no Parlamento entre 1831 e 1914. Essa preocupação se reflete na intensidade da atenção que a insolvência recebe nos tempos atuais.

Atualmente a Lei de 2002 é a que rege o direito falimentar no Reino Unido.

Nota-se que, apesar de todas as medidas adotadas, a taxa de liquidação de empresas em dificuldades financeiras é alta. Segundo Eidenmuller⁴², a taxa em 2016 foi de aproximadamente 90%. Para ele, número resultante da falta de procedimentos de reestruturação funcionais.

4.4.2. Da França

Na França, um marco importante foi a promulgação da *Ordonnance de Commerce* em 1673, que se tornou o primeiro código comercial aplicado em todo o país. O Título XI dessa *ordonnance* estabeleceu as bases da legislação de falências presentes nos códigos comerciais franceses de 1807 e 1838, que, por sua vez, influenciaram os diversos códigos de falência ao redor do mundo. Esses procedimentos eram principalmente aplicáveis a comerciantes, e não havia uma forma de descarga para o devedor. O Código de 1807 era notoriamente rigoroso, por conta das exigências de Napoleão, e concedia ao tribunal amplos poderes para prender e deter devedores. O Código de 1838 serviu como base para o Código da Bélgica de 1851, que ainda está em vigor, embora tenha sido modificado diversas vezes, especialmente em 1998. O Luxemburgo também possui sua própria versão do código, complementada por leis sobre composições preventivas em 1886 e 1911. Na Bélgica, uma lei de 1883 foi pioneira na introdução de uma composição preventiva, em oposição a uma composição pós-falência.⁴³

Mais tarde, a lei de 1889 trouxe a introdução da liquidação judicial. Em 1935, a França retomou medidas severas contra os falidos e os gestores de empresas

⁴¹ LESTER, V. Markham. *Victorian insolvency: Bankruptcy, imprisonment for debt, and company winding-up in nineteenth-century England*. Oxford: Clarendon Press, 1995. *passim*.

⁴² EIDENMÜLLER, Horst. Contracting for a European insolvency regime. *European Business Organization Law Review*, [s.l.], v. 18, n. 2, p. 273-304, jun. 2017. p. 13.

⁴³ WOOD, Philip R. *Principles of international insolvency*. Londres: Sweet & Maxwell, 2007. v. 1. p. 16.

insolventes, criando o conceito de falência acessória para os proprietários de negócios insolventes, além de penalidades e desqualificações para diretores. As leis de 1838 e 1889 foram substituídas por uma nova lei de falências em 1955, que resultou em uma revisão abrangente em 1967, introduzindo um processo de reorganização amplo (essencialmente uma moratória judicial seguida de um plano aprovado pelo tribunal), que, por sua vez, levou à legislação de 1985 com ênfase na recuperação. Essa legislação ainda está em vigor e passa por alterações periódicas.⁴⁴

Teixeira⁴⁵ ensina que:

a França foi o primeiro país europeu a cuidar da matéria, especialmente a partir de 1985 em que a recuperação de empresas surgiu com a finalidade de salvar a empresa, manter os empregos, bem como promover o pagamento dos credores. além da recuperação empresarial para empresas que tenham contra si configurada, e como pressuposto, a cessação de pagamentos, existe o instituto da salvaguarda, um remédio judicial preventivo que consiste em um período de observação que precede a cessão dos pagamentos, visando assim uma reorganização antes mesmo do inadimplemento das obrigações. Trata-se efetivamente de um mecanismo preventivo a possíveis crises.

Pode-se dizer que a evolução histórica das leis de falência na França reflete o desenvolvimento e a adaptação das práticas comerciais ao longo dos séculos. A influência do Código de Comércio de 1673 e dos códigos subsequentes demonstra a importância dessas leis para garantir a solvência e a estabilidade dos negócios no país. As reformas ao longo do tempo têm buscado equilibrar a proteção dos devedores com a salvaguarda dos direitos dos credores, refletindo a necessidade de promover reestruturações eficientes e preservar a atividade econômica. É interessante observar a influência dessas leis francesas na legislação de falência de outros países, como a Bélgica e o Luxemburgo. Essa disseminação de princípios jurídicos reflete a importância de um sistema legal sólido e adaptável para lidar com situações de insolvência.

⁴⁴ WOOD, Philip R. *Principles of international insolvency*. Londres: Sweet & Maxwell, 2007. v. 1. p. 16.

⁴⁵ TEIXEIRA, Tarcisio. A recuperação judicial de empresas. *Revista da Faculdade de Direito*, Universidade de São Paulo, [s. l.], v. 106, n. 106-107, p. 181-214, jan. 2012. p. 210-211

A lei francesa de insolvência segue um sistema conhecido como *Procédure de Sauvegarde* (procedimento de salvaguarda) para a reestruturação e recuperação de empresas em dificuldade, permitindo-lhes continuar suas atividades enquanto implementam um plano de reestruturação. Além disso, existem outros procedimentos, como a *Procédure de Redressement Judiciaire* (procedimento de reabilitação judicial) e a *Liquidation Judiciaire* (liquidação judicial), para casos em que a recuperação não é viável. Atualmente, a França segue as diretrizes da sua Lei de 2006.

Apesar disso, assim como no caso do Reino Unido, a taxa de liquidação de empresas em dificuldades financeiras é alta. O caso da França, porém, é bem menos preocupante do que no caso dos britânicos. Segundo Eidenmuller⁴⁶, a taxa em 2016 foi de aproximadamente 70%, fato que demonstra maior efetividade do procedimento adotado.

4.4.3. Da Itália

O Direito Romano foi redescoberto na Europa Ocidental após o século XI d.C., após a descoberta dos Digestos de Justiniano em Pisa e seu estudo inicial em Bolonha. O corpus de Justiniano, datado dos anos 530 d.C., foi um dos primeiros textos de grande escala dedicados em parte ao crédito, incluindo sua recuperação. É verdade que os bárbaros que invadiram o Império Romano tinham códigos legais primitivos, mas parece duvidoso que estivessem muito interessados em falências. Foi realmente apenas mais tarde, no século XIII e posteriormente, que a lei de falências foi revivida na Europa Ocidental, primeiramente nas cidades renascentistas do norte da Itália e depois nos outros grandes centros comerciais da Europa Ocidental, incluindo as feiras de Champagne e Brie. Foi no norte da Itália que a economia de crédito europeia teve sua primeira fonte, e foi aqui que os primeiros bancos europeus foram fundados, apesar da antipatia religiosa pela usura. O conceito de bancos, tornou-se necessário devido ao aumento do uso do dinheiro como meio de troca e reserva de valor, foi uma invenção monumental na história, porque agora era possível direcionar grandes quantidades de riqueza individual, reunida nos bancos, para empréstimos e crédito.

⁴⁶ EIDENMÜLLER, Horst. Contracting for a European insolvency regime. *European Business Organization Law Review*, [s.l.], v. 18, n. 2, p. 273-304, jun. 2017. p. 13.

No entanto, levaria algum tempo antes que os credores bancários substituíssem os credores comerciais como os credores dominantes em falências. As cidades italianas introduziram um período suspeito para preferências fraudulentas, por exemplo, Milão, seis meses (1341), Ferrara, sete meses (1566), Siena, um mês (1644), Florença, três meses (1415). Em Bolonha, os penhores deveriam ser concedidos pelo menos 25 dias antes da falência para serem válidos. As leis de preferência são as mais antigas de todas as doutrinas de insolvência. Suas principais linhas foram estabelecidas há séculos, com poucas mudanças substantivas, exceto nas margens.⁴⁷

Embora os procedimentos de falência fossem reconhecivelmente modernos, pelo menos na Itália, eles eram fortemente criminalizados: a tortura era usada para estabelecer o paradeiro dos bens, semelhante às investigações draconianas modernas de diretores, e o devedor era proscrito, semelhante à desqualificação moderna de diretores de empresas e exclusão de gerentes por meio de leis regulatórias aplicáveis a bancos. Os códigos italianos do século XIX eram baseados nos modelos napoleônicos, mas então, por uma extraordinária reviravolta dos acontecimentos, a Itália introduziu legislação baseada na BA 1879 alemã no meio da Segunda Guerra Mundial: essa foi a Lei de Falências Italiana de 1942. Ela permitia, por exemplo, a compensação de insolvência. Foi como se a Itália tivesse redescoberto o comercialismo das cidades-estado italianas do Renascimento, perdido após a colonização legal do século XIX pela França napoleônica.

Chegamos então à Lei adotada atualmente na Itália. O promulgado Decreto Legislativo 14/2019 representa uma abalizadora reforma ao sistema anteriormente pautado na concordata preventiva, alçando-o a novos patamares de eficiência e assertividade. Em sua essência, esse diploma normativo contempla dois distintos modelos de recuperação judicial, a saber: o pacto com os credores, denominado *accordo di ristrutturazione dei debiti*, e o desenho estratégico de reestruturação, intitulado *piano di risanamento*.

O acordo com os credores emerge como um instrumento contratual estabelecido entre a empresa acometida pela crise e seus ávidos credores, o qual,

⁴⁷ WOOD, Philip R. *Principles of international insolvency*. Londres: Sweet & Maxwell, 2007. v. 1. p. 13-14

para surtir efeitos legais, deve ser devidamente homologado pelo judiciário competente. Esse acordo, de suma importância para o processo de reabilitação econômica, preceitua o regramento dos pagamentos aos credores por um período de até uma década, abrindo a possibilidade para a redução ou postergação das obrigações pendentes. Trata-se, pois, de uma ferramenta flexível e adaptável, que visa assegurar o equilíbrio financeiro da empresa em situação delicada.

Por outro vértice, o plano de reestruturação configura-se como um documento minuciosamente confeccionado pela própria empresa, com o imprescindível auxílio de um profissional de alta competência, cuja aprovação é conferida pelo escrutínio do tribunal. Esse plano, permeado de importância estratégica, deve primordialmente evidenciar a viabilidade econômica da entidade em crise e elencar um rol de medidas perspicazes para transpor o cenário adverso. O alcance temporal dos pagamentos aos credores pode ser estendido por até duas décadas, apresentando-se também como uma alternativa viável para o enfrentamento das dívidas, por meio da concessão de alívio temporário ou adiamento das obrigações.

Biscotti⁴⁸ aponta que, em um primeiro momento, devemos “lembrar que a lei de 1942 era a lei de um Estado intervencionista, para um país cuja economia era fechada aos mercados estrangeiros, antes da promulgação da constituição (em 1947)”. Desde então, as coisas mudaram muito. Entre 1942 e 2006, a jurisprudência e leis específicas se tornaram portadoras de atitudes diferentes da sociedade e de outras necessidades em relação aos processos de falência. Nos últimos setenta anos, tanto na Itália como em toda a Europa, um senso crescente de protecionismo, do ponto de vista social, marcou o tópico da aplicação dos sistemas de falência.

Segundo Biscotti⁴⁹:

uma perspectiva diferente, mais radicalmente liberal, tem ganhado força recentemente, baseada no modelo dos Estados Unidos. A ideia de que dentro das empresas em dificuldades financeiras existe um "núcleo de negócios" que vale a pena proteger é o ponto de vista que sugere reinvestir os ativos por meio da liquidação. Isso significa

⁴⁸ BISCOTTI, Barbara. Safeguarding of credit and bankruptcy: history and regulating tendencies: the Italian experience. *Jurisprudencija*, Milão, v. 120, n. 2, p. 325-340, 2010. p. 328.

⁴⁹ *Ibid.*, p. 330.

expulsar o empresário falido do negócio intacto. Essa é a principal perspectiva que inspirou as novas leis de 2005 e 2006, juntamente com o "decreto corretivo" de 2019 - mudar o foco de uma visão subjetiva (o empresário) para uma visão objetiva (a empresa).

Apesar disso, a Itália, assim como nos casos do Reino Unido e da França, possui uma taxa de liquidação de empresas em dificuldades financeiras alta. O caso da Itália é o mais crítico dos três. Segundo Eidenmuller, a taxa em 2014 foi de aproximadamente 95%, fato que demonstra péssima efetividade no procedimento adotado até então. Espera-se, no entanto, que os números melhorem gradativamente com a aplicação na nova legislação.

5. ANÁLISE CRÍTICA DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

O presente capítulo fará uma análise crítica da Recuperação Judicial, levando em conta todo o conteúdo apresentado até aqui.

Será feita uma análise crítica da evolução histórica do instituto da recuperação judicial, pautada pelos aspectos sociais, políticos e econômicos, bem como pelas alterações sociais e as necessidades observadas.

Será feita, também, uma análise comparativa entre as práticas adotadas atualmente nos países estudados. Nesse sentido, serão um pouco mais aprofundadas essas práticas de modo que seja possível a efetivação de uma análise crítica mais elaborada.

5.1. ANÁLISE CRÍTICA DA EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

Considerando todo o contexto já discutido, observamos que, no passado, mesmo com a codificação napoleônica, uma característica marcante foi a punição ao devedor insolvente. Inicialmente, o Direito Concursal era visto como a liquidação dos bens do devedor insolvente, sob os ditames do Poder Judiciário. No entanto, com o passar do tempo, a sociedade evoluiu e a economia avançou rapidamente, exigindo que o direito falimentar se adaptasse a essas mudanças.

A Revolução Industrial trouxe consigo um rápido desenvolvimento econômico e o processo de globalização, que trouxe alterações significativas na situação socioeconômica. Isso demandou uma reformulação dos princípios e institutos do direito falimentar. Durante o período contemporâneo, que incluiu as duas guerras mundiais até meados do século passado, houve uma valorização das concordatas como mecanismos preventivos ou suspensivos da liquidação. Houve diversas crises econômicas, desastres financeiros e um favorecimento evidente dos credores majoritários, fato esse problemático até os dias de hoje. Naquela época, acreditava-se que o empresário honesto e infeliz nos negócios deveria receber tratamento legal favorável, com a possibilidade de concordatas dilatórias e remissórias. Era necessário implementar transformações significativas, abandonando a essência de disputa privada que caracterizava os processos de falência e concordata, de forma a permitir

uma intervenção mais ativa do Estado diante das crises econômicas que afetavam as empresas públicas, sociedades estatais e instituições financeiras. Nesse contexto, houve um fortalecimento do aspecto social da empresa, ganhando maior destaque.

A abordagem adotada passou a reconhecer que a falência ou a insolvência de uma empresa não dizia respeito apenas aos interesses particulares dos envolvidos, mas também tinha um impacto significativo na sociedade como um todo. A quebra de uma empresa poderia resultar em perdas de emprego em larga escala, afetar o equilíbrio econômico de uma região ou até mesmo comprometer o sistema financeiro como um todo.

Dessa forma, a necessidade de uma intervenção estatal mais efetiva se tornou evidente. O Estado passou a desempenhar um papel crucial na criação de mecanismos e políticas para enfrentar as crises empresariais, oferecendo apoio e proteção tanto aos credores quanto aos trabalhadores envolvidos. Essa mudança de perspectiva visava não apenas preservar o interesse privado das partes envolvidas, mas também garantir a estabilidade social e econômica.

Assim, os processos de falência e concordata deixaram de ser vistos exclusivamente como conflitos entre devedores e credores, e passaram a ser abordados como situações que demandavam uma resposta socialmente responsável. A empresa, antes considerada apenas como uma entidade com fins lucrativos, passou a ser vista como um agente integrado na comunidade, com obrigações e responsabilidades perante a sociedade em geral.

Essa mudança de enfoque teria como objetivo principal minimizar os impactos negativos das crises empresariais, protegendo os interesses dos envolvidos e promovendo a continuidade das atividades empresariais de forma sustentável. Ao priorizar o aspecto social da empresa, buscava-se não apenas evitar o colapso de negócios, mas também preservar empregos, estimular o desenvolvimento econômico e contribuir para o bem-estar da sociedade como um todo.

Fazzio Júnior⁵⁰ diz:

⁵⁰ FAZZIO JÚNIOR, Waldo. *Nova Lei de Falência e recuperação de empresas*. São Paulo: Atlas, 2005. p. 10.

a crescente unificação do Direito Privado e a interpenetração do Direito Público e do Direito Privado, a valorização do Direito Fiscal, do Direito do Consumidor, do Direito Previdenciário e do Direito Financeiro, obrigou a procura de desfechos mais construtivos e menos radicais para as crises.

Nessa toada, como pudemos observar, alguns países compreenderam a necessidade de reformulação, colocando assim a recuperação das empresas como um norte, a partir de uma nova concepção de direito falimentar.

O processo de transição tem sido extremamente veloz. Países ao redor do mundo que introduziram reformas importantes em sua legislação de falências desde 2000 incluem, segundo Wood⁵¹:

os Estados Unidos (2005), Reino Unido (2002), Japão (1999-2005), Alemanha (2003), Áustria (2003), Itália (1999-2006), França (2006), Brasil (2005, substituindo legislação de 1945), Turquia (2004-2005), Bolívia (2003), Peru (2002), Chile (2002), Uruguai (2001), México (2000, substituindo uma lei de 1993), Argentina (2002), Finlândia (2004), Rússia (2002), Eslováquia (2005), Espanha (2003), Ilhas Virgens Britânicas (2003), Bulgária (2006), Romênia (2006), China (2006), República Tcheca (2006), Coreia (2006), Nepal (2005), Noruega (2000), Estônia (2004), Polônia (2003), Lituânia (2001), Ucrânia (2000), Portugal (2004), Hungria (2006) e Canadá (2006), entre outros.

Ficou evidente que nos últimos 20 anos, houve um aumento na atividade legislativa relacionada à falência. Uma grande quantidade de leis, regulamentos, decretos e emendas foram elaborados e praticados. É notável o fato de a sociedade, em âmbito global, ter compreendido a necessidade de evoluir no tocante ao tratamento deste tema.

Ficou claro também que a maioria das principais economias do mundo, assim como muitos outros países, adotou uma legislação moderna de recuperação corporativa de baixa entrada nos últimos 25 anos ou mais, apesar de ainda identificados diversos problemas nas legislações e práticas adotadas.

⁵¹ WOOD, Philip R. *Principles of international insolvency*. Londres: Sweet & Maxwell, 2007. v. 1. p.

5.2. ANÁLISE COMPARATIVA ENTRE AS LEGISLAÇÕES E PRÁTICAS NOS PAÍSES: DIFERENÇAS E SIMILARIDADES

De acordo com o colocado, a ideia proposta pelo conceito de recuperação judicial é excelente. Ficou claro que os países estudados buscam de fato um caminho positivo que vislumbra a efetivação da satisfação das necessidades de todas as partes envolvidas em uma situação de dificuldades de uma empresa.

Conforme estudado, no Brasil a recuperação judicial é regulada pela Lei 11.101/2005, que substituiu a antiga concordata. A Lei prevê três modalidades de recuperação judicial: ordinária, especial e extrajudicial. A recuperação judicial ordinária é a mais comum e abrange todas as empresas que atendam aos requisitos legais, como ter mais de dois anos de atividade, não ser falida ou ter obtido recuperação judicial há menos de cinco anos, entre outros. Nessa modalidade, a empresa deve apresentar um plano de recuperação judicial à assembleia geral de credores, que pode aprovar, rejeitar ou modificar o plano. O plano deve prever o pagamento dos credores em até 36 meses, podendo ser prorrogado por mais 36 meses em casos excepcionais. A recuperação judicial especial é destinada às microempresas e empresas de pequeno porte, que têm um procedimento simplificado e um prazo menor para apresentar o plano de recuperação judicial (60 dias). A recuperação judicial extrajudicial é uma forma de negociação direta entre a empresa e seus credores, sem a intervenção do Judiciário, desde que haja a adesão de pelo menos três quintos dos credores de cada classe, fator esse que muitas vezes tende a inviabilizar esta modalidade, uma vez que, nos procedimentos mais usuais, os credores gozam de amplos poderes.

Fica claro que, no Brasil, o poder concedido à assembleia de credores é um tanto quanto excessivo. O procedimento adotado praticamente coloca o devedor nas mãos dos seus credores. Além disso, um problema prático dos procedimentos adotados no Brasil é a burocracia excessiva, fator que enterra qualquer possibilidade de celeridade processual. Nesse sentido, Kirschbaum⁵² explica:

⁵² KIRSCHBAUM, Deborah. *A recuperação judicial no Brasil: governança, financiamento extraconcursal e votação do plano*. Tese (Doutorado em Direito) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009. p. 22.

À medida que a prioridade dos credores aumenta na hierarquia de créditos durante o processo de recuperação judicial, é mais provável que eles prefiram a liquidação em vez da recuperação da empresa. Isso é especialmente verdadeiro se a empresa tiver recursos suficientes para pagar esses credores. Por exemplo, aqueles com garantias reais podem optar pela liquidação se puderem recuperar parte de seus créditos por meio da venda de ativos, após o pagamento dos credores com prioridade superior. Os credores com garantias preferem receber o valor devido o mais rápido possível, em vez de enfrentar o risco de uma recuperação malsucedida da empresa.

A Argentina, por sua vez, tem a recuperação judicial regulada pela Lei 24.522/1995, que estabelece o chamado concurso preventivo. O concurso preventivo é um processo judicial pelo qual a empresa em crise solicita ao juiz a declaração de sua situação econômica e a convocação de seus credores para negociar um acordo preventivo. A empresa deve apresentar um relatório sobre sua situação patrimonial, financeira e contábil, bem como uma proposta de acordo preventivo aos credores. O juiz nomeia um síndico para fiscalizar o processo e verificar os créditos dos credores. Os credores devem se manifestar sobre a proposta da empresa em uma audiência informativa e votar em uma assembleia geral. O acordo preventivo deve ser homologado pelo juiz e pode prever o pagamento dos credores em até dez anos. Se o acordo não for alcançado ou cumprido, o juiz pode declarar a falência da empresa.

Ao contrário do termo "recuperação" amplamente utilizado no Brasil, na Argentina, o procedimento correspondente é denominado como "concurso preventivo". Vale destacar que outra diferença em relação à legislação brasileira é a possibilidade de o próprio devedor negociar diretamente com seus credores, sem a necessidade de intervenção ou presença da autoridade judicial (a legislação brasileira até permite esta possibilidade, mas exige intervenção estatal prévia – nota-se representação da figura do administrador judicial - bem como quórum de aprovação dos credores para seguimento, característica flexibilizada na Argentina), algo que difere da norma nacional, mas guarda semelhanças com o procedimento adotado nos Estados Unidos.

Essa distinção terminológica reflete abordagens distintas na concepção e implementação dos processos de reorganização econômica em ambos os países. Enquanto no Brasil o foco está na recuperação judicial sob supervisão judicial, na

Argentina e nos Estados Unidos o enfoque recai sobre o concurso preventivo, em que o devedor possui maior autonomia na negociação com os credores.

Essa autonomia concedida ao devedor argentino possibilita a busca de acordos extrajudiciais com os credores, sem a necessidade de um processo formal perante a autoridade judicial. Essa flexibilidade, inspirada em parte pelo sistema adotado nos Estados Unidos, permite que as partes envolvidas negociem de forma mais direta e célere, buscando soluções consensuais para a reestruturação financeira da empresa em crise. Essa abordagem, demonstra uma alternativa interessante, que valoriza a autonomia e a capacidade do devedor de conduzir as negociações, desde que respeitando as garantias dos credores e os direitos legais estabelecidos. Essa flexibilidade no processo de concurso preventivo argentino pode promover uma maior agilidade e eficiência nas negociações, possibilitando uma reestruturação mais eficaz e rápida para as empresas em dificuldades financeiras, aspectos que são problemáticos no Brasil.

Um ponto interessante que diferencia a lei brasileira e a argentina reside na nomenclatura atribuída ao administrador judicial, que é chamado de síndico no direito argentino, termo idêntico ao utilizado na concordata brasileira. No entanto, a figura do síndico no direito argentino desempenha essencialmente o papel de um fiscal, diferenciando-se nesse aspecto. Vale ressaltar que, ao contrário do Brasil, onde o juiz da causa escolhe diretamente o administrador judicial, na Argentina, a seleção do síndico é realizada por meio de sorteio entre pessoas qualificadas.

Outro ponto de interesse em relação a essas duas leis diz respeito à função do síndico no contexto do processo de concurso preventivo, similar à recuperação judicial no Brasil. Vale destacar que a nomenclatura “síndico” foi utilizada no passado e extinta no Brasil com a implementação da lei atual. No direito argentino, o síndico atua como um mero fiscalizador dos atos praticados pelo administrador, desempenhando um papel de auxiliar do Magistrado. Sua responsabilidade consiste em informar ao juiz qualquer ato ilegal realizado durante o processo, enquanto o próprio devedor continua controlando a empresa. Essa situação assemelha-se à norma brasileira, em que também é conferido ao administrador judicial um papel de supervisão, comunicando qualquer ato contrário à lei que seja realizado durante o curso do processo, enquanto o devedor mantém o controle da empresa.

Vale dizer que, conforme estudado, a Argentina é marcada, por uma metodologia na qual é adotada a manutenção do devedor sob a supervisão de órgão imparcial, algo similar ao que ocorre no Brasil, devendo-se considerar órgão imparcial a figura do administrador judicial.

Nos Estados Unidos (EUA), por sua vez, a recuperação judicial é regulada pelo *Chapter 11 do Bankruptcy Code*, que permite que a empresa em crise financeira se reorganize sob a supervisão de um tribunal federal. A empresa pode iniciar voluntariamente o processo ou ser forçada pelos seus credores. A empresa deve apresentar um plano de reorganização ao tribunal, que deve ser aprovado pelos credores e confirmado pelo juiz. O plano pode prever a redução das dívidas, a venda de ativos, a fusão com outra empresa ou qualquer outra medida que viabilize a continuidade da atividade econômica. A empresa continua operando normalmente durante o processo, sob o controle de um administrador nomeado pelo tribunal. O prazo para o pagamento dos credores varia conforme o plano de reorganização.

Há diferenças marcantes existem entre a legislação brasileira e a americana no tratamento dos devedores. Nos EUA, o devedor não é afastado de suas atividades, não há nomeação de um administrador judicial pelo juiz para oferecer suporte. Em contraste, no procedimento brasileiro, é comum ver administradores designados pelo juiz, fiscalizando a implementação do plano apresentado pelo empresário durante a recuperação. No cenário falimentar, o devedor é afastado e o administrador assume o controle até o fim do processo.

Outra discrepância entre as normas é que, nos EUA, o devedor é responsável por negociar diretamente com os credores, o que não ocorre de forma tão livre na legislação brasileira, em que o juiz desempenha um papel significativo nessa negociação. Entretanto, na recuperação extrajudicial, o devedor assume a negociação sem a intervenção do juiz, sendo sua aprovação apenas necessária para homologar o plano, mas, conforme destacado, esse procedimento depende de aprovações em meio a um processo lento, burocrático e pouco eficiente.

Nota-se, ainda, que a legislação norte-americana é mais flexível que a brasileira, se aproximando mais da Argentina, conforme comentado anteriormente. Vale destacar que a norma brasileira também possui inspiração na norma norte-americana. Os procedimentos norte-americanos são menos burocráticos e mais

liberais, concedendo maior liberdade de negociação aos devedores, afastando o modelo de concessão de autonomia excessiva aos credores. Segundo Teixeira⁵³:

Os Estados Unidos foram quem primeiro disciplinou o instituto da recuperação de empresas, desde 1938, mas com substancial avanço e inovações em 1978 com a norma de reforma falimentar, a qual consolidou o princípio da reorganização empresarial, cujo processo de reorganização, de iniciativa do devedor ou dos credores, visa criar condições para preservação de empresas economicamente viáveis. Vale destacar que na recuperação judicial americana todos os credores podem ser abrangidos e o devedor é mantido na gestão do negócio. neste país, fundamentalmente, se busca criar possibilidade para a negociação direta entre devedor e credores.

Nessa toada, vale destacar o *Cram Down*, interessante instituto adotado pelos Estados Unidos, que autoriza que o juiz derrube o veto dos credores, desde que preenchidos alguns requisitos, tais como: o melhor interesse dos credores (devem receber mais do que receberiam na falência); o plano seja justo e equitativo (uma classe menos privilegiada não pode receber seus créditos antes de uma com prioridade) e não haja injusta discriminação (os credores da mesma classe devem receber tratamento equânime), como forma de resguardar os interesses do devedor e da sociedade. Lopucki e Whitford⁵⁴ destacam que é importante ter em mente que o *Cram Down* é utilizado raramente, sendo muito mais frequente a ameaça de sua utilização por parte do proponente do plano para forçar um acordo com os credores potencialmente dissidentes, um meio interessante para garantir a preservação da empresa e satisfazer, mesmo que parcialmente, o crédito dos credores. Vale enfatizar que há precedentes no sentido de aplicação do instituto do *Cram Down* no Brasil há algum tempo, tendo ele sendo tipificado mais recentemente pela Lei nº 14.112/2020. Teixeira⁵⁵ diz que:

acerca da soberania ou não assembleia-geral de credores em suas deliberações, em especial na aprovação do plano, pode o juiz se sobrepor às suas decisões, notadamente nos casos de comprovada

⁵³ TEIXEIRA, Tarcisio. A recuperação judicial de empresas. *Revista da Faculdade de Direito*, Universidade de São Paulo, [s. l.], v. 106, n. 106-107, p. 181-214, jan. 2012. p. 210.

⁵⁴ LOPUCKI, Lynn M.; WHITFORD, William C. Bargaining Over Equity's Share in the Bankruptcy Reorganization of Large, Publicly Held Companies, *University of Pennsylvania Law Review*, [s. l.], v. 139, p. 141, 1990. p. 141.

⁵⁵ TEIXEIRA, *op. cit.*, p. 197.

fraude e violação do ordenamento jurídico quanto às normas de ordem pública, como o princípio da *par conditio creditorum*.

Os Estados Unidos possuem a legislação que concede ao credor maior liberdade, através do modelo de *debtor in possession*, em que a condução da empresa permanece sob a administração preexistente. Nenhuma outra legislação dá ao devedor tamanho poder de condução, livre de uma fiscalização imparcial assídua. Apesar de gozar de aspectos positivos ao adotar uma posição de influência mínima, essa prática possui alguns riscos vinculados ao não cumprimento das obrigações, o que não atenderia de certa forma a premissa do equilíbrio dos interesses conforme as expectativas levantadas.

O Decreto Legislativo 14/2019 rege a recuperação judicial na Itália. Tal Decreto reformou o sistema anterior italiano, baseado na concordata preventiva. O Decreto prevê dois tipos de recuperação judicial: o acordo com os credores (*accordo di ristrutturazione dei debiti*) e o plano de reestruturação (*piano di risanamento*). O acordo com os credores é um contrato entre a empresa em crise e seus credores, que deve ser homologado pelo tribunal. O acordo deve prever o pagamento dos credores em até dez anos, com possibilidade de redução ou adiamento das dívidas. O plano de reestruturação é um documento elaborado pela empresa com a assistência de um profissional qualificado, que deve ser aprovado pelo tribunal. O plano deve demonstrar a viabilidade econômica da empresa e as medidas para superar a crise. O plano pode prever o pagamento dos credores em até 20 anos, com possibilidade de redução ou adiamento das dívidas.

A concordata preventiva, assemelhando-se à recuperação judicial no Brasil, tem como principal objetivo superar crises e evitar a falência de empresas em dificuldades financeiras. Nesse procedimento, a empresa apresenta um plano de reestruturação que deve ser submetido à aprovação da assembleia-geral de credores. Para que o plano seja aprovado, é necessário obter maioria de votos em cada classe de credores.

Por outro lado, há também na Itália a concordata suspensiva, que busca oferecer uma segunda oportunidade no decorrer do processo falimentar de uma empresa. Esse tipo de concordata é uma medida voltada para empresas já em processo de falência, com o intuito de suspender temporariamente as ações

executórias promovidas pelos credores. Essa suspensão visa permitir que a empresa em dificuldades tenha um período de tranquilidade para se reorganizar e buscar alternativas para a superação das adversidades financeiras. Vale destacar que a recuperação judicial também prevê a suspensão de ações e execuções movidas pelos credores contra a empresa em recuperação, proporcionando-lhe um ambiente mais favorável para buscar sua reestruturação.

Essa suspensão de ações é similar, em certa medida, ao que poderia ser entendido como um elemento da antiga concordata suspensiva, mas é importante notar que a recuperação judicial tem suas próprias regras e procedimentos, sendo mais abrangente e estruturada do que a antiga concordata.

Enquanto a concordata preventiva é uma medida preventiva adotada antes da decretação da falência, a concordata suspensiva é aplicada em meio ao processo falimentar, objetivando proporcionar uma chance adicional de reerguimento à empresa, mesmo após a decretação da falência.

Observa-se que ambas visam evitar a falência da empresa, mas seus momentos de aplicação e abordagens são distintos. A concordata preventiva busca agir antecipadamente diante das dificuldades financeiras, apresentando um plano de reestruturação para aprovação dos credores. Enquanto isso, a concordata suspensiva é uma alternativa para empresas já em estado de falência, oferecendo uma pausa nas ações executórias para permitir um esforço de recuperação durante o processo falimentar.

Vale dizer que assim como no caso da Argentina e do Brasil, fica claro que a Itália é marcada por uma metodologia na qual adota-se a manutenção do devedor, sob a supervisão de órgão imparcial.

A França, berço da civilização europeia, demonstrou ser pioneira em território europeu ao legislar e aplicar, em 1985, um arcabouço legal para lidar com empresas em dificuldades financeiras. Nesse contexto, surgiu a recuperação de empresas como um instrumento vital, visando salvar as corporações em crise, preservar os postos de trabalho e garantir a satisfação dos credores.

Um dos pilares fundamentais do sistema francês é o instituto da salvaguarda, um remédio judicial preventivo que consiste em um período de observação antes que

ocorra a efetiva cessação de pagamentos. Essa abordagem proativa visa permitir uma reorganização prévia, antecipando-se em relação aos problemas decorrentes do inadimplemento das obrigações e, assim, evitando potenciais crises financeiras.

De fato, a Lei de Recuperação Judicial da França é regulada pelo Código Comercial e compreende três procedimentos essenciais: a conciliação, o salvamento e o *redressement judiciaire*.

A conciliação é um processo de negociação amigável entre a empresa em dificuldade e seus credores, intermediada por um conciliador designado pelo tribunal. O objetivo é alcançar um acordo que permita a continuidade da atividade econômica da empresa e, ao mesmo tempo, estabeleça uma estratégia viável para honrar os compromissos financeiros. Esse acordo deve ser homologado pelo tribunal e pode prever o pagamento dos credores em um prazo de até dez anos, proporcionando à empresa uma margem de manobra para se recuperar.

O “salvamento”, ou *sauvegarde*, por sua vez, consiste em um processo judicial no qual a empresa em crise solicita ao tribunal a abertura de um período de observação. Durante esse intervalo, a empresa deve apresentar um plano detalhado de salvamento que contemple a forma como pretende saldar suas dívidas ao longo de um período de até dez anos. O plano pode ainda incluir medidas de redução ou adiamento das obrigações financeiras, desde que justificadas e aprovadas pelo tribunal. Essa abordagem procura dar uma nova chance à empresa, possibilitando sua reestruturação para retomar a saúde financeira.

Por fim, temos o *redressement judiciaire*, um processo judicial específico pelo qual o tribunal declara oficialmente a situação de cessação de pagamentos da empresa. Assim como nos casos anteriores, é aberto um período de observação, mas, neste caso, ele se estende por um prazo maior, de até 15 anos. Durante esse período, a empresa deve elaborar um plano de recuperação que contemple a forma como irá quitar suas dívidas no decorrer do tempo estipulado. O plano, mais uma vez, pode incluir medidas como a redução ou adiamento das dívidas, caso isso se mostre necessário e adequado para a recuperação da companhia.

Por se tratar do primeiro país europeu a legislar sobre o tema, a lei francesa naturalmente inspirou em partes a lei brasileira de 2005.

Uma característica interessante da recuperação judicial na França, pouco adotada em outros países, é a possibilidade de formação de um quadro de administradores judiciais em casos mais complexos e volumosos, como forma de divisão do trabalho, tendo como principal finalidade a celeridade e a profissionalização da figura, segundo Bernier⁵⁶: “Além das diferenças nas atividades exercidas pelo administrador judicial francês em comparação com o brasileiro, outro grande fator distintivo é que, na França, ele é profissional liberal, sendo sua profissão reconhecida legalmente”.

Na França, a falta de flexibilidade em relação à renegociação de dívidas pode ser um entrave para a recuperação bem-sucedida das empresas, impedindo que sejam alcançados acordos que viabilizem a superação das dificuldades financeiras. Ademais, a resistência cultural à falência pode levar algumas empresas a buscar alternativas menos eficazes, prejudicando sua viabilidade no longo prazo.

A possibilidade de formação de quadro com múltiplos administradores judiciais não existe no Brasil.

A recuperação judicial no Reino Unido, conforme visto, é regulada pela *Insolvency Act* 1986, que prevê dois procedimentos: a administração (*administration*) e o acordo voluntário da empresa (*company voluntary arrangement*). O plano pode prever a venda de ativos, a fusão com outra empresa, a redução das dívidas ou qualquer outra medida que viabilize a continuidade da atividade econômica. O plano deve ser aprovado pelos credores e confirmado pelo tribunal, em processo similar ao que ocorre, em regra, nos outros países visitados. O prazo para o pagamento dos credores varia conforme o plano de reestruturação. Assim como no Brasil, o acordo voluntário da empresa é um contrato entre a empresa em dificuldade e seus credores, que deve ser supervisionado por um supervisor nomeado pela empresa.

O Reino Unido é caracterizado por um sistema com modelo que tende a afastar o devedor em relação à condução do processo, ao contrário dos casos de Brasil, França, Itália, Argentina, e principalmente Estados Unidos. No caso, nesse modelo de

⁵⁶ BERNIER, Joice Ruiz. *O administrador judicial na recuperação judicial e na falência*. 2014.

Dissertação (Mestrado em Direito Comercial) - Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014. p. 51.

afastamento da administração preexistente, há a nomeação de um agente independente para a função. Essa metodologia tende a deixar a recuperação judicial, que já é procedimento demasiadamente complexo e de difícil resolução, ainda mais engessado.

5.3. DESAFIOS PARA O FUTURO A NÍVEL GLOBAL

É importante ressaltar que sempre haverá falência sem esperança que resultará em liquidação. Estatísticas mostram que esses casos são majoritários. Em relação às leis de recuperação, o verdadeiro teste de sua eficácia é se elas conseguem realmente salvar um negócio que vale a pena ser salvo, maximizando a recuperação dos credores, sem apenas redistribuir dívidas entre diferentes grupos ou destruir transações desnecessariamente. O cerne da questão na insolvência não são os procedimentos, mas sim as prioridades, propriedade, contratos, responsabilidade e princípios fundamentais semelhantes. A decisão crucial é se a lei deve proteger os credores ou o patrimônio do devedor, e quem arcará com as perdas resultantes. Nota-se que todos os sistemas concursais examinados refletem a dicotomia “preservação da empresa” *versus* “satisfação dos credores” e nenhum deles possui uma resposta lógica e concreta, mas políticas, normas e procedimentos que funcionam ou não funcionam.

Segundo Jackson⁵⁷, quando uma empresa fica insolvente, ocorre uma corrida entre os credores para obter a satisfação de seus créditos. Ele descreve essa situação como um problema de ação coletiva. O principal objetivo do direito aplicável à insolvência, de acordo com Jackson, é evitar que esses esforços dos credores prejudiquem a capacidade produtiva e o valor da empresa devedora. Para alcançar esse objetivo, o direito deve ter mecanismos que coordenem as ações dos credores, mesmo quando eles têm interesses conflitantes.

Jackson⁵⁸ reconhece que o direito aplicável à insolvência enfrenta uma tensão entre lidar com a distribuição dos ativos e escolher a melhor solução para a empresa,

⁵⁷ JACKSON, Thomas H. *The logic and limits of Bankruptcy Law*. Washington, D.C.: Beard Books, 1986. p. 11-12.

⁵⁸ *Ibid.*, p. 11-12.

seja a recuperação ou a liquidação. Ele sugere que a questão da distribuição seja tratada separadamente. Na visão dele, o direito não deve permitir que a questão da distribuição afete a forma como os ativos da empresa devem ser utilizados. Ele também argumenta que apenas dessa maneira é possível chegar a uma solução mais produtiva para o grupo de credores como um todo.

É importante destacar que a questão da distribuição dos ativos gera conflitos de interesses entre os credores, o que traz o risco de decisões arbitrárias em relação à viabilidade econômica da empresa.

Kirschbaum⁵⁹, por sua vez, coloca que:

a decisão entre liquidação e recuperação pode criar expectativas de ganhos e perdas diferentes para cada classe de credores. Aqueles que não receberiam nada em caso de liquidação imediata têm interesse em qualquer possibilidade futura que possa beneficiá-los. Eles não têm nada a perder e podem ganhar ao apoiar os esforços para reverter a crise da empresa. Por outro lado, os credores com prioridades mais altas, desde que tenham a perspectiva de recuperar parte de seus créditos através da liquidação imediata, podem apresentar projeções excessivamente pessimistas sobre a recuperação da empresa. Isso ocorre porque eles preferem garantir o pagamento o mais rápido possível, em vez de arriscar-se em um processo de recuperação incerto. Para lidar com esse problema, é necessário encontrar um equilíbrio entre as prioridades dos diferentes credores e suas expectativas. Uma solução potencial é promover a transparência e a comunicação aberta entre todas as partes interessadas durante o processo de recuperação judicial. Isso ajudaria a alinhar as expectativas e reduzir conflitos de interesse. Além disso, a adoção de critérios objetivos para determinar a viabilidade econômica da empresa e a definição de prazos claros para as etapas do processo poderiam ajudar a garantir uma avaliação mais justa da situação.

Ela conclui que:

em última análise, é essencial promover a governança corporativa efetiva e garantir que todos os credores sejam tratados de maneira justa e equitativa no processo de recuperação. Isso pode ser

⁵⁹ KIRSCHBAUM, Deborah. *A recuperação judicial no Brasil: governança, financiamento extraconcursal e votação do plano*. Tese (Doutorado em Direito) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009. p. 23-24.

alcançado por meio de regulamentações adequadas e da atuação de profissionais especializados em reestruturação empresarial.⁶⁰

Pode-se dizer que o grande desafio à nível global é encontrar um procedimento que consiga equilibrar e acomodar da melhor forma todos os interesses envolvidos em um caso de recuperação judicial. Talvez seja impossível atingir a perfeição dentro desse aspecto, mas há a possibilidade de aperfeiçoamentos das normas existentes, seja através da conjuntura do que há de melhor dentro de cada uma delas, seja através da criação de novos métodos.

Existem pontos que podem trazer dificuldades aos países em eventuais tentativas de adoção de práticas bem-sucedidas em outros países como aspectos sociais e culturais. O fato de Estados serem completamente diferentes entre si é de importante relevância nessa discussão, porém, é possível a tentativa de trabalho em cima das melhores práticas, bem como do aperfeiçoamento delas. Lembremos sempre que o mundo está em um processo contínuo de globalização. Hoje, diversos direitos, sejam formais, sejam materiais, são direitos globais adotados e resguardados em escala global.

Esse fenômeno possui uma tendência de aumentar gradativamente. A influência do desenvolvimento tecnológico incessante, bem como das multinacionais presentes em todos os lugares é crescente e parece ser inevitável. Tendo isso em mente, não é absurdo pensar em um entendimento normativo no que diz respeito a recuperação judicial, com diretrizes bem definidas e adotadas em escala global.

5.4. PROCEDIMENTOS PARA O FUTURO A NÍVEL GLOBAL

Conforme pudemos observar, a finalidade e os princípios das legislações analisadas são muito similares. Ao mesmo tempo, as práticas e procedimentos adotados, assim como os dispositivos normativos, possuem diversas diferenças.

⁶⁰ KIRSCHBAUM, Deborah. *A recuperação judicial no Brasil: governança, financiamento extraconcursal e votação do plano*. Tese (Doutorado em Direito) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009. p. 23-24.

Segundo Kirschbaum⁶¹:

Em vista de crises econômicas, uma outra função a ser desempenhada pela lei é fornecer instrumentos para superação da crise ou contenção de seus efeitos. Isto geralmente será atingido pela reestruturação das operações da empresa. Em casos de crises eminentemente econômicas, não faz sentido recapitalizar a empresa sem que se proceda a modificações estruturais no modo como seus ativos são empregados.

Em relação ao Brasil, é interessante observar que, apesar de pautar as práticas de países mais desenvolvidos como referência, além de se tratar de legislação com um fim íntegro com políticas e procedimentos interessantes, não funciona com tanta eficiência na prática. A morosidade dos processos judiciais pode tornar a recuperação mais longa e onerosa para as empresas, além de gerar incertezas para os investidores. A complexidade e falta de previsibilidade na interpretação da legislação também podem dificultar o processo.

Apesar disso, nota-se que o Brasil possui uma legislação que busca as melhores práticas. Com a Lei nº 14.112/20 que promoveu algumas atualizações na Lei nº 11.101/2005, podemos observar ajustes relevantes na dinâmica de deliberação e aprovação do plano, podendo-se destacar: (i) É facultado aos credores apresentarem um plano alternativo, caso o plano do devedor seja rejeitado ou caso o próprio devedor não o tenha apresentado dentro do prazo estabelecido (conforme disposições dos artigos 6º, § 4º-A, e 56, §§ 4º a 6º); (ii) A realização da assembleia pode ser dispensada, desde que sejam apresentados termos de adesão que comprovem a concordância dos credores representativos necessários para a aprovação (nos termos dos artigos 39, § 4º, I, 45-A e 56-A); e (iii) Será considerado abusivo e, portanto, anulado, o voto exercido por um credor que busque obter vantagem ilícita para si ou para terceiros (de acordo com o artigo 39, § 6º).

Podemos destacar, assim, que conforme visto anteriormente, o *Cram Down*, que vinha tendo há tempos a sua incorporação sugerida ao ordenamento jurídico

⁶¹ KIRSCHBAUM, Deborah. *A recuperação judicial no Brasil: governança, financiamento extraconcursal e votação do plano*. Tese (Doutorado em Direito) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009. p. 17.

brasileiro foi tipificado. Esse instituto é um dos mecanismos que poderia ser mais bem aproveitado em diversos países. Trata-se de pauta interessante a ser implementada.

No que diz respeito ao sistema norte-americano, a maior liberdade concedida aos devedores para que as negociações sejam feitas de forma direta com os credores é caminho interessante, apesar dos riscos que podem ser observados. Essa é uma das metodologias que podem ser enquadradas em metodologia aplicável considerando-se aspectos culturais e regionais. É difícil prever se tamanha liberdade teria sucesso no Brasil, talvez determinados países, diz-se, seus cidadãos e suas empresas, ainda exijam maior intervenção do estado em procedimentos tão complexos.

Por outro lado, há questões a serem melhoradas no sistema americano. O custo elevado e a complexidade do processo de recuperação podem dificultar o acesso de pequenas e médias empresas a essa opção, favorecendo principalmente grandes corporações. Além disso, a proteção dos acionistas e executivos durante a recuperação pode ser criticada como excessiva, podendo não ser benéfica para a empresa como um todo.

Talvez no que diz respeito ao conflito de interesses e procedimentos que concedam autonomia excessiva seja a credores, seja a devedores ou até mesmo aplique-se participação demasiadamente intensiva do administrador judicial e do poder judiciário, o debate seja um pouco mais complexo. Pode ser que cada região, com suas peculiaridades, exija algo diferente. No entanto, o encontro do ponto de equilíbrio, nessa situação conflituosa, pode ser o caminho para a maior parte dos países.

Destaca-se como prática interessante o procedimento francês *sauvegarde* que permite a empresa um período prévio de observação antes da recuperação judicial e permite a sua preservação durante a reestruturação. A França é marcada também por possuir uma agilidade procedimental acima do comum. Vale destacar também a possibilidade de múltiplos administradores judiciais, sendo todos técnicos, o que gera maior segurança jurídica a todos os envolvidos e, claro, a norma e ao processo.

Outro ponto interessante que ocorre na França e em outros países, mas não ocorrem no Brasil, são o de a lei abranger não somente as empresas propriamente ditas, com a devida inscrição na junta comercial, como aqui no Brasil, mas também

agricultores, artesãos, profissionais liberais e até aos avalistas e fiadores. Como resultado, as dívidas dos avalistas e fiadores das empresas em recuperação judicial, também estão abrangidos pelo plano de salvaguarda, o que não ocorre no Brasil. Dependendo da fase do processo, é concedido o caráter confidencial o que preserva o crédito da empresa devedora.

Partindo para um lado de inovação e busca por entendimentos diversos, uma outra faceta que surge diante do processo de reestruturação econômica de empresas é como estabelecer a viabilidade financeira do procedimento de recuperação. É imprescindível determinar se a dificuldade enfrentada pela empresa é puramente monetária, intrinsecamente comercial ou uma combinação de ambos os aspectos. Para lidar com essa complexidade, a legislação deve providenciar ferramentas que possibilitem identificar a natureza da crise de forma eficaz.

Uma alternativa viável para resolver esse problema seria a avaliação minuciosa dos relatórios contábeis e dos indicadores mercadológicos da empresa. Isso auxiliaria a mensurar se a crise é ocasionada por questões financeiras passageiras ou por desafios estruturais mais profundos relacionados ao modelo de negócio.

Além disso, é relevante ponderar a experiência de especialistas especializados em reestruturação e revitalização empresarial, que possam conduzir uma análise abrangente e imparcial da situação econômica da companhia. Esses profissionais poderiam auxiliar a identificar as causas fundamentais da crise e fornecer *insights* sobre a viabilidade de uma reestruturação bem-sucedida.

Uma proposta para enfrentar esse obstáculo seria a implementação de um processo de triagem preliminar, no qual a empresa em dificuldades seria submetida a uma análise criteriosa para determinar se possui bases financeiras sólidas para se recuperar. Isso ajudaria a evitar o aporte de recursos e esforços em empresas que não possuem perspectivas reais de recuperação econômica.

Enfim, em linhas gerais, foi possível observar que França e Estados Unidos possuem leis mais desenvolvidas e regionalmente eficientes que as demais na prática. Porém, nenhum deles funciona com perfeição e excelência, mas, ainda assim, podem nos fornecer um norte mais aprimorado que os demais. É nítido que os princípios gerais são os mesmos em todos os lugares, as premissas são as mesmas, de modo que

provavelmente o caminho mais inteligente seja caminhar em direção ao que está dando certo, abandonando os atrasos e ineficiências e incorporando as inovações.

6. CONCLUSÃO

Diante do exposto, conclui-se que a recuperação judicial é um tema complexo e de grande relevância no contexto histórico-social atual. Ao longo do desenvolvimento deste trabalho, foi possível compreender como a falência surgiu e evoluiu, bem como o conceito de insolvência e as consequências desse fenômeno. A industrialização e a globalização impulsionaram a ascensão da recuperação judicial como alternativa para preservar empresas em dificuldades econômicas.

A partir da abordagem da teoria geral do direito e dos fundamentos do direito empresarial, pôde-se analisar a natureza jurídica da recuperação judicial e sua função social. A perspectiva sociológica também foi explorada, permitindo entender as diversas partes envolvidas no processo de recuperação judicial.

A pesquisa histórica revelou a evolução das legislações falimentares em diferentes países, com destaque para o modelo adotado no Brasil após a Lei de Recuperação de Empresas e Falência de 2005. Foram também examinadas as experiências da Argentina, Estados Unidos, Reino Unido, França e Itália, enriquecendo a compreensão do assunto.

A análise crítica demonstrou a relevância de se entender a evolução histórica da recuperação judicial e ressaltou a importância de comparar diferentes legislações e práticas para identificar as diferenças e similares que podem guiar aprimoramentos futuros. Nesse sentido, a identificação de desafios a nível global e a proposição de procedimentos para o futuro se mostraram essenciais para o aprimoramento do instituto da recuperação judicial.

A presente pesquisa permite concluir que a recuperação judicial é uma ferramenta jurídica valiosa para o enfrentamento das dificuldades econômicas enfrentadas por empresas em diferentes contextos e que a busca por aperfeiçoamentos nas legislações e práticas se torna fundamental para garantir a preservação do tecido econômico e social em escala global. Espera-se que este trabalho possa contribuir para o aprofundamento das discussões sobre o tema, fomentando novos estudos e abrindo caminho para soluções cada vez mais eficazes no âmbito da recuperação judicial.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Amador Paes de. *Curso de falência e recuperação de empresa*. 27. ed. rev. e ampl. São Paulo: Saraiva, 2013.

BERNIER, Joice Ruiz. *O administrador judicial na recuperação judicial e na falência*. 2014. Dissertação (Mestrado em Direito Comercial) - Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014.

BEZERRA FILHO, Manoel Justino. *Nova lei de recuperação judicial e falências comentada*. 3. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais. 2005.

BEZERRA FILHO, Manoel Justino. *Jurisprudência da nova Lei de Recuperação de Empresas e Falências*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2006.

BISCOTTI, Barbara. Safeguarding of credit and bankruptcy: history and regulating tendencies: the Italian experience. *Jurisprudencija*, Milão, v. 120, n. 2, p. 325-340, 2010.

BOBBIO, Norberto. *A era dos direitos*. Rio de Janeiro: Campus, 1992.

BRASIL. [Constituição (1988)]. *Constituição da República Federativa do Brasil de 1988*. Brasília, DF: Presidência da República, 2016. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Constituicao/Constituicao.htm. Acesso em: 2 jul. 2023.

COELHO, Fábio Ulhoa. *Comentários à Lei de Falências e recuperação e de empresas*. 8. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

COELHO, Fábio Ulhoa. *Curso de direito comercial: direito de empresa*. 11. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. v. 3.

COELHO, Fábio Ulhoa. *Manual de direito comercial*. 14. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

CRANNY, Michael William. *Pathways: Civilizations Through Time*. Scarborough, Ontario: Prentice Hall, 1997.

CRETELLA NETO, José. *Nova Lei de Falências e de Recuperação de Empresas: (Lei 11.101, de 09.02.2005)*. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

DINAMARCO, Cândido Rangel. *Execução Civil*. 5. ed. São Paulo: Malheiros, 1997.

EIDENMÜLLER, Horst. Contracting for a European insolvency regime. *European Business Organization Law Review*, [s.l.], v. 18, n. 2, p. 273-304, jun. 2017.

FAZZIO JÚNIOR, Waldo. *Nova Lei de Falência e recuperação de empresas*. São Paulo: Atlas, 2005.

FERNANDES, Waldemar. *A proposta da nova Lei de Falências e os efeitos na atividade pericial contábil*. 2004. Dissertação (Mestrado em Controladoria e Contabilidade estratégica) - FECAP - Faculdade Escola de Comércio Álvares Penteado, São Paulo, 2004. Disponível em: http://tede.fecap.br:8080/bitstream/tede/642/1/Waldemar_Fernandes.pdf. Acesso em: 2 jun. 2023.

GUIMARÃES, Maria Celeste Moraes. *Recuperação judicial de empresas: direito concursal contemporâneo*. Belo Horizonte: Del Rey, 2001.

GRAU, Eros Roberto. *A ordem econômica na Constituição de 1988*. São Paulo: Malheiros, 2010.

JACKSON, Thomas H. *The logic and limits of Bankruptcy Law*. Washington, D.C.: Beard Books, 1986.

KELSEN, Hans. *Teoria pura do direito*. 4. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1999.

KIRSCHBAUM, Deborah. *A recuperação judicial no Brasil: governança, financiamento extraconcursal e votação do plano*. Tese (Doutorado em Direito) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2132/tde-03062011-104905/pt-br.php>. Acesso em: 20 jul. 2023.

LEITE, Rosimeire Ventura. Organização judiciária nas ordenações Manuelinas. *Revista da Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo*, [s.l.], v. 101, p. 1021-1044, 2006. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/67732>. Acesso em: 19 jun. 2023.

LESTER, V. Markham. *Victorian insolvency: Bankruptcy, imprisonment for debt, and company winding-up in nineteenth-century England*. Oxford: Clarendon Press, 1995.

LIMA FILHO, Gerardo Alves. *O paradoxo do processo de recuperação judicial de empresas no Brasil: análise da aplicação do Cram Down como mecanismo de ajuste do sistema*. 2016. Dissertação (Mestrado em Direito) – Instituto CEUB de Pesquisa e Desenvolvimento, Centro Universitário de Brasília, Brasília, 2016. Disponível em: <https://repositorio.uniceub.br/jspui/handle/235/12186>. Acesso em: 22 jun. 2023.

LOPUCKI, Lynn M.; WHITFORD, William C. Bargaining Over Equity's Share in the Bankruptcy Reorganization of Large, Publicly Held Companies, *University of Pennsylvania Law Review*, [s.l], v. 139, p. 141, 1990.

MAFFIOLETTI, Emanuelle Urbano. *O direito concursal das sociedades cooperativas e a Lei de Recuperação de Empresas e Falência*. Tese (Doutorado em Direito) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2132/tde-06072011-104739/pt-br.php>. Acesso em: 3 jul. 2023.

MELO NETO, José Bezerra de. *Burocracia brasileira e a recuperação de empresas*. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Direito) - Centro Universitário Tabosa de Almeida, Caruaru, 2018.

NAZZARI, Muriel. *O desaparecimento do dote*. Mulheres, famílias e mudança social em São Paulo, Brasil, 1600-1900. São Paulo: Companhia das Letras, 2001.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. Código Napoleão: influência nos sistemas jurídicos ocidentais. *Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Minas Gerais*, Belo Horizonte, v. 32, n. 32, p. 1-14, 1989. Disponível em: <https://bdjur.stj.jus.br/jspui/handle/2011/123756?mode=full>. Acesso em: 29 jun. 2023.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de direito civil*. 25 ed. rev. Rio de Janeiro: Forense, 2013. v. 1.

PERIN JUNIOR, Ecio. *Curso de Direito Falimentar e de Recuperação de Empresas*. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. *Direito empresarial sistematizado*. Rio de Janeiro: Método, 2010.

SILVEIRA FILHO, Mario Megale da. Visão histórica – evolutiva do direito recuperacional. *Fafibe*, São Paulo, v.4, n. 4, p.1–14, mar. 2011. Disponível em:

<https://www.unifafibe.com.br/revistasonline/arquivos/revistafafibeonline/sumario/16/30032011213207.pdf>. Acesso em: 20 jul. 2023.

SALOMÃO FILHO, Calixto. *O novo direito societário*. São Paulo: Malheiros, 1998.

SKEEL, David A. *Debt's Dominion: a history of bankruptcy law in America*. Nova Jersey: Princeton University Press, 2001.

TEIXEIRA, Tarcisio. A recuperação judicial de empresas. *Revista da Faculdade de Direito*, Universidade de São Paulo, [s. l.], v. 106, n. 106-107, p. 181-214, jan. 2012. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rfdusp/article/view/67943>. Acesso em: 3 jul. 2023.

WOOD, Philip R. *Principles of international insolvency*. Londres: Sweet & Maxwell, 2007. v. 1.

TERMO DE AUTENTICIDADE DO TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

Eu, Luiz Felipe Salem Mihich

discente regularmente matriculado(a) na disciplina TCC II, da 10ª etapa do curso de Direito, matrícula nº 3196995-1, período noturno, turma 10º S, tendo realizado o TCC com o título:

A Evolução Histórica do Instituto da Recuperação Judicial

sob a orientação do(a) Professor(a) Manoel Justino Bezerra Filho

declaro para os devidos fins que tenho pleno conhecimento das regras metodológicas para confecção do Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), informando que o realizei sem plágio de obras literárias ou a utilização de qualquer meio irregular.

Declaro ainda que, estou ciente que caso sejam detectadas irregularidades referentes às citações das fontes e/ou desrespeito às normas técnicas próprias relativas aos direitos autorais de obras utilizadas na confecção do trabalho, serão aplicáveis as sanções legais de natureza civil, penal e administrativa, além da reprovação automática, impedindo a conclusão do curso.

São Paulo, 10 de novembro de 2023.

DocuSigned by:

BDC8D1683799407...

Assinatura do discente

Certificado de Conclusão

Identificação de envelope: 26F04F361EB741FE8411B52E802F34A6

Status: Concluído

Assunto: Complete com a DocuSign: TERMO DE AUTENTICIDADE DO TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO.docx.doc

Envelope fonte:

Documentar páginas: 1

Assinaturas: 1

Remetente do envelope:

Certificar páginas: 1

Rubrica: 0

Luiz Felipe Salem

Assinatura guiada: Desativado

Avenida Apoquindo 3472

Selo com Envelopeld (ID do envelope): Desativado

Las COndes, Santiago 7560801

Fuso horário: (UTC-04:00) Santiago

Isalem@atlasren.com

Endereço IP: 179.98.112.237

Rastreamento de registros

Status: Original

Portador: Luiz Felipe Salem

Local: DocuSign

10/11/2023 18:46:07

Isalem@atlasren.com

Eventos do signatário**Assinatura****Registro de hora e data**

Luiz Felipe Salem

DocuSigned by:

 BDC8D1683799407...

Enviado: 10/11/2023 18:46:45

Isalem@atlasren.com

Visualizado: 10/11/2023 18:47:54

510.430.588-00

Assinado: 10/11/2023 18:48:09

Nível de segurança: E-mail, Autenticação da conta (Nenhuma)

Adoção de assinatura: Estilo pré-selecionado

Assinatura de forma livre

Usando endereço IP: 179.98.112.237

Termos de Assinatura e Registro Eletrônico:

Não oferecido através do DocuSign

Eventos do signatário presencial**Assinatura****Registro de hora e data****Eventos de entrega do editor****Status****Registro de hora e data****Evento de entrega do agente****Status****Registro de hora e data****Eventos de entrega intermediários****Status****Registro de hora e data****Eventos de entrega certificados****Status****Registro de hora e data****Eventos de cópia****Status****Registro de hora e data****Eventos com testemunhas****Assinatura****Registro de hora e data****Eventos do tabelião****Assinatura****Registro de hora e data****Eventos de resumo do envelope****Status****Carimbo de data/hora**

Envelope enviado

Com hash/criptografado

10/11/2023 18:46:45

Entrega certificada

Segurança verificada

10/11/2023 18:47:54

Assinatura concluída

Segurança verificada

10/11/2023 18:48:09

Concluído

Segurança verificada

10/11/2023 18:48:09

Eventos de pagamento**Status****Carimbo de data/hora**