



CONCORDATA E RECUPERAÇÃO DE EMPRESA NO BRASIL: UMA ANÁLISE EVOLUTIVA ENTRE AS LEIS 7.661/1945 E 11.101/2005

Isidro José Bezerra Maciel Fortaleza do Nascimento¹

RESUMO: As recentes inovações no sistema jurídico brasileiro visam estimular a progressão da sociedade, fomentar a cidadania e gerar ações que contribuam para a dinâmica e a rapidez do âmbito jurídico. Nesse contexto, torna-se essencial a constante exploração de legislações que incitem transformações significativas na preservação de direitos e na integração de ferramentas analíticas alinhadas ao desenvolvimento social dentro da estrutura do sistema jurídico brasileiro. Este estudo tem o propósito de realizar uma análise comparativa dos institutos da Concordata (Decreto-Lei nº 7.661/1945), atualmente revogado, e da Recuperação de Empresas, estabelecido pela Lei nº 11.101/2005). Para atingir tal objetivo, foi empregado um procedimento metodológico de pesquisa bibliográfica e documental, realizando um estudo detalhado dos mencionados institutos, centrando-se em seus conceitos, origens históricas, natureza e tipo. Foram também examinados os aspectos procedimentais pertinentes à Concordata e à Recuperação de Empresas. Nesse panorama, destaca-se o debate sobre as novidades e as mudanças introduzidas pela Nova Lei de Falências em contraposição ao Decreto-Lei nº 7.661/1945. Em seguida, ressalta-se a substituição da Concordata pela Recuperação de Empresas como uma das alterações mais marcantes na legislação falimentar. Segue-se uma comparação entre os dois institutos, realçando as características distintivas do atual instituto em comparação com o anterior e o impacto destas na sociedade. Por último, conclui-se que a instituição da Recuperação de Empresas satisfaz as demandas há muito pleiteadas pela sociedade, fornecendo ao devedor em crise uma alternativa jurídica eficaz para evitar a falência e, assim, permitir a reestruturação empresarial, preservando a função social da empresa.

PALAVRAS-CHAVE: Lei 7.661/1945; Falência; Lei 11.101/2005; Concordata; Recuperação de empresa.

ABSTRACT: Recent innovations in the Brazilian legal system aim to stimulate societal progress, promote citizenship, and generate actions that contribute to the dynamism and speed of the legal environment. In this context, it becomes essential to constantly explore legislation that incites significant transformations in the preservation of rights and the integration of analytical tools aligned with social development within the structure of the Brazilian legal system. This study aims to carry out a comparative analysis of the institutions of Bankruptcy Agreement (Decree-Law No. 7,661/1945), currently repealed, and Corporate Recovery, established by Law No. 11,101/2005). To achieve this goal, a bibliographic and documentary research methodology was employed, performing a detailed study of the mentioned institutions, focusing on their concepts, historical origins, nature, and type. The procedural aspects relevant to Bankruptcy Agreement and Corporate Recovery were also examined. In this panorama, the debate on the novelties and changes introduced by the New Bankruptcy Law in contrast to Decree-Law No. 7,661/1945 is highlighted. Subsequently, the replacement of the Bankruptcy Agreement by Corporate Recovery is emphasized as one of the most striking changes in bankruptcy legislation. A comparison between the two institutions follows, highlighting the distinctive characteristics of the current institution compared to the previous one and the impact of these on society. Finally, it is concluded that the institution of Corporate Recovery meets the long-claimed demands of society, providing the debtor in crisis with an effective legal alternative to avoid bankruptcy, and thus allow business restructuring, preserving the social function of the company.

KEYWORDS: Brazilian Law 7.661/1945; Bankruptcy; Brazilian Law 11.101/2005; Bankruptcy Agreement; Corporate Recovery.

¹ Bacharelado em Direito (Centro de Ensino Superior Vale do Parnaíba - CESVALE), Bacharel em Administração (Université Laval - UL, Québec, Canadá / Universidade Estadual do Piauí - UESPI), Pós-graduado em Marketing (Universidade Federal do Piauí, UFPI), Pós-graduado em Docência do Ensino Superior (Faculdade de Tecnologia do Piauí, FATEPI), Pós-graduado em Gestão Pública (Faculdade de Jacarepaguá, FIJ), Mestre em Economia (Universidade Federal do Ceará, UFC), Doutor em Ciências Empresariais (Universidad del Museo Social Argentino, UMSA).



INTRODUÇÃO

A evolução do sistema jurídico se deve ao processo de adaptar a legislação às necessidades sociopolíticas e econômicas de um país. Essa discussão doutrinária é recorrente e proporciona um debate sobre as necessidades mais urgentes que o Direito Empresarial brasileiro precisa se adaptar, em resposta às demandas da própria sociedade. Entre elas, a questão da sobrevivência das empresas nas economias de mercado se destaca.

Nesse contexto, o Direito tem a responsabilidade de estabelecer mecanismos que suportem este ambiente de preservação da ordem econômica, crucial para a manutenção do emprego e do fluxo de renda, condições essenciais para a manutenção do modo de vida capitalista.

Para atender a essa necessidade, em fevereiro de 2005, a Lei nº 11.101/2005, conhecida como nova Lei de Falência e Recuperação de Empresa (LRE), substituiu o Decreto-Lei nº 7.661/1945, que não mais correspondia às necessidades da sociedade devido às transformações econômico-sociais ocorridas no Brasil. Portanto, novas normas relativas à falência foram integradas ao sistema jurídico brasileiro.

Esta nova legislação substituiu o instituto das concordatas e apresentou ao empresário em dificuldades duas formas de recuperação empresarial: a judicial e a extrajudicial. Essas modalidades foram estabelecidas com o intuito de superar a crise econômica enfrentada pela empresa, garantindo a preservação da produção, a manutenção do emprego e a proteção dos interesses dos credores, incentivando a atividade econômica e preservando a pessoa jurídica e sua função social.

O sistema anterior, estabelecido pelo Decreto-Lei de 1945, oferecia a concordata como uma medida preventiva destinada a evitar ou suspender a falência de uma empresa ou sociedade empresarial, através de uma proposta de pagamento, à vista ou a prazo, das dívidas com os credores quirografários.

Dependendo do momento da solicitação, a concordata se dividia em duas categorias: preventiva e suspensiva. A concordata preventiva era solicitada antes da declaração de falência, para evitar o colapso da empresa. Já a concordata suspensiva era concedida após a declaração judicial de falência, interrompendo o processo de falência.

A Lei n.º 11.101/2005 representa uma ferramenta vital para assegurar a sobrevivência das empresas e manter a estabilidade econômica. Portanto, ela se apresenta como um recurso mais sofisticado e eficaz no enfrentamento de crises empresariais e em seus subsequentes processos de recuperação, e esse é o pilar central deste estudo.



Com base neste cenário, surgem as seguintes questões diretrizes: Quais inovações são introduzidas pela nova lei de falências n.º 11.101/2005? Quais benefícios a criação dos institutos de recuperação judicial e extrajudicial trazem para as empresas?

A escolha deste tema é justificada pelo desejo do autor de contribuir para a produção acadêmica jurídica e administrativa, pela percepção de que é relevante analisar a eficácia da legislação atual em preservar a atividade empresarial, e conseqüentemente, a função social da pessoa jurídica. É crucial determinar se, na prática, a recuperação judicial auxilia efetivamente na revitalização operacional e financeira das empresas ou se serve apenas como um passo que adia a falência.

Este estudo ganha relevância ao trazer para discussão o regime de concordata, que se mostrava insuficiente por não assegurar ao devedor os recursos financeiros essenciais para manter o estoque e, por extensão, a continuação das operações empresariais.

O objetivo principal desta pesquisa é realizar um estudo comparativo da concordata e recuperação de empresas com base na nova Lei de falência n.º 11.101/2005.

Esta pesquisa é dividida em três partes. A primeira examina o instituto da concordata, focando em seu conceito, origem histórica, natureza e suas espécies. A segunda parte aborda o conceito, origem, natureza e tipos do instituto da recuperação de empresas. Por fim, na terceira parte, é feita uma comparação entre as duas legislações, destacando as novas características do instituto atual em comparação com o antigo e o impacto destas mudanças na sociedade.

Como metodologia para este estudo, é adotada uma revisão da literatura doutrinária, estabelecendo diálogos com os principais autores do tema e a legislação relevante. Portanto, trata-se de uma pesquisa bibliográfica e documental.

1 CONCORDATAS: Decreto-Lei n.º 7.661/1945

Originalmente, a responsabilidade por falência se dava por meio do instituto coercitivo, onde a obrigação recaía sobre o devedor, podendo levar inclusive à privação de liberdade. Contudo, a evolução do direito propiciou uma transição para a responsabilidade patrimonial, onde a obrigação se estende aos bens do devedor.

Esta progressão permitiu o estabelecimento do instituto da concordata, visando proporcionar estabilidade nas relações comerciais e conceder ao devedor, de boa fé e gerador de empregos, o prazo e o crédito necessários para cumprir suas obrigações, evitando assim as adversidades associadas à falência.



Conforme mencionado por Ricardo Negrão (2012), os estatutos de Florença, Nápoles e Gênova são tidos como berço da teoria da concordata, visto que introduziram a obrigação de a minoria credora acatar as decisões da coletividade de credores, em relação aos créditos sobre os bens do devedor.

Existe uma linha de pensamento, defendida por alguns doutrinadores, que sugere que as origens das concordatas podem ser rastreadas até os costumes e estatutos municipais das cidades italianas medievais. Esses doutrinadores argumentam que os conceitos iniciais de concordata podem ter origem no Direito Romano Arcaico, na era da Lei das XII Tábuas, onde o processo falimentar era pessoal, não patrimonial (COELHO: 2008).

A concordata, de acordo com Tomé (2010), foi a primeira manifestação legal no Brasil voltada a fornecer à empresa devedora os meios para evitar ou suspender a falência. Introduzida no país em 1850, foi aceita em conjunto com o instituto da moratória, onde, se o comerciante pudesse demonstrar que estava temporariamente incapaz de cumprir suas obrigações devido a circunstâncias extraordinárias ou força maior, poderia solicitar a moratória, também sendo permitida na falência para devedores de boa-fé que contassem com o apoio de pelo menos dois terços dos créditos dos credores, exceto os privilegiados.

A doutrina busca explicar a natureza jurídica da concordata através de várias teorias. Negrão (2012) cita três tendências doutrinárias principais: as teorias contratualistas, as teorias de obrigação legal e as teorias processuais.

A teoria processualista é a adotada pelo direito moderno, que através do Decreto-Lei nº 7.661/1945 dispensou a necessidade do consentimento dos credores para a concessão da concordata. Desde então, a concordata passou a ser uma concessão legal concedida pelo juiz, fazendo com que a sentença substituísse o consentimento dos credores (NEGRÃO: 2011).

A maioria dos estudiosos no campo jurídico concorda com a perspectiva processual da natureza da concordata. Esta é vista como uma aspiração legal, traduzindo-se em um ato judicial realizado pelo magistrado, fundamentado na expressão do consentimento dos credores.

Sob um prisma conceitual, a concordata é percebida como uma solicitação voltada para a normalização das relações de patrimônio entre o devedor e seus credores quirografários, sejam eles comerciais, civis, residentes no país, no exterior, ausentes ou embargantes, buscando prevenir ou encerrar o processo de falência.

No contexto do Direito Comercial, Fábio Ulhoa Coelho (2008) define a concordata como um privilégio legal que envolve o adiamento parcial ou a prorrogação do cumprimento das obrigações pelo comerciante. O propósito da concordata é proteger o comerciante dos



impactos de uma falência, seja impedindo sua ocorrência (concordata preventiva) ou interrompendo seus efeitos (concordata suspensiva).

A análise contextual e conceitual da natureza da concordata alinha tanto os doutrinadores quanto o legislador ao expressar, por meio Decreto-Lei nº 7.661/45, o caráter processual da concordata, sendo uma ação constitutiva destinada a suspender ou prevenir a falência.

Existem duas categorias de concordatas: preventiva e suspensiva. A primeira é solicitada pelo próprio devedor para antecipar um possível pedido de falência por um credor. A suspensiva, peculiar, pode ser solicitada pelo devedor como defesa após a falência ser declarada por um juiz competente. A aplicação adequada de cada uma depende do momento em que a concordata é solicitada. Segundo o Art. 139 do referido decreto-lei, as duas formas de concordatas são definidas se requisitadas em juízo antes ou após a declaração de falência.

No contexto jurídico contemporâneo, a concordata suspensiva interrompe os efeitos da falência oferecendo uma opção mais vantajosa de pagamento aos credores. Este mecanismo permite ao devedor cessar o processo de falência, já decretado e em andamento, através de um pedido apresentado em juízo.

Amador Paes de Almeida (1996) esclarece que a concordata suspensiva tem como objetivo paralisar os efeitos prejudiciais da falência, propondo uma melhor maneira de pagamento aos credores (substituindo a venda de bens pela melhor oferta ou leilão), além de permitir a continuidade da empresa ao evitar sua liquidação.

A concordata preventiva é um instrumento jurídico que permite ao devedor, ao reconhecer sua situação financeira instável, evitar a declaração de falência. A antiga lei de falências, em seu Art. 156, concede ao devedor a possibilidade de solicitar a concordata preventiva ao juiz, com o objetivo de prevenir a declaração de falência.

Os estudiosos identificam quatro fases processuais na concordata preventiva. A primeira é a etapa inicial de processamento da solicitação, seguida pela verificação e ajuste dos créditos. A terceira etapa envolve os embargos e a concessão, finalizando com a fase de cumprimento.

2 RECUPERAÇÃO DE EMPRESAS: Lei n.º 11.101/2005

A recuperação de empresas em estado de crise econômica, financeira ou patrimonial é um tema de debate global, com vários pontos de vista. Coelho (2008) sugere que cada país formula respostas individuais ao problema da recuperação judicial das empresas. Alguns se concentram na criação de mecanismos preventivos, como na França, enquanto outros se dedicam à reestruturação de empresas já falidas, como na Alemanha. Há os que incentivam a



negociação direta entre as partes envolvidas, como os Estados Unidos, e também aqueles que exigem a intervenção judicial na gestão da empresa.

No direito brasileiro, existem dois instrumentos judiciais projetados para evitar que a crise empresarial resulte na falência do empreendedor. Nesse contexto, as formas de recuperação empresarial incluem a recuperação judicial e a recuperação extrajudicial através de homologação judicial. Os objetivos são equivalentes, pois ambos buscam remediar a crise, mantendo a atividade empresarial e suas consequências para a sociedade.

Os requisitos aplicáveis a todas as formas de recuperação nas modalidades judiciais estão listados no Art. 48 da LRE: (a) não ser falido; (c) não ter sido condenado por qualquer dos crimes previstos na lei mencionada e, no caso de já ter se beneficiado do recurso anteriormente, estar em conformidade. A lei estabelece um período de 5 (cinco) anos para recuperação judicial comum e 8 (oito) anos para recuperação judicial especial.

Guimarães (2006) afirma que a recuperação judicial, introduzida pela Lei nº 11.101/2005, tem como objetivo permitir ao empresário ou à sociedade empresarial apresentar aos seus credores um plano de recuperação, com o intuito de preservar a empresa e evitar a falência.

Fazzio (2009) define a ação de recuperação empresarial como uma estratégia para sanar a situação resultante da crise econômico-financeira da empresa devedora. Neste contexto, o inadimplente busca um tratamento especial e justificável para superar a crise financeira que afeta sua empresa.

Segundo os especialistas, o processo de recuperação empresarial possui três etapas: a fase postulatória, a fase deliberativa e a fase de execução. A primeira começa com o pedido de recuperação pela sociedade empresária, intercalado por dois atos judiciais: a petição inicial e a ordem judicial para processar a recuperação. A segunda fase é a deliberativa, onde ocorre a verificação dos créditos e discussão do plano de recuperação para aprovação. Começa com a ordem de processamento e culmina na votação do plano de recuperação. A terceira fase é de cumprimento e fiscalização do plano judicialmente aprovado. A LRE prevê a possibilidade de revisão do plano de recuperação diante de alterações econômico-financeiras.

O doutrinador Coelho (2008: p. 419) define o plano judicial como o elemento mais importante do processo de recuperação judicial, pois a realização dos objetivos associados ao instituto - a preservação da atividade econômica e o cumprimento de sua função social - dependem dele.



O plano deve ser detalhado e deve indicar os meios pelos quais a sociedade empresária devedora pretende superar as dificuldades que enfrenta. Deve ser identificada a real razão que desencadeou a crise e a sua natureza, além do remédio adequado para enfrentá-la.

A LRE estabelece limites para dois tipos específicos de créditos no Plano de Recuperação: créditos trabalhistas (inclusive indenizações), que devem ser pagos em até um ano, e salários dos últimos três meses anteriores ao pedido de recuperação, que devem ser pagos em até trinta dias após a concessão da recuperação, limitado a cinco salários mínimos por empregado.

A lei também prevê a possibilidade de um parcelamento especial do crédito fiscal, conforme especificado no Código Tributário Nacional. No entanto, vale ressaltar que este parcelamento especial ainda não foi regulamentado e depende de leis específicas em cada esfera do governo.

A decisão que concede a recuperação judicial é um título executivo judicial. A concessão obriga todos os credores anteriores ao pedido (exceto aqueles que não estão sujeitos aos efeitos da medida, como o credor fiduciário), mesmo aqueles que não tenham votado favoravelmente em assembleia.

A concessão da recuperação judicial impõe ao devedor o cumprimento de determinadas obrigações. O não cumprimento dessas obrigações pode resultar em consequências graves, incluindo a conversão da recuperação judicial em falência. Segundo o doutrinador Coelho (2008), isso pode ocorrer em diversas situações, incluindo a deliberação da maioria dos credores convencidos da total inviabilidade da empresa em crise, falta de plano de recuperação, entre outros.

Souto Junior (2006) esclarece que a finalidade da conversão é a mudança do estado jurídico. A conversão de recuperação em falência da empresa indica uma transição de um estado de solvência para insolvência.

Com relação à recuperação extrajudicial de empresas, também prevista em lei, trata-se de um procedimento destinado a evitar a falência através de um acordo entre a empresa devedora e alguns de seus credores para postergar o cumprimento de suas obrigações. Este processo ocorre fora do ambiente judicial e é conduzido pela empresa em recuperação. Uma vez acordado com os credores, o acordo é levado ao juiz para simples homologação, resultando na criação de um título executivo judicial (COELHO: 2008).

De acordo com Fábio Coelho Ulhoa (2000), para a concessão da homologação do plano de recuperação extrajudicial, o devedor deve cumprir, além dos requisitos mencionados, outros critérios objetivos, incluindo não prever o pagamento antecipado de nenhuma dívida,



proporcionar tratamento paritário a todos os credores sujeitos ao plano, e não contemplar créditos constituídos após a data do pedido de homologação.

A lei prevê que a homologação pode ser facultativa ou obrigatória. Ambas seguem o procedimento estabelecido no Art. 164 da LRE, que implica na publicação de um edital no órgão oficial e em um jornal de grande circulação, convocando todos os credores para apresentar suas objeções.

3 CONCORDATA *VERSUS* RECUPERAÇÃO DE EMPRESA

A abordagem jurídica para empresas em crise foi, anteriormente, regulada pelo Decreto-Lei 7.661/1945, que previa os institutos da concordata preventiva e suspensiva como os mecanismos disponíveis para os empresários superarem dificuldades financeiras e retomarem suas atividades comerciais.

Esta lei, em síntese, apresentava várias deficiências: era excessivamente rígida; não proporcionava condições para a recuperação de empresas viáveis que se encontravam em estado de insolvência financeira; burocratizava demasiadamente o processo de liquidação; não maximizava os ativos da massa falida, afastando os credores, que são os agentes mais capacitados para conduzi-la; e tornava mais difícil para as empresas obter crédito.

Conforme Souto Júnior (2006), a concordata, que antes era o único recurso disponível, agora se torna apenas um entre diversos meios de recuperação empresarial, dando lugar à criatividade e habilidade de credores e devedores.

De acordo com Zanoti e Zanoti (2007), a Lei nº 11.101/2005 se aplica a empresários individuais e sociedades empresárias. Ela se dirige a empresas que apresentam fluxos de caixa negativos, caracterizadas por insuficiência de capital de giro, de forma que não conseguem cumprir seus compromissos financeiros pontualmente, mesmo que possuam patrimônio considerável.

Fundamentalmente, o atual diploma legal se distingue do anterior pela sua abordagem: enquanto a antiga Lei de Falências e Concordatas tinha como objetivo o pagamento de dívidas sociais, a atual Lei de Falências e Recuperação de Empresas tem o mesmo objetivo, mas privilegia a recuperação financeira das empresas. Isso reflete a importância que o Estado atribui à preservação das empresas, considerando-as como um bem social de inestimável valor (ZANOTI et ZANOTI, 2007).

A recuperação de empresas representa uma inovação inspirada no direito comparado, que inclui mais credores, inclusive trabalhistas, ao contrário da concordata, que se limitava aos credores quirografários.



Os impedimentos para a concessão da concordata são semelhantes aos previstos no Art. 2º da Lei nº 11.101/2005 para a recuperação de empresas. Contudo, a concordata excluía o benefício para empresas de transporte aéreo. Na nova legislação, essa restrição foi removida, permitindo que essas empresas possam requerer a recuperação, seja judicial ou extrajudicial.

A concordata é um tipo de ação constitutiva, enquanto a recuperação de empresas é uma ação declaratória. A concordata, por vezes, era utilizada de maneira fraudulenta, gerando insegurança jurídica para os credores. Sem uma garantia efetiva de recebimento de créditos, instituições financeiras frequentemente se recusavam a financiar a atividade dos concordatários, o que frequentemente resultava em inadimplência e subsequente falência. Isso não ocorre com a recuperação de empresas.

Segundo Bezerra (2008), a reforma da lei removeu o benefício anteriormente concedido de limitação dos juros contratuais a 12% ao ano, conforme o Art. 163, parágrafo primeiro, do Decreto-Lei de 1945. O Art. 49 da nova lei determina que todas as condições contratuais permaneçam inalteradas, prevendo apenas uma remota possibilidade de redução, ao contrário do que era garantido anteriormente para o devedor.

O Decreto-Lei de 1945 considerava prévia tentativa de acordo de falência como ato de falência, enquanto que a recuperação de empresas permite um acordo extrajudicial entre as partes, sendo um processo menos formal e mais eficaz, embora a homologação seja facultativa. Vale lembrar que, na década de 1940, a concordata preventiva era negada se o comerciante tivesse algum título protestado. No caso da recuperação judicial, essa restrição não se aplica.

Em relação à concessão, algumas alterações foram observadas entre os dois regimes: a decisão judicial da concordata foi substituída pela solução do mercado. O juiz agora tem um papel menos passivo, deixando aos credores a deliberação sobre a aprovação do pedido, que é então homologada por maioria de votos. Anteriormente, essa era uma competência exclusiva do magistrado.

A competência do juiz para processar a concordata e a recuperação empresarial continua sendo do local do principal estabelecimento do devedor ou da empresa em crise.

A desistência do pedido é permitida tanto na recuperação judicial quanto na concordata preventiva, desde que o pedido de concessão de qualquer dos remédios legais ainda não tenha sido deferido.

Tanto a concordata quanto a recuperação judicial de empresas contemplam as figuras do comissário e do administrador judicial como auxiliares do juiz, cada um deles previsto em seus respectivos diplomas legais. No entanto, a primeira possui natureza de favor legal enquanto a segunda é uma ação de conhecimento declaratória.



A nova legislação desconsidera a convocação de credores com proposta de extensão de prazos para pagamento e remissão de dívidas como um ato de falência. Agora, isso serve apenas como meio preventivo por meio da recuperação extrajudicial.

Sob a concordata, a atuação do Ministério Público era restrita ao momento posterior à declaração de falência. Com a recuperação de empresas, o papel deste órgão se expande, intervindo antes da falência do devedor nos casos previstos em lei.

Enquanto a legislação anterior não exigia a divulgação formal do estado da empresa em crise, a nova lei obriga a prestação dessas informações.

Além disso, o devedor que não cumpre com o pagamento de seus credores no processo de concordata tem sua falência decretada, enquanto que na recuperação, a falência pode ocorrer não apenas por não cumprir com o pagamento dos credores, mas também por não cumprir outros compromissos firmados.

Concordata e recuperação de empresas têm propósitos distintos: a concordata é simplesmente um processo de extensão do prazo para pagamento de dívidas, enquanto a recuperação de empresas é uma ação ou um acordo entre os credores mediante aprovação de um plano no caso da recuperação judicial, ou sujeito à homologação judicial no caso da recuperação extrajudicial.

Conforme Zanoti e Zanoti (2007), a nova legislação prevê um horizonte jurídico que vai além da simples renegociação de débitos sociais – como era o caso da antiga Lei de Falências e Concordata – e advoga pela análise do perfil econômico-financeiro da empresa e pela solução das causas que geraram a crise.

Importante destacar que a concepção de falência da empresa na nova lei não implica necessariamente na sua extinção definitiva, como previa a antiga lei. Isso se deve, sobretudo, às vantagens fiscais, previdenciárias e trabalhistas que a Lei de Falências e de Recuperação de Empresas proporciona àqueles que adquirem empresas nestas condições.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

É mais perspicaz ter à disposição ferramentas legais que preservem e orientem entidades para sua continuidade nas economias de mercado, em vez de práticas pautadas no totalitarismo e intolerância, características presentes na lei anterior, da década de 1940. Nesse sentido, princípios como proporcionalidade e razoabilidade foram incorporados à Lei n.º 11.101/2005, conferindo racionalidade e humanidade a este relevante instituto do Direito brasileiro.

Ao punir empresas com o extremo rigor da lei anterior, potenciais devedores eram excessivamente penalizados, restringindo o mercado de crédito. Tal situação poderia levar ao



encerramento de organizações saudáveis, que enfrentavam apenas problemas temporários de liquidez. No entanto, a punição não pode ser tão branda a ponto de gerar insegurança no mercado e impactar o desenvolvimento econômico. O grande desafio, portanto, é encontrar um equilíbrio.

A nova Lei de Falências permite a reestruturação de empresas economicamente viáveis que enfrentam dificuldades temporárias, mantendo empregos e pagamentos aos credores. Isso evidencia o grau de consciência do legislador sobre a importância da empresa no contexto social, dada a necessidade de sua preservação, manutenção dos reflexos de sua função social, estímulo às atividades econômicas e apoio aos princípios constitucionais da livre iniciativa e da livre concorrência.

Contudo, a existência de mecanismos eficazes para punir empresas inadimplentes é fundamental para aumentar a eficiência e produtividade da economia de um país. A imposição de punições adequadas é essencial para o bom funcionamento do mercado de crédito. Assim, a Nova Lei de Falências proporciona uma grande possibilidade de recuperação judicial de organizações, permitindo que aquelas insolventes possam novamente se tornar competitivas e produtivas na economia. Pela antiga Lei de Falências, qualquer credor, independentemente do valor de seu crédito, poderia solicitar a falência do devedor, bastando para isso que este estivesse em atraso no pagamento.

Como ponto positivo, a nova Lei de Falências estabelece um limite mínimo de 40 (quarenta) salários mínimos para o valor do crédito devido pela empresa para que ela possa ter sua falência decretada a pedido do credor. As empresas conviviam com uma legislação ultrapassada, pois o Decreto-lei nº 7.661, aprovado em 1945, é produto de uma época em que predominavam as empresas individuais ou familiares. Uma vez decretada a falência e nomeado o síndico, a empresa deveria ser fechada e lacrada, como forma de proteger os interesses patrimoniais dos credores.

No Decreto-Lei 7661/45, quando o pedido de concordata era solicitado, a empresa já tinha esgotado todos os recursos, de forma que nada restava para implementar a concordata como estratégia de recuperação empresarial de maneira bem-sucedida. Sob a antiga legislação, os mais prejudicados eram os credores e os trabalhadores, que mal tinham esperança de receber seus créditos, principalmente em caso de falência. Enquanto o Decreto-Lei 7661/1945 visava primordialmente garantias para os credores na recuperação das dívidas da empresa, a nova lei falimentar está focada na recuperação daquela insolvente para a consequente liquidação de suas dívidas.



A nova lei, agora nomeada Lei de Recuperação de Empresas (LRE), extingue a figura da concordata, que há muito não era utilizada para o propósito a que se destinava: a recuperação efetiva de uma empresa. Na prática, servia apenas para retardar a decretação da falência e seus efeitos. Esse instituto foi substituído pela Recuperação Judicial.

A LRE introduzida difere profundamente do padrão estruturado pelo binômio falência-concordata. O fio condutor da Lei nº 11.101/2005 é construtivo: reside na primazia da recuperação empresarial sobre a inevitabilidade da falência. Enquanto estabelece como objetivo superior a ressurreição da empresa viável, elimina do escopo da falência as possibilidades de composições. Em outras palavras, a LRE visa recuperar empreendimentos produtivos e, ao mesmo tempo, busca eliminar do mercado empresas inviáveis.

A LRE é indulgente com a prevenção da falência, mas implacável quando esta se concretiza, esta Lei aproxima os agentes do Direito. Os representantes da empresa devedora e dos credores, os defensores dos empregados, os procuradores do interesse público, os fiscais da lei e os juízes — todos os agentes jurídicos envolvidos — têm em comum a necessidade de equilibrar as possibilidades de recuperação da empresa em crise e os interesses particulares e públicos. Os meios de recuperação são os inúmeros instrumentos jurídicos previstos na LRE, além do que for possível, dependendo da criatividade de credores e devedores. A via extrajudicial de reestruturação empresarial, como um resumo de negócios, oficializa a prática dos acordos brancos, desde que lícitos.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Amador Paes de. **Curso de Falência e Concordata**. 14 ed. ampl. e atual. São Paulo: Saraiva, 1996.

BEZERRA, Manoel Justino Filho. **Lei de Recuperação de Empresa e Falência Comentada**. 5ª ed., São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**. Vol. 3. ed., São Paulo: Saraiva, 2008.

FAZZIO JÚNIOR, Waldo. **Manual de Direito Comercial**. São Paulo: Saraiva, 2009.

GOUVÊA, João Bosco. **Cascado de Recuperação e Falência: Lei nº 11.101/2005: Comentários artigo por artigo**. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

GUIMARÃES, Deocleciano Torrieri. **Dicionário Técnico Jurídico**. 8º ed., São Paulo: Rideel, 2006.

NEGRÃO, Ricardo. **Direito Empresarial: Estudo Unificado**. São Paulo: Saraiva, 2011.



NEGRÃO, Ricardo. **Manual de Direito Comercial e de Empresa: Recuperação e de Empresas e Falência** – Vol. 3. 7ª ed., São Paulo: Saraiva, 2012.

SOUTO JÚNIOR, Carlos. **Nova lei de recuperação de empresas (Lei nº 11.101/2005). Alguns aspectos.** Jus Navigandi, Teresina, ano 10, n. 1096, 2 jul. 2006. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=8587>>. Acesso em: 10 jun. 2014.

TOMÉ, Isabelle Feitosa. **Concordata e Recuperação de Empresa: estudo comparativo com base na nova lei de falência.** Teresina, PI: NOVAFAPI, 2010.

ULHOA, Fábio Coelho. **Manual de Direito Comercial: Direito de Empresa.** 20ª ed., Saraiva, São Paulo: 2000.

ZANOTI, Luiz Antonio Ramalho E ZANOTI, André Luiz Depes. **A preservação da empresa sob o enfoque da nova lei de falência e de recuperação de empresas.** Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/9874/a-preservacao-da-empresa-sob-o-enfoque-da-nova-lei-de-falencia-e-de-recuperacao-de-empresas>. Acesso em: 10 mai, 2014.