

AS LEIS DE CONCORDATA E RECUPERAÇÃO JUDICIAL MODIFICARAM O RESULTADO ECONÔMICO.

Thais Martins de Moura
Alexandre Godinho Bertoncello

RESUMO

O Brasil atualmente vivencia uma de suas piores crises econômicas desde a década de 90. Com expressivos recuos do PIB e diminuição do PIB per capita, o cenário econômico encontra-se em uma recessão econômica agravada pela alta da inflação e alta do desemprego. A partir de 2005 foi sancionada a nova lei de recuperação judicial que substituiu a antiga lei de falências e concordata, com o intuito de auxiliar na manutenção das empresas, mantendo ativos os empregos e atividade econômica empresarial e evitando a falência em épocas de crise. O presente artigo visa analisar a mudança e descobrir quais foram os impactos relacionando as alterações de uma legislação à outra junto ao ambiente econômico. Observa-se que mesmo com a mudança da legislação, as empresas ainda encontram dificuldade em se manter ativas e competitivas no mercado, por isso faz necessário aprofundar nos desdobramentos da deterioração do sistema econômico e compreender se a alteração da lei de recuperação judicial contribuiu do ponto de vista socioeconômico em uma grave crise macroeconômica. O objetivo geral é analisar o cenário econômico antes e após a alteração da lei para assim identificar os impactos causados no ambiente econômico. Para tal foram utilizados os métodos de revisão bibliográfica sistemática, seguidas de uma análise quantitativa e qualitativa usando um espaço temporal de duas décadas distintas; 1990 a 1999 e de 2008 a 2017. Com o resultado observamos que os dados mostram que a crise econômica atual é mais severa que nos anos 90, e o fato que elas tiveram melhor recuperação demonstram uma efetividade na lei, ao mesmo tempo ainda não há como verificar os desdobramentos futuros, dos atuais pedidos de recuperação, em estudos futuros recomenda-se verificar o efeito dominó da nova lei.

Palavras - chaves: Recuperação Judicial; Crise Econômica; Falência; Recessão Econômica.

THE LAWS OF CONCORDAT AND JUDICIAL RECOVERY MODIFIED THE ECONOMICAL RESULT.

ABSTRACT

Brazil is currently experiencing one of its worst economic crises since the 1990s. With significant GDP decreases and declination of GDP per capita, the economic scenario is facing an economic recession aggravated by rising inflation and rising unemployment. From 2005, a new law on judicial reorganization was approved, replacing the old bankruptcy and concordat law, with the purpose of helping in the maintenance of companies, keeping active the jobs and business economic activities and avoiding bankruptcy in times of crisis. This paper aims to analyze the change, finding out what the impacts were, relating the changes from one legislation to another in the economic environment. It is observed that even with the change of legislation, companies still find it difficult to remain active and competitive in the market, so it is necessary to deepen in the unfolding of the economic system deterioration, understanding if the alteration of the judicial recovery law contributes, in a socioeconomic

perspective, to a severe macroeconomic crisis. The general objective is to analyze the economic scenario before and after the amendment of the law to identify the impacts caused by the economic environment. The general objective is to analyze the economic scenario before and after the amendment of the law to identify the impacts caused by the economic environment. For this, systematic bibliographic review methods were used, followed by a quantitative and qualitative analysis using a temporal space of two distinct decades; 1990 to 1999 and from 2008 to 2017. As a result, we have observed with the data collected that the current economic crisis is more severe than the one occurred in the 1990s, and the fact that they have better recovery demonstrates an effectiveness in the law. At the same time, there is still no way to verify future developments. In future studies, it is recommended to verify the domino effect of the new law.

Key - words: Judicial recovery; Economic Crisis; Bankruptcy; Economic Recession.

INTRODUÇÃO

O Brasil vem enfrentando uma de suas piores crises da história, vive-se em meio a uma recessão econômica, onde suas consequências são: aumento do desemprego, quedas sucessivas do Produto Interno Bruto (doravante PIB) e redução da qualidade de vida. A desaceleração da atividade econômica resulta em um cenário macroeconômico pouco competitivo e de difícil sobrevivência para as empresas.

Os anos de 2015/16 ficaram marcados pela pior recessão econômica vivida pelo país, em 2016 o PIB recuou 3,6% (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística doravante IBGE) comparado a 2015 que já havia tido um recuo de 3,8% do ano anterior (IBGE, 2018a), concluindo assim, um recuo total de 7,2% no PIB em dois anos.

A maior queda registrada anteriormente no PIB foi no ano de 1990, houve um recuo de 4,3% (IBGE, 2018a) no PIB, este resultado foi impacto da crise iniciada na década de 80 que se arrastou até 1995, causando ao país, queda no crescimento econômico, descontrole da inflação e diminuição da renda per capita.

A crise econômica da década de 90 foi continuidade da crise que se iniciou nos anos 80, com a combinação de dois fatores; segundo choque do petróleo em 1979 e a elevação nas taxas internacionais de juros, na época, o Brasil que já vinha enfrentando um grande déficit de suas transações correntes, com o acréscimo destes fatores, perdeu a confiabilidade internacional para empréstimos, e diminui seus investimentos internos.

A crise atual se iniciou com a falência do banco norte-americano *Leham Brothers* em 2008, houve uma desaceleração econômica mundial afetando vários países, no Brasil o governo para driblar os efeitos da crise, utilizou de políticas anticíclicas¹: Investiu no mercado

¹ Uma política econômica anticíclica consiste no conjunto de ações governamentais voltadas a impedir, sobrepujar, ou minimizar, os efeitos do ciclo econômico.

interno; baixou a taxa Selic de 13,67% para 8,65% (BANCO CENTRAL, doravante BC) em 2009; cortou o imposto de IPI para produtos de linha branca, materiais de construção e automóveis; e ampliou as linhas de créditos pessoal e empresarial para investimento.

Todas essas medidas aumentaram o consumo interno no Brasil, a economia não perdeu o fôlego, e o Brasil cresceu acima da média mundial assim como nos anos 70², o PIB brasileiro cresceu 7,5% em 2010 (IBGE), um dos melhores desempenhos desde 1985.

Mesmo com todas essas medidas de estímulos, o Brasil não ficou isento dos impactos da crise, a alta do consumo interno não acompanhou a produtividade, a produção industrial a partir de 2012 sofreu uma grande estagnação (IBGE), o descontrole dos gastos públicos provocou aumento dos juros e da inflação e o consumo interno retraiu devido à alta dos preços e o aumento do desemprego (BC).

Após 2010, as empresas mudaram seu comportamento, devido à instabilidade econômica, os empresários adiaram seus investimentos, esta tendência continua e mesmo em 2017 os novos investimentos não estão acontecendo, esta falta de novos investidores vem contribuindo para o desequilíbrio econômico dificultando ainda mais a existência e competitividade das empresas (BC).

As crises vividas nas décadas de 90 e 2010 dificultam a permanência e sobrevivência das empresas no mercado, pois geraram um cenário de baixo consumo levando a uma diminuição na produtividade. A alta da inflação e o aumento das taxas de juros resultam em custos elevados e poucos investimentos, levando assim algumas empresas ao estágio de falência.

Houve, no Brasil, uma mudança significativa na legislação, o governo brasileiro para auxiliar na sobrevivência das empresas e evitar a falência das mesmas, sancionou a nova lei de recuperação judicial Nº 11.101 de 9 de fevereiro de 2005 que substituiu a antiga lei de concordata e falência.

A lei nasce com o objetivo de viabilizar a recuperação da crise econômico-financeira das empresas, permitindo a continuidade da atividade econômica e assim melhorar o cenário econômico, as principais metas da nova legislação foram: preservar os empregos; permitir a recolocação da empresa no mercado de forma viável e produtiva; promover o estímulo e continuidade do tecido socioeconômico.

Observa-se que mesmo com a mudança da legislação, as empresas ainda encontram dificuldade em se manter ativas e competitivas no mercado, por isso faz necessário

² O Brasil nos anos 70s cresceu em média 7,2% e o PIB mundial cresceu em média 2,69%

aprofundar nos desdobramentos da deterioração do sistema econômico e compreender se a alteração da lei de recuperação judicial contribui do ponto de vista socioeconômico em uma grave crise macroeconômico.

Acredita-se que a alteração da lei de recuperação judicial tem influenciado no cenário macroeconômico de forma negativa, porque a solução adotada por algumas empresas com o intuito de continuarem ativas, tem levado outras empresas a pedir também recuperação judicial para continuarem também ativas no mercado, o que acaba gerando um efeito dominó e dificultando o crescimento econômico.

A justificativa para realização desta pesquisa é analisar a nova lei de recuperação judicial, para conhecer seu impacto na sociedade, comparamos a antiga lei de concordata e relacionamos o ambiente econômico colocando em debate as principais influências causadas na alteração de legislação para o ambiente econômico.

O objetivo geral desta pesquisa é fazer um comparativo ao cenário econômico antes e após a mudança da lei de recuperação judicial, comparando duas décadas distintas com crises semelhantes, porém com a alteração da legislação, podendo assim ter uma visão dos impactos dessa mudança de lei no ambiente econômico.

Para tal é necessário: conceituar e diferenciar as duas leis (concordata e recuperação judicial); fazer uma análise comparativa da crise econômica das décadas de 90 e 2010, identificar as influências dessa alteração de legislação nas empresas brasileiras.

METODOLOGIA

Este trabalho segue uma lógica de pesquisa mesclando técnicas que se complementam, inicialmente trabalhou-se com uma revisão bibliográfica sistemática, seguidas de uma análise quantitativa e qualitativa usando um espaço temporal de duas décadas distintas; 1990 a 1999 e de 2008 a 2017.

O uso da revisão sistemática segundo Vilelas (2009) contribui para a precisão e qualidade da pesquisa, uma vez que busca através dos vários estudos publicados sobre o tema, aqueles que contenham um nível superior de qualidade metodológica, para que seus resultados possam ser utilizados.

Para a análise bibliográfica foi feita uma busca por artigos científicos através dos sites Scielo, Google Acadêmico e Periódico Capes, onde se utilizou as seguintes palavras-chaves: recuperação judicial, crise econômica, recessão econômica e falência.

Dentre os artigos encontrados, os critérios adotados para a classificação dos artigos a serem utilizados foram: apenas artigos de periódicos com classificação qualis A1 até B2;

publicados entre os anos de 2005 até 2017; e que estejam em língua portuguesa para melhor compreensão.

A metodologia utilizada para elaboração dessa pesquisa foi uma abordagem qualitativa/quantitativa. De acordo com Gil (2010) as abordagens qualitativas ajudam a descrever e analisar o problema, fazendo com que o pesquisador desenvolva seus entendimentos, a partir dos dados e informações coletados, esse tipo de abordagem contribuirá para o desenvolvimento da pesquisa.

Quanto à abordagem quantitativa, segundo Freixo (2009) as pesquisas quantitativas são objetivas, tendem a traduzir em números as observações e opiniões através da coleta de dados e acontecimentos precisos, trazendo mais confiabilidade e exatidão ao estudo.

A pesquisa tem como base uma análise bibliográfica exploratória, utilizando uma revisão bibliográfica sistemática. De acordo com Gil (2010) o objetivo das pesquisas exploratórias é permitir ao investigador maior conhecimento sobre o tema pesquisado através de materiais já publicados, facilitando a compreensão dos resultados.

O espaço temporal utilizado para análise comparativa se baseia nos períodos de 1990 a 1999 e de 2008 a 2017, com isso a pesquisa fez uma análise através dos dados secundários que foram coletados de dados oficiais do governo e instituições como: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (doravante IBGE), os dados do Instituto de Pesquisa Aplicada (doravante IPEADATA), Banco Central do Brasil (doravante BCB) os dados do crescimento do PIB e PIB per capita, da população, da inflação, da taxa de juros e do desemprego. A quantidade de insucesso empresarial e Recuperação Judicial do *Experian Information Solutions, Inc.* (doravante Serasa).

A coleta destes dados será utilizada para a comparação entre as décadas de 90s e 10s do crescimento econômico, da recessão econômica, renda socioeconômica, desemprego, além de analisar os pedidos de falências, concordatas e recuperação judicial entre os períodos.

BASE TEÓRICA

A antiga legislação regida pela lei 7.661/1945 regulava tanto a falência quanto a concordata (reorganização e reestruturação) do empresário e da sociedade empresária. O artigo 1º da Lei 7.661/1945 conceitua como falência o empresário que não conseguir pagar no vencimento suas obrigações líquidas, uma vez que estas sejam apresentadas juridicamente através de títulos que comprovem a sua dívida.

A falência do empresário ou da sociedade empresária era decretada através de um ou de vários credores, pelo próprio empresário ou através do ministério público. O credor poderia

solicitar perante a justiça a execução dos bens do patrimônio do devedor para quitação de suas dívidas.

De acordo com Coelho (2010, p. 226) pondera-se que:

No estado capitalista contemporâneo, se alguém não cumpre obrigação, legal ou contratual, de pagar o que se deve, o sujeito ativo pode promover, perante o Poder Judiciário, a execução de tantos bens do patrimônio do devedor quanto bastem à integral satisfação de seu crédito. O juiz identifica, a partir do título que lhe é apresentado pelo credor; a existência e o descumprimento de crédito líquido, certo e exigível; determina, então, a constrição de um bem do patrimônio do devedor (penhora), para vendê-lo sob os auspícios da justiça e com a observância de determinadas formalidades; com o dinheiro da venda paga-se o exequente.

Para a elaboração de um processo de falência era necessário que fosse feita uma avaliação criteriosa sobre a situação econômica da empresa, onde a mesma precisava se encontrar em situação de insolvência, ou seja, a empresa encontra impossibilidade de cumprir pontualmente as suas obrigações, pela carência de recursos próprios e pela inexistência de crédito, assim resultando por ter seu ativo insuficiente para cobrir seu passivo exigível.

De acordo com a lei 7.661/1945, a empresa ainda tinha como opção para evitar a falência, recorrer perante a justiça ao pedido de concordata, que sedia ao empresário o direito de prorrogar seus débitos junto aos credores, para proporcionar a chance de restauração e recuperação da empresa, impedindo assim a sua falência.

O pedido de concordata poderia ser feito de duas formas; preventiva ou suspensiva; essa classificação era dada baseando-se essencialmente ao momento em que a concordata era referida, a diferenciação entre uma e outra era:

- a) Concordata Preventiva: tinha por objetivo prevenir a falência do devedor empresário, sendo concedida antes da decretação de falência.
- b) Concordata Suspensiva: era concedida no decorrer do processo falimentar, com o objetivo de suspender a falência e instalar o procedimento da concordata, com as vantagens e efeitos que proporcionavam ao empresário um estado temporário de insolvência, retardando assim uma possível falência da empresa.

A lei 7.661, de 21.06.1945, esteve vigente na legislação brasileira até o ano de 2005. Muitas críticas foram feitas a esse decreto de lei durante os últimos anos, uma delas foi que a lei era antiquada e não se moldava mais aos novos cenários da economia atual.

A reorganização da empresa e o pagamento das dívidas eram feitos de uma maneira rígida, onde o próprio empresário era o responsável por organizar a lista de prioridades de

pagamento, assim o credor não tinha uma participação direta no processo. Eram prioridade na lista de pagamento o crédito trabalhista e do fisco, fazendo com que os credores tivessem menores chances de receber o seu valor devido nos primeiros anos do processo.

A antiga lei 7.661/1945, segundo observações, era um processo engessado e de longa duração, em alguns casos chegou a 10 anos de conclusão. Segundo Araújo e Funchal (2009, p. 194), as principais falhas da antiga legislação falimentar eram:

- 1 Direito dos credores são fracamente protegidos devido principalmente à preferência dada aos direitos trabalhistas e fiscais;
- 2 Incentivos distorcidos e falta de mecanismos efetivos para apoiar a reestruturação corporativa resultam em altas taxas de fechamento de firmas potencialmente viáveis;
- 3 Problema de sucessão reduzia o valor da firma falida;
- 4 Alto custo e tempo excessivo gasto no fechamento de firmas economicamente inviáveis.

Outro ponto de difícil negociação na antiga lei falimentar era o de sucessão, uma vez que o novo comprador tinha a obrigação de arcar com todos os débitos trabalhistas e do fisco da massa falida. Essas despesas desvalorizavam ainda mais o valor de mercado da empresa falida.

As mudanças do mercado econômico fizeram com que a lei 7.661/45 fosse inviável e com um retorno de sucesso muito baixo, dificultando o auxílio a recuperação das empresas, com o crescimento empresarial e o desenvolvimento brasileiro desde a década de 70, acabou-se impondo que a lei necessitaria de uma revisão para uma visão mais moderna e flexível.

No ano de 1993 por iniciativa do Poder Executivo, foi elaborado e apresentado a câmara dos deputados o projeto de lei 4.376/93, que trazia a reforma e atualização da então lei falimentar vigente. O projeto de lei tramitou pela câmara durante 11 anos, onde foram feitas diversas alterações no texto original e sugerido novas emendas.

Depois de feitas todas as revisões necessárias e atribuídos as emendas que facilitariam o decorrer do novo processo falimentar brasileiro, em 9 de fevereiro de 2005 foi sancionado a nova lei de recuperação judicial nº 11.101/2005. A nova lei de recuperação judicial foi inspirada no capítulo XI do Código de Falências dos Estados Unidos. A lei surge para substituir a antiga lei de falências e concordata nº 7.661/1945. A nova lei 11.101/2005 regula a recuperação judicial, a recuperação extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária.

Segundo Coelho (2010, p. 21), “Sociedade empresária é a que explora sua atividade econômica de forma empresarial, isto é, organizada”. O termo empresário é definido por lei

“considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços” (CC, art. 966). O objetivo da recuperação judicial segundo a lei 11.101/2005 de acordo com o art. 47 é:

Art.47. A recuperação judicial tem por objetivo viabilizar a superação da situação de crise econômico-financeira do devedor, 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.

A nova lei de recuperação judicial vem com o intuito de auxiliar na recuperação de empresas que enfrentam dificuldades financeiras, porém, não são todas as empresas que podem ser adequadas na lei, à recuperação judicial. Segundo Pimenta (2006, p.153), “É uma solução legal aplicável apenas àqueles cujas empresas se mostrem temporariamente em dificuldade e, além disso, que se revelem economicamente viáveis”.

As empresas que não podem recorrer ao pedido de recuperação judicial, independente do seu quadro financeiro-econômico, foram classificadas de acordo o artigo 2º da Lei 11.101/2005:

Art. 2º Esta lei não se aplica a:

- I – empresa pública e sociedade de economia mista
- II – instituição financeira pública ou privada, cooperativa de crédito, consórcio, entidade de previdência complementar, sociedade operadora de plano de assistência à saúde, sociedade seguradora, sociedade de capitalização e outras entidades legalmente equiparadas às anteriores.

O empresário ou sociedade empresária devedor, para requerer ao pedido de recuperação judicial necessitará estar dentro dos seguintes critérios: ter exercido regularmente no mínimo 2 anos de atividade; não ser falido; não ter obtido há menos de 5 anos concessão de pedido de recuperação judicial; não ter obtido há menos de 5 anos concessão de pedido de recuperação judicial no plano especial; não ter sido condenado ou não ter como sócio ou administrador, pessoa condenada por qualquer dos crimes previstos pela lei.

O pedido de recuperação de judicial deve ser feito na justiça, atendendo aos procedimentos descritos no art. 51 da Lei de Recuperação Judicial, onde será analisado pelo juiz e expedido em até 30 dias após a data da petição, sentença de deferido ou indeferido. Cabe ressaltar que até a data da petição todos os créditos existentes estão sujeitos a recuperação judicial, mesmo que ainda não estejam vencidos.

Após o deferimento, o juiz nomeará o administrador judicial, ele será o responsável por fiscalizar todas as atividades da empresa durante o processo de recuperação judicial,

ressaltando que o administrador judicial atuará juntamente com os administradores ou sócio administrador da empresa em questão. Será criado também o comitê dos credores que terão participação ativa durante todo o processo através das assembleias-geral dos credores.

A empresa terá um prazo improrrogável de 180 dias para apresentar em juízo o plano de recuperação, onde precisará conter de forma objetiva: quais os meios que serão utilizados para a recuperação da empresa; demonstrativo de sua habilidade econômica; laudo financeiro-econômico e avaliação dos ativos assinado por profissional ou empresa especialista.

O juiz ordenará a publicação do plano de recuperação judicial em edital, contendo aviso a todos os credores. Os credores terão um prazo de no máximo 30 dias após a publicação para manifestar subjeção aos valores ou formas de pagamento que constam no plano de recuperação judicial.

Será convocada uma assembleia geral de credores até 150 dias após a publicação do plano de recuperação judicial, nessa reunião ficará decidida a aceitação ou não do plano, uma vez que na assembleia-geral dos credores e somente nela, o plano de recuperação judicial poderá sofrer alterações, desde que haja a concordância do devedor e que as alterações não prejudiquem os credores que não estiverem presentes.

Não existe um prazo pré-determinado que regule qual o período máximo para a execução total do processo de recuperação judicial, o empresário devedor irá estipular de acordo com o plano de recuperação apresentado pela empresa, porém, deve constar no plano de recuperação que os débitos trabalhistas até o limite de 5 salários mínimos por trabalhador, deverão ser pagos dentro do prazo de 1 ano, após o início conforme o art. 54 da Lei de Recuperação Judicial.

Mesmo que a empresa cumpra todas as normas e regras estipuladas no processo de recuperação judicial, ela ainda está sujeita a ter decretada sua falência nos seguintes casos:

- a) A assembleia-geral dos credores não aceitar o plano de recuperação de judicial.
- b) A empresa que não cumprir com o plano de recuperação judicial.
- c) A empresa que favorecer um credor acima dos outros, assim o processo de recuperação judicial será cancelado.
- d) A empresa que se apresentar inviavelmente econômica.

A nova Lei de Recuperação Judicial e Falência que substitui e renova a antiga legislação falimentar foi analisada e alterada diversas vezes, com o intuito de trazer uma lei mais flexível e que assegure os direitos dos credores. Uma das alterações feitas de grande relevância foi em relação ao prazo para pagamento dos credores, na antiga lei a empresa que optava pela concordata tinha até 2 anos para regularizar seus débitos, ficando estipulado o

pagamento de 40% no primeiro ano e 60% no ano seguinte. Com a nova lei a empresa traça um plano de recuperação judicial que não estipula um período nem mínimo nem máximo para sua recuperação.

A mudança na forma como os credores participam diretamente da Recuperação Judicial da empresa através das assembleias, também trouxe mais confiabilidade no seu processo de recuperação, uma vez que o plano de recuperação é apresentado a todos os credores, e após a concordância da maioria, é que o plano pode ser executado. Essa mudança auxilia a não ocorrer preferência na ordem de pagamento dos credores no plano de recuperação judicial e ajuda a dificultar possíveis atos de fraudes.

As dívidas trabalhistas possuem prioridade em caso de falências da empresa, porém o limite para o pagamento dos valores devidos foi reformulado, segundo o artigo 83 parágrafo I da Lei 11.101/2005 os créditos trabalhistas existentes serão limitados a 150 salários mínimos por credor, o empregado com créditos a receber inferior ou igual à quantia mínima exigida terá prioridade perante aos outros credores, já o empregado que possuir créditos acima do máximo exigível receberá até o valor limite e seu excedente passa a ser visto como credor quirografário.

Segundo Coelho (2005, p.254) “O objetivo da limitação é impedir que se consumam os recursos da massa com o atendimento a altos salários dos administradores da sociedade falida”.

Os créditos segurados ganharam preferência acima do fisco em caso de falência da massa. Desta forma as instituições financeiras se beneficiarão acima do fisco, aquelas que cederam créditos com garantia real terão preferência na classificação de pagamentos e poderão requerer seus valores, neste caso, sem limitação.

Para Araújo e Funchal (2009, p.194) essa alteração irá beneficiar a empresa na concessão de crédito com as instituições financeiras, uma vez que a dívida fica assegurada em caso de falência da empresa.

As dívidas obtidas durante o processo de Recuperação Judicial terão prioridade em relação as já existentes no caso de falência da empresa, de acordo com o artigo 67 da Lei 11.101/2005:

Art. 67. Os créditos decorrentes de obrigações contraídas pelo devedor durante a recuperação judicial, inclusive aqueles relativos a despesas com fornecedores de bens de serviço e contratos de mútuo, serão considerados extraconcursais, em caso de decretação de falência, respeitada, no que couber, a ordem estabelecida no art. 83 desta lei.
Parágrafo único. Os créditos quirografários sujeitos à recuperação judicial pertencentes a fornecedores de bens ou serviços que

continuarem a provê-los normalmente após o pedido de recuperação judicial terão privilégio geral de recebimento em caso de decretação de falência, no limite do valor dos bens ou serviços fornecidos durante o período da recuperação.

Essa alteração tem por objetivo a continuidade de negociação entre credor junto à empresa em recuperação, podendo assim dar continuidade nas suas atividades. Segundo Coelho (2010, p.215) é importante que se reconheça a importância desses credores no processo de recuperação judicial “[...] esses credores, ao abrirem crédito a empresário declaradamente em crise, deram decisiva colaboração para a tentativa de superação desta [...] Sua atitude, em essência, iria favorecer todos os credores, caso vingasse a recuperação judicial”.

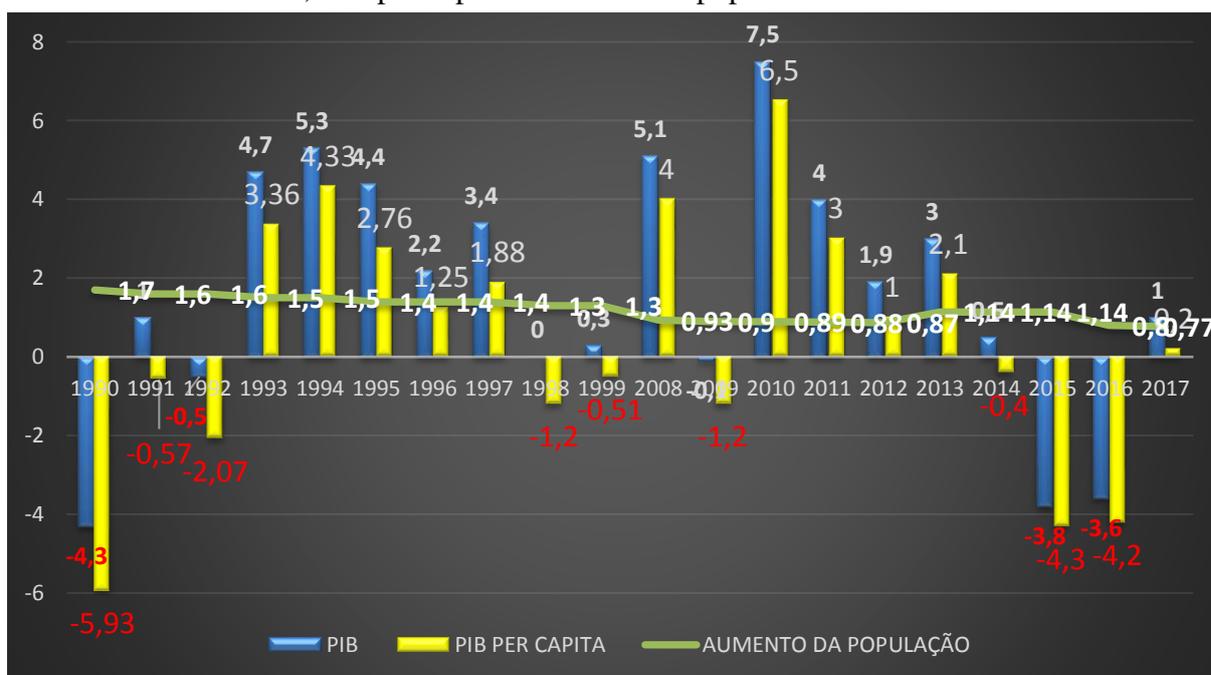
Outra alteração de grande relevância foi em relação à sucessão, a nova Lei isenta o novo comprador das obrigações do devedor, essa alteração visa não prejudicar o valor de mercado da massa falida.

RESULTADOS

Durante as décadas de 1990s e 2010s o Brasil vivenciou um cenário econômico de recessão. Recessão econômica é a retração da atividade econômica de um país em um determinado período. Considera-se que uma economia entrou em fase de recessão após dois trimestres seguidos de queda do PIB. O gráfico 1 demonstra que ambas as décadas possuem fatores parecidos e decisivos para essa retração na economia: queda do crescimento econômico, diminuição da renda per capita, altos índices de desemprego e descontrole da inflação.

A diminuição da renda afeta no consumo privado, que conseqüentemente contribui para a queda do PIB segundo Parkin (2003, p. 114). A renda média ou PIB per capita é medida através da divisão do PIB pela população do país. Quando a população do país cresce acima da renda média, fator esse ocorrido em ambas às décadas, gera-se uma diminuição nas operações de compra e venda, comprometendo assim a qualidade de vida.

Gráfico 1: PIB, PIB per capita e crescimento populacional.



Fonte: IPEADATA/ IBGE.

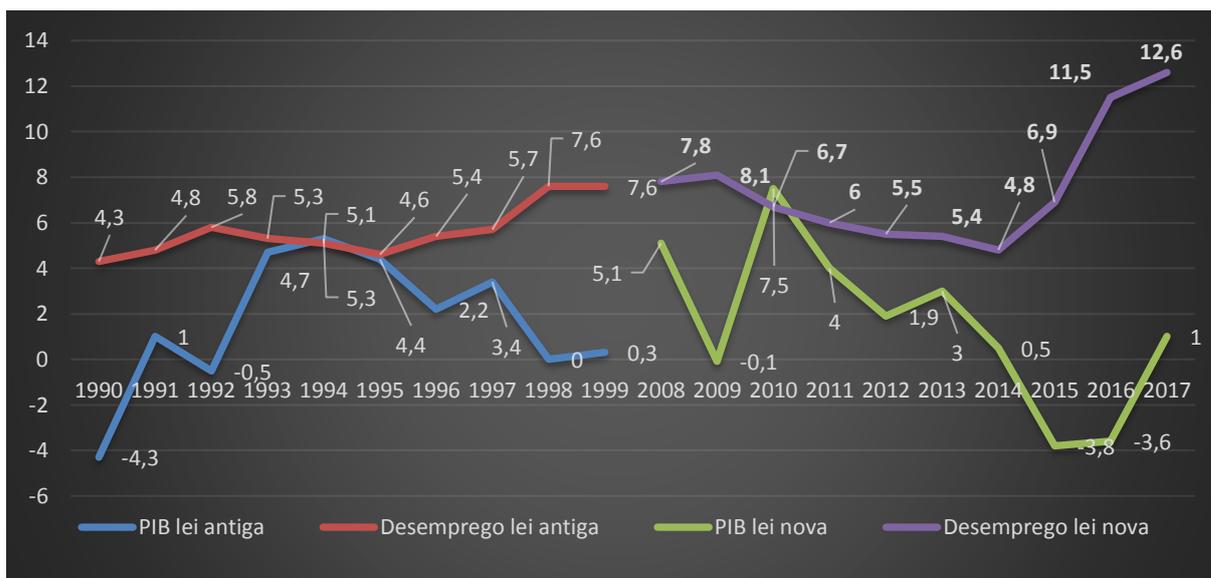
Se o PIB é o indicador de produção de um país, pode-se afirmar que em ambas as décadas houve grande queda de produtividade, provocando baixa geração de riquezas afetando assim o desenvolvimento, uma vez que com baixa produtividade os investimentos tendem a diminuir gradativamente.

Uma das variáveis macroeconômica que influencia na queda do crescimento econômico é o desemprego. O desemprego gera na economia uma diminuição na renda, que gera menos consumo, causando nas empresas menos vendas que automaticamente acabam por produzir menos.

Além desse círculo vicioso causado pelo desemprego, segundo Parkin (2003, p.102) o desemprego também gera um grave problema econômico-social e pessoal por duas razões: pela perda da produção e receita e perda de capital humano.

O gráfico 2 mostra a relação entre o aumento do desemprego com a queda do PIB durante as décadas de 1990 e 2010. Percebe-se que a linha do PIB se influencia em relação às oscilações das taxas de desemprego, aqui evidenciando uma crise de desemprego maior nas décadas de 2010.

Gráfico 2: Comparação desemprego e PIB.



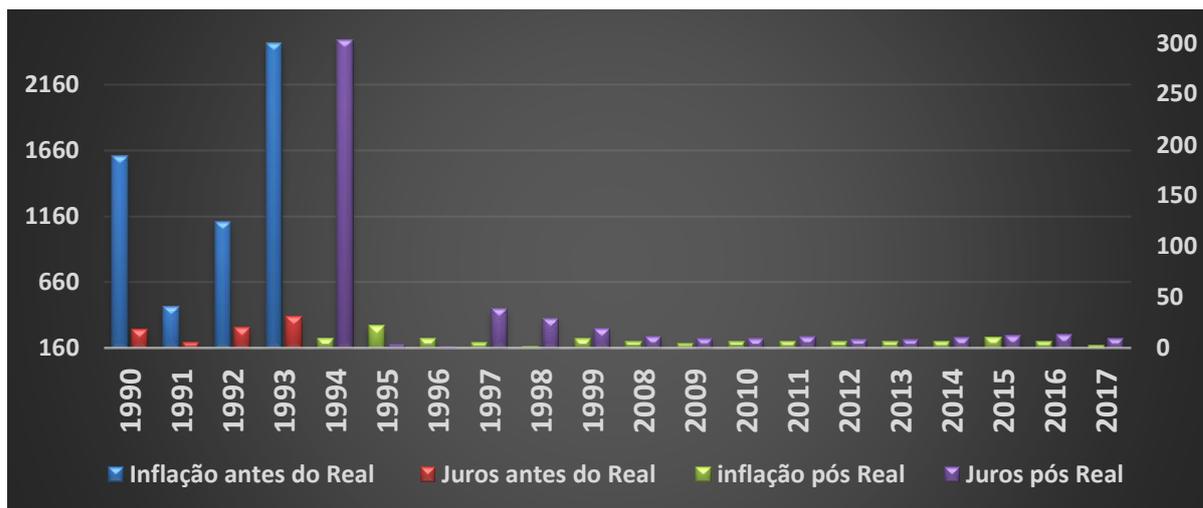
Fonte: IBGE.

Outra variável que influencia no crescimento econômico é a inflação. Entende-se inflação como “o aumento contínuo e generalizado dos preços dos bens e serviços na economia. [...] se aumentar apenas o preço de um produto ou de outro, não é inflação” (SOUZA, 2012, p.20).

A inflação está diretamente ligada ao valor que uma moeda possui, à medida que a inflação cresce significa que a moeda está se desvalorizando, perdendo assim poder de negociação. Seja o aumento quanto a baixa da inflação se não forem controlados, podem causar na sociedade efeitos negativos, ocasionando resultados em relação ao crescimento de recessão ou depressão econômica.

O gráfico 3 demonstra que as décadas de 1990 e 2010 passaram por diferentes cenários em relação à inflação. O período de 1990 até 1999 foi marcado pela hiperinflação, a alta descontrolada dos preços trouxe para a sociedade e as empresas anos de apreensão e instabilidade. Influenciado pelo descontrole dos gastos do governo da década de 1980, como consequência os 4 primeiros anos tem um juros muito abaixo da inflação, em contrapartida, o primeiro ano do plano real foi marcado por juros muito maior que a inflação.

Gráfico 3: Juros versus inflação



Fonte: IPEADATA/ IBGE.

Diversas medidas foram tomadas pelo governo para tentar controlar a hiperinflação durante 1980 até 1993, todas obtiveram fracasso e agravaram mais a situação econômica do país. Dentre elas cabe ressaltar o Plano Cruzado I e Plano Collor, os quais trouxeram grande impacto negativo para as empresas e a população na época.

De acordo com Souza (2012, p.136) o plano cruzado instituído em 1986 tinha como medidas o congelamento dos preços dos produtos, reajustes dos salários com base nos últimos seis meses acrescido de 8% de abono, fixação da taxa de câmbio, implantação de uma nova moeda no mercado (o cruzado), dentre outras medidas.

O resultado causado na sociedade e nas empresas foi péssimo, as pessoas passaram a possuir mais renda graças ao reajuste salarial e ao abono, com isso houve um aumento no consumo. Porém os preços continuaram a seguir congelados, o resultado do aumento da demanda com a desvalorização dos preços resultou em um desabastecimento nacional, produtos como leite, carne bovina e automóvel sumiram do mercado.

O plano Collor utilizou de medidas mais drásticas, instituído em 1990 logo após a posse do então presidente Fernando Collor. O plano Collor tinha como medidas de contenção da liquidez, confisco as importâncias com valores superiores a NCz\$ 50 mil (cruzados novos que passou a ser cruzeiros Cr\$) das cadernetas de poupanças e contas correntes. De acordo com Souza (2012, p.133) “O objetivo era derrubar a inflação por meio de um esfriamento radical da demanda e, ao mesmo tempo, decretar uma verdadeira moratória da dívida interna pública.”

Todos os planos instituídos ao do período 1980 até 1993 surtiram o mesmo efeito sobre a inflação, uma queda inicial seguida de um aumento aos valores anteriores. Apenas em 1994 com a aplicação do Plano Real é que se conseguiu estabilizar a inflação.

O cenário da inflação no período de 2010 a 2017 também não obteve um resultado positivo. Novamente influenciado pelo descontrole dos gastos públicos e pela crise internacional ocorrida em 2008, o Brasil nos últimos 7 anos vem encarando um cenário com inflação acima da meta (4,5% segundo Banco Central) seguido atualmente por uma deflação.

Para controlar o aumento da inflação na década de 2010, o governo utilizou a taxa de juros Selic para conter o consumo. Com o aumento da taxa de juros diminui a circulação de dinheiro no mercado, pois empréstimos e financiamentos ficam mais caros.

O efeito negativo desse aumento nos juros foi a desaceleração econômica e o aumento da dívida pública. O consumidor é totalmente sensível a essa variável, uma vez que fica mais caro investir, o mesmo preferirá aguardar um melhor momento para que não ocorram prejuízos ou gastos desnecessários.

O aumento da dívida pública acaba por gerar aumento na inflação, se o consumo e os investimentos recuam conforme oscila à taxa de juros, o governo para quitar suas dívidas gera mais papel moeda, quanto mais moeda circulando no mercado maior será a inflação.

Esse efeito de baixa no consumo e investimento gerou em 2017 uma inflação abaixo da meta prevista (4,5% segundo Banco Central). Se por um lado pode ser observado como positivo a redução da inflação, por outro em meio à recessão econômica que vivemos atualmente, isso reafirmou a falta de crescimento e competitividade do país.

O gráfico 4 apresenta os dados coletados através do Serasa, o gráfico demonstram que na década de 90 era crescente o número de empresas que decretavam falência, no início da década chegou a ter um aumento de 102% comparando os anos 1991 e 1992.

Gráfico 4: Comparação dos resultados das duas legislações.



Fonte: SERASA EXPERIAN.

CONCLUSÃO E DISCUSSÃO

Os dados mostram que durante o período de 2008 a 2017 o número de empresas falidas oscila conforme os anos, com aumento de 145% comparando os anos de 2008 a 2009, seguido de uma queda de 18% entre 2009 e 2010. Observa-se que os anos de 2015 e 2016 os mais atingidos pela crise, obtêm aumentos sucessivos nos números de falências.

O número de empresas que recorriam ao pedido de concordata na década de 90 e obtiveram sucesso foi em média de 13,26%, por outro lado segunda década estudada demonstra um percentual de recuperação média de 26,92. O fato relevante nesta série histórica é que, os pedidos de recuperação judicial sofreram aumento constante após a crise de 2008, comparando o período de 2014 a 2015 houve um aumento de 126% de empresas que recorreram à recuperação judicial para continuarem ativas no mercado.

A pesquisa mostrou que na década de 90 era grande o número de empresas que decretavam falência e poucas empresas recorriam à concordata, podendo assim confirma que a antiga lei não auxiliava na permanência das empresas.

A diminuição nos pedidos de concordata após 1995 pode estar relacionada com o aumento das falências, uma vez que a inflexibilidade que a lei possuía na época não proporcionava chances reais de recuperação, tendo assim o empresário como única opção decretar falência.

Após a mudança da lei os índices de falências continuam subindo, principalmente após 2014, onde os impactos da crise econômica são mais recorrentes, podendo concluir que as empresas ainda não possuem uma estrutura para enfrentar períodos de instabilidade econômica.

Os pedidos de recuperação judicial mostraram um aumento considerável principalmente após 2014, o que confirma a hipótese de que as empresas estão levando umas as outras a recorrer da recuperação judicial para continuarem ativas.

Os dados mostram que a crise econômica atual é mais severa que nos anos 90, e o fato que elas tiveram melhor recuperação demonstram uma efetividade na lei, ao mesmo tempo ainda não há como verificar os desdobramentos futuros, dos atuais pedidos de recuperação, em estudos futuros recomenda-se verificar o efeito dominó da nova lei.

Através dos dados de 2017, percebe-se que os pedidos de falência e de recuperação judicial de 2008 a 2017 grande parte é composta por empresas de micro e pequeno porte. Porém após 2013 ocorre um aumento de empresas de médio e de grande porte, levantando suspeitas da eficácia da lei atual.

REFERÊNCIAS.

ALMEIDA, J.; BELLUZZO, L. **Depois da queda: A economia brasileira da crise da dívida aos impasses do real**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2002.

ARAÚJO, A.; FUNCHAL, B. A nova lei de falências brasileiras: primeiros impactos. **Brazilian Journal of political Economy**, [S.l.], v.29, n.3, p.191-212, set. 2009. Disponível em: <<http://www.rep.org.br/PDF/115-11.PDF>>. Acesso em: 12 set. 2017.

BRASIL. Congresso Nacional. **Lei de Recuperação Judicial. Lei n.º 11.101 de 09 de fevereiro de 2005**. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. Planalto, Brasília,DF, 09 de fev. 2005. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/111101.htm>. Acesso em 18 nov. 2017.

BCB- Banco Central do Brasil. **Tabelas de Metas e Resultados**. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/Pec/metas/TabelaMetaseResultados.pdf>. Acesso em 15 de mar. 2018.

COELHO, F. **Comentários a lei de falências e de recuperação judicial de empresas** . 7. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

FREIXO, J. **Metodologia científica** : fundamentos métodos e técnicas. 2. ed. [S.l.]: Piaget, 2009.

GIL, A. **Como elaborar projetos de pesquisa** . 5. ed. Sao Paulo: Atlas, 2010. 90 p.

IBGE- **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**. Séries estatísticas e séries históricas. Disponível em: <http://seriesestatisticas.ibge.gov.br>. Acesso em 10 març. 2018.

IBGE- **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**. Séries estatísticas e séries históricas. Disponível em : <https://www.ibge.gov.br/estatisticas-novoportal/sociais/trabalho/9180-pesquisa-mensal-de-emprego.html?=&t=series-historicas>. Acesso em 10 març. 2018.

IBGE- **Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística**. Séries históricas. Disponível em : <https://seculoxx.ibge.gov.br/economicas/contas-nacionais.html>. Acesso em 10 de marc 2018.

NOVA lei de falencia : recuperação judicial e extrajudicial do empresário e da sociedade empresaria. 1. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

OLIVEIRA, A.; ORTEGA, J.; MOLOGNI, M. **Normas e padrões para trabalhos acadêmicos e científicos da unoeste** . 3. ed. Presidente Prudente: [s.n.], 2015. 100 p.

PARKIN, M. **Macroeconomia**. 5 ed. São Paulo: Addison Wesley, 2003.

PACHECO, J. **Processo de falência e concordata** : comentários a lei de falências. 10. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1999.

PIMENTA, E. Recuperação judicial de empresas: caracterização, avanços e limites. **Revista de Direito GV (online)** , Sao Paulo, v. 2, n. 1, p. 151-166, jan. 2006. Disponível em: <<http://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/revdireitogv/article/view/35219>>. Acesso em: 12 set. 2017.

RECEITA FEDERAL. **Taxa de juros Selic.** Disponível em: <http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/tributaria/pagamentos-e-parcelamentos/taxa-de-juros-selic>. Acesso em 15 de marc. 2018.

SERASA EXPERIAN. **Indicadores Economicos.** Disponível em: <https://www.serasaexperian.com.br/amplie-seus-conhecimentos/indicadores-economicos>. Acesso em 15 de marc. 2018.

SOUZA, J. **Economia Brasileira.** São Paulo: Pearson Pretince Hall, 2012.

VILELAS, J. **Investigação** : o processo de construção do conhecimento. 10-2009. ed. [S.l.]: Sílabo, 2009. 08 p.