

A EVOLUÇÃO DO INSTITUTO DA FALÊNCIA: DA PENA CAPITAL À FALÊNCIA TRANSNACIONAL*

THE EVOLUTION OF BANKRUPTCY INSTITUTE: THE CAPITAL PUNISHMENT TO BANKRUPTCY TRANSNACIONAL

Átila de Alencar Araripe Magalhães**

Monica Mota Tassigny***

Renata Albuquerque Lima****

RESUMO:

O trabalho que se segue faz um estudo da evolução histórica do instituto da falência empresarial até chegar à falência transfronteira. O clímax do estudo é a análise desse instituto no anteprojeto do novo Código Comercial brasileiro. O trabalho se justifica a partir do momento em que as empresas não se restringem a atuar localmente. Nesse talante, cada vez mais, as corporações operam globalmente e entabulam negócios jurídicos nos mais diferentes lugares do planeta. Com isso, surge a possibilidade de se ter reflexos, quando da decretação da falência de uma empresa transnacional, em outras empresas credoras sediadas em outros países, razão pela qual resta demonstrada a necessidade do estudo da evolução do instituto da falência, porquanto o Brasil se inserirá no contexto de vários Estados internacionais que já adotam essa modalidade de falência no mundo. Muitos são os desafios para se implementar esse novo instituto no Brasil, daí surge a pergunta: o Brasil está preparado para

* Artigo recebido em: 22/05/2016.

Artigo aceito em: 21/02/2016.

** Doutorando em Direito Constitucional pela Universidade de Fortaleza – UNIFOR e Mestre em Administração de Empresas pela mesma universidade. É Especialista em Direito e Processo Tributários também pela Universidade de Fortaleza – UNIFOR e Especialista em Direito Empresarial pela Universidade Estadual do Ceará – UECE. É professor da Universidade de Fortaleza – UNIFOR. É Advogado. **Fortaleza – CE, Brasil. E-mail: atila@leiteararipe.adv.br.**

*** Mestre em Educação pela Universidade Federal do Ceará (1994), Doutorado em Educação pela Universidade Federal do Ceará (2002) e Doutorado na Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales (Paris). Professora titular do Programa de Pós Graduação em Administração UNIFOR (PPGD) e Professora colaboradora do Programa de Pós-Graduação em Direito (PPGD/UNIFOR). **Fortaleza – CE, Brasil. E-mail: monica.tass@gmail.com.**

**** Pós-doutora em Direito pela Universidade Federal de Santa Catarina. Doutora em Direito pela Universidade de Fortaleza – UNIFOR. Mestre em Direito pela Universidade Federal do Ceará – UFC. Graduada em Direito pela UFC e em Administração de Empresas pela UECE. Professora Adjunta do Curso de Direito da Universidade Estadual Vale do Acaraú – UVA. Coordenadora da Graduação e Pós-Graduação em Direito da Faculdade Luciano Feijão. Professora do Curso de Direito da UNICHRISTUS. **Fortaleza – CE, Brasil. E-mail: realbuquerque@yahoo.com.br.**

a falência transfronteira? O trabalho utilizou-se de metodologia analítica, crítica e empírica. Nesse sentido, desenvolve-se crítica argumentativa diante do anteprojeto do novo código comercial no Brasil.

Palavras-chave: Evolução do direito falimentar; falência; falência transnacional.

ABSTRACT:

The work that follows is a study of the historical evolution of the bankruptcy institute, since the death penalty until the cross-border bankruptcy. The study's climax is the analysis of this institute in the draft of the new Brazilian Commercial Code. The work is justified from the point where companies are not restricted to act locally. On this perspective, increasingly, corporations operate globally and contract with each other in many different places on the planet. With that, there is a possibility of reflections when the declaration of bankruptcy of a transnational company occurs, in companies based in other countries. Therefore, it is demonstrated the need to study the evolution of the bankruptcy institute, because Brazil is going to be inserted in the context of several international states that have adopted this type of international bankruptcy in the world. There are many challenges to implement this new institute in Brazil, then the question arises: is Brazil prepared to face the cross-border bankruptcy? The work made use of analytical methodology, critical and empirical. In this sense, it develops critical argument before the draft of the new commercial code in Brazil.

Keywords: Developments in the bankruptcy law; bankruptcy; transnational bankruptcy.

SUMÁRIO

- 1. Introdução**
- 2. Evolução do instituto da falência**
- 3. O instituto da falência transfronteira no anteprojeto do Código Comercial brasileiro**
- 4. Conclusão**
- 5. Referências**

1. Introdução

O projeto do novo Código Comercial (PL 1.572/2011) inova no ordenamento jurídico brasileiro ao trazer o instituto da falência transnacional. Esse instituto do Direito Falimentar visa garantir uma maior segurança jurídica a credores de empresas multinacionais, estas sediadas no Brasil, e que eventualmente venham a ter a sua falência decretada. Ressalte-se que esse instituto encontra-se presente no ordenamento jurídico estadunidense, desde 6 de novembro de 1978, na denominada *The bankruptcy Law*, em específico no título 11 do *US Code*, que trata da *corporate bankruptcy* no aludido país, e só agora essa modalidade de falência começa a ser discutida no Brasil.

A falência internacional encontra-se, assim, disciplinada no título 11, subcapítulos 1 a 5 do capítulo 15 do Código estadunidense. Nesse artigo, o ponto principal do estudo é evidenciar que o Brasil não está preparado para pôr em prática essa modalidade de falência, principalmente em épocas de cortes em orçamentos, como o que aconteceu na época em que este trabalho foi redigido. Explica-se: em 30 de novembro de 2015, foi publicada uma portaria no "Diário Oficial da União", assinada pelos presidentes dos tribunais superiores, que dava conta do bloqueio de R\$ 1,7 bilhão determinado pelo Executivo no orçamento do Judiciário, o que poderá inviabilizar inclusive a Justiça do Trabalho.

Ora, se não há recursos para o Judiciário, o que se imaginar da implementação da falência internacional, que exigirá elevados investimentos para se entabular acordos de cooperação com cortes internacionais de falências e representantes estrangeiros? Trata-se de um custo financeiro muito elevado que exigirá um grau de especialização dos juízos falimentares e de seus auxiliares, o que é incompatível com o atual cenário do

judiciário brasileiro onde servidores estão sem recomposição de suas remunerações há muitos anos.

Para melhor se compreender esse instituto da falência internacional, mister primeiro se proceder com um apanhado da falência, desde o Direito Romano, onde o devedor era penalizado com a sua própria vida, até se chegar na era da globalização, tempos em que as empresas mantêm relações negociais com várias outras empresas em diversas partes do mundo.

A metodologia utilizada no artigo é analítica, crítica e empírica, uma vez que o mesmo encontra-se respaldado em trabalhos de autores nacionais e estrangeiros, de livros e artigos científicos sobre o instituto da falência transfronteira. Foi feito também uma análise das normas jurídicas pertinentes ao caso. O autor, ressalte-se, fez uso de dados presentes em sítios oficiais de governos e de entidades internacionais. A abordagem é qualitativa pelo fato da análise ser subjetiva e não fazer uso de critérios numéricos, mas visando compreender a conjuntura de instabilidade econômica e buscando demonstrar a falta de condições financeiras e operacionais do Brasil para implementar a falência transfronteira prevista no anteprojeto do novo Código Comercial brasileiro.

2. Evolução do instituto da falência

Quando o homem começa a viver em sociedade os conflitos são inevitáveis. Logo, surge a necessidade de se impor limites e de se regular a ação humana. Ferreira da Costa (2009, p. 30) afirma que o direito surgiu concomitante ao homem. Assim, nos

primórdios, quando um indivíduo cometia um crime, buscava-se nos deuses a forma de puni-lo (isso em uma sociedade politeísta). No caso de sociedade monoteísta, era apenas um Deus consultado para esse fim. Era uma época mística, onde os Deuses se comunicavam por meio de fenômenos naturais (OLIVEIRA, 2015, P. 6). Geralmente, a punição mais comum para quem descumpria os preceitos morais da época era o castigo físico, que poderia culminar até com a pena de morte. Esses preceitos morais eram ditados segundo os interesses de um determinado grupo.

O Direito Falimentar na forma como se conhece nos dias atuais ainda não existia. Mas já se tinha a noção de se atender a interesses de credores. Assim, os devedores eram punidos com o tolhimento de suas liberdades ou com as suas próprias vidas quando não conseguiam honrar com os seus compromissos financeiros, segundo Carvalho de Mendonça (1899, p. 10 – 13).

Marcelo de Oliveira (2005, p. 25) faz menção à era quiritária, onde o devedor era escravizado pelo credor, até que saldasse suas dívidas. Caso as dívidas não fossem saldadas, o credor poderia vender o devedor como escravo. Outra opção era matar o devedor e partir o seu corpo em pedaços de acordo com o número de credores. Essa fase do Direito Falimentar foi a primeira e se caracterizou pela execução corporal do devedor. Até então, não se tinha codificação escrita.

É então redigida a Lei das XII Tábuas (451/450 a.C. a 533 d.C). De acordo com Ferreira da Costa (2009, p. 58), “um divisor de águas entre a codificação e a não codificação”. Para Rubens Sant’anna (1985, p. 1 - 2), com base nessa Lei, o devedor era conduzido até o juiz pelo credor e, por meio de um gesto solene de segurar o ombro do devedor, o credor passava a ter o poder de aprisioná-lo por trinta (30) dias, até que

eventualmente aparecesse alguém para responder pela dívida. Caso a dívida não fosse paga, prorrogava-se o prazo por mais sessenta (60) dias, e, mais uma vez, não aparecendo ninguém para saldar essa dívida, o devedor poderia ser vendido como escravo, ou, ainda, poderia o credor optar por matá-lo. Havendo pluralidade de credores, era possível o valor da venda do devedor ser dividido entre os credores. Quando se optava pela morte do insolvente, o cadáver era partilhado com os credores, como satisfação proporcional de seus créditos.

Foi a *Lex Poetelia Papiria* (em 326 a.C), consoante René Foignet e Emile Dupont (1945, p. 38), que deslocou a execução corporal para a patrimonial. Carvalho de Mendonça (1899, p. 13) aduz que a massa falida e o conceito de falência começam a se desenhar nessa época, o que é confirmado por Inglez de Souza (1910, p. 270).

Chega a Idade Média, período caracterizado pela tomada, pelos Bárbaros, da cidade de Constantinopla dos romanos, em 476 d.C. Adriana Lopes (1994, p. 503) enfatiza que essa época ficou conhecida com uma era de expansão dos bárbaros pela Europa, pela mudança do regime escravocrata para o feudalismo, pela expansão do cristianismo e do islamismo e pelo renascimento do comércio e das cidades medievais.

Ainda na idade média, o direito falimentar desponta nas cidades comerciais italianas, a exemplo de Verona, Gênova e Veneza. Aponta nesse sentido Fazzio Júnior (2005, p. 23), para quem o instituto da falência moderna (execução eminentemente patrimonial) aparece primeiro em códigos de Direito Empresarial de diversas cidades italianas, por volta do século XIII.

Tal fato é corroborado por Hamilton do Magalhães (1994, p. 05), quando sustenta que os credores tinham que habilitar em juízo os seus créditos, ficando o juiz incumbido

de conduzir a massa falida até que os bens do devedor fossem vendidos e o produto da venda fosse partilhado com os credores.

Nesse processo falimentar de então, consoante propugna Carvalho de Mendonça (1899, p. 15 e 16), já se tinha a figura do síndico, o exame dos livros comerciais e dos balanços, a verificação do ativo e do passivo da empresa, o afastamento do falido da administração dos seus bens, a distribuição dos consectários econômicos decorrentes da venda judicial dos bens do falido com os credores na proporção dos seus créditos, o pagamento prioritário dos chamados credores privilegiados etc.

Em resumo, Renata Lima (2014, p. 53 – 54) caracteriza a ordem evolutiva do Direito Falimentar, enquanto ferramenta de satisfação de credores, da seguinte forma: 1) satisfação dos credores e punição do devedor por meio da execução corpórea e pessoal; 2) posteriormente, execução patrimonial e 3) só na atualidade, a execução passa a respeitar o princípio da preservação da atividade empresarial.

Conclui-se, portanto, que o Direito Falimentar moderno nasceu na Itália, na era das grandes navegações, expandindo-se para diversas partes do mundo incluindo o Brasil. A propósito, pode-se atribuir às cruzadas o impulsionamento do comércio da época, propiciando, assim, a formação dos mercados e das feiras, que eram os locais preferidos por mercadores que queriam comercializar os seus produtos, o que inclusive foi estimulado pelas cidades que tinham nesses eventos uma forma mais fácil de arrecadar tributos, pois, em um único local, poderiam ser fiscalizados inúmeros comerciantes (Martins, 2009, p. 7 - 8).

No mesmo sentido, Antonio Tonón (1988, p. 01) afirma que o direito falimentar teve origem nos estatutos das cidades mercantis do norte e do centro da Itália nos

primeiros séculos do milênio passado. E só no final da era renascentista italiana que o Direito Falimentar chegou à França, na Ordenação de Savary, em 1673, que serviu de base para o Código Comercial de Napoleão de 1807 (MENDONÇA, 1899, p. 16) e influenciou também diretamente o Código Comercial brasileiro de 1850.

O referido Código Comercial Brasileiro de 1850 regulou o Direito Falimentar na sua parte terceira, denominada “Das Quebras” - arts. 797 a 911. O processo falimentar de então era complexo e moroso e os credores quase sempre não conseguiam reaver os seus créditos. O juiz era obrigado a observar passivamente o processo. A ele competia unicamente homologar as decisões tomadas em assembleias pelos credores (LIMA, 2014, p. 66).

Em 1890, edita-se o Decreto 917, que revoga a parte terceira do Código Comercial de 1850, por total descrédito de seu procedimento de quebras. Sucedeu assim a Lei 859/1902, que tratou de alterar superficialmente o referido decreto. Outrossim, não foi exitoso (PERIN JUNIOR, 2011, p. 14 - 15).

Em 1908, foi promulgada a Lei 2.024, da lavra de Carvalho de Mendonça. Segundo Waldemar Ferreira (1955), o principal motivo dessa lei não ter sido efetiva foi a ‘fragilidade do judiciário’. Foi publicada então a Lei 5.746, com poucas alterações em relação à anterior, dentre elas, segundo Renata Lima (2014, p. 66 - 67), reduziu-se ‘o número de síndicos de três para um e a porcentagem sobre os créditos para a concessão da concordata’.

Em 21 de junho de 1945, é publicado o Decreto-Lei 7.661 que vigorou até 2005, contudo pecava por “não levar em consideração os impactos negativos da insolvência, no mercado” (LIMA, 2014, p. 68). Ainda segundo Renata Lima, a referida norma jurídica

“preocupava-se apenas em amparar os direitos dos credores, bem como em garantir os haveres públicos, desprezando os empresários mal sucedidos, aniquilando as empresas em crise”.

É então sancionada a Lei 11.101/05, cujo objetivo maior é a recuperação ou a preservação da empresa (LIMA, 2014, P. 70). Segundo Fábio Comparato (1983, p. 57), as empresas é que fornecem os bens e os serviços consumidos pela sociedade. E é delas que o Estado retira a maior parte das suas receitas. Entretanto, essa *moderna* lei falimentar deixou de disciplinar a chamada falência transfronteira.

E só agora, depois do aniversário de 10 anos de vigência dessa Lei de n. 11.101/05 é que se inicia uma discussão sobre esse instituto da falência internacional, no âmbito do anteprojeto do novo Código Comercial brasileiro. A preocupação em se regular a falência de empresas multinacionais no Brasil surge em um cenário de crises econômicas constantes no Brasil e internacionalmente. É sobre essa modalidade de falência que trata o segundo tópico.

3. O instituto da falência transfronteira no anteprojeto do código comercial brasileiro

Em decorrência de políticas globais de aberturas das economias e dos mercados, bem como em épocas de integrações de países em torno do comércio internacional,¹ o

¹ Ver listagem dos principais blocos econômicos do mundo listados por FOXLEY, Alexandro. *Regional trade blocs. The way to the future?* Disponível em: <http://carnegieendowment.org/files/regional_trade_blocs.pdf> Acesso em 09 dez. 2015. P. 11:

Brasil opta por legislar sobre a falência transfronteira no anteprojeto de seu novo Código Comercial. Tal regramento encontra-se disciplinado nos arts. 1.064/1.085 do referido Diploma.

No tocante ao processo falimentar transnacional, o anteprojeto, no seu artigo 1.077, o divide em *principal* e *subsidiário*. O primeiro ocorre “quando os interesses mais relevantes do devedor, sob o aspecto econômico ou patrimonial, estiverem centralizados no país em que o processo tem curso”. A interpretação a que se pode chegar é a de que, caso o devedor concentre maior parte de sua massa patrimonial em um determinado país onde já esteja tramitando um processo de falência, este será, pela lei brasileira, considerado o “processo falimentar transnacional principal”.

No “processo falimentar transnacional principal” deverão ser centralizadas “as informações relevantes do processo ou processos subsidiários”. A lei reputa como “informações relevantes” as que “o juízo falimentar responsável por processo subsidiário deve prestar ao do principal”, tais como:

Art. 1.077. (...)

§ 2º (...)

I – valor dos bens arrecadados e do passivo;

II – valor dos créditos admitidos e sua classificação;

East Asia refers to the member countries of ASEAN plus China, South Korea, and Japan. ASEAN comprises Brunei, Cambodia, Indonesia, Laos, Malaysia, Myanmar, the Philippines, Singapore, Thailand, and Vietnam.

Latin America refers to the member countries of MERCOSUR (Argentina, Brazil, Paraguay, and Uruguay); MCCA (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, and Nicaragua); CAN (Bolivia, Colombia, Ecuador, and Peru); plus Mexico, Chile, and Venezuela.

European Union comprises Austria, Belgium, Bulgaria, Cyprus, the Czech Republic, Denmark, Estonia, Finland, France, Germany, Greece, Hungary, Ireland, Italy, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malta, the Netherlands, Poland, Portugal, Romania, Slovakia, Slovenia, Spain, Sweden, and the United Kingdom.

Eastern Europe refers to the Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Slovakia, and Slovenia, which all entered the EU in 2004 (two other Eastern European countries, Bulgaria and Romania, are excluded because they entered in 2007).

III – classificação, segundo a lei nacional, dos credores não domiciliados ou sediados no país titulares de créditos sujeito à lei estrangeira;

IV – ações em curso de que seja parte o falido, como autor, réu ou interessado.

V – término da liquidação, e o saldo credor ou devedor, bem como eventual ativo remanescente.

Ressalte-se que o “processo falimentar transnacional principal” encontra-se atrelado ao(s) subsidiário(s), no sentido de que o seu encerramento só poderá se dar “após o encerramento dos subsidiários ou da constatação de que, nestes últimos, é altamente improvável que haja ativo líquido remanescente” (art. 1.077, § 3º).

Por sua vez, o “processo falimentar transnacional subsidiário” se dará nas demais hipóteses. Por exemplo, se determinada sociedade empresária com sede no Brasil e com filial em Buenos Aires, eventualmente tenha a sua falência decretada em solo argentino, em se constatando interesses mais relevantes por parte dessa empresa, pelo fato dela concentrar a maior parte dos seus ativos em solo brasileiro, o processo falimentar argentino será considerado subsidiário, devendo ser aberto um outro processo em solo brasileiro, que será o considerado principal. E assim, segue-se a regra do parágrafo segundo do artigo 1.077, que “o juízo falimentar responsável por processo subsidiário” deverá prestar informações ao do principal.

Ocorre que se poderá estar diante de um problema de ordem diplomática. Para tanto, basta que o juízo responsável pelo “processo falimentar transnacional subsidiário” deixe de prestar essas informações previstas no ordenamento jurídico brasileiro, para o juízo do “processo falimentar transnacional principal”. E esse fato não é difícil de acontecer. Como em alguns países da América Latina, por exemplo, ainda existem governos antidemocráticos, há possibilidade de uma interferência por parte do executivo no judiciário, e com isso haver influência na decisão do juízo de lá em simplesmente

deixar de prestar as ditas informações. Isso dificultaria sobremaneira o desenrolar do “processo falimentar transnacional principal”, em trâmite no Brasil.

Esse problema pode ser minimizado com tratados e acordos internacionais. Inclusive, essa experiência tem sido aperfeiçoada em alguns países já há algum tempo. Nesse sentido, as Nações Unidas criaram uma comissão para unificar normas comerciais em países membros, incluindo as normas pertinentes à falência transfronteira. Trata-se da UNCITRAL – *United Nations Commission on International Trade Law*.

Essa comissão publicou um guia justamente para tratar desse assunto. É o *Practice Guide on Cross-Border Insolvency Cooperation*. A obra encontra-se disponível na *internet* para *download*. De acordo com essa publicação, em 1997 foi redigida uma “Lei Modelo” ou *Model Law*. Essa lei tem como objetivo aproximar as legislações pertinentes à falência transfronteira em vários países pelo planeta. Dentre outras, a lei visa a facilitar a cooperação e a coordenação em casos de insolvência transfronteira. Seus principais objetivos são (UNCITRAL, 2015, P. 12):

- (a) a cooperação entre os tribunais e outras autoridades competentes, nacionais e estrangeiras;
- (b) maior segurança jurídica para o comércio e o investimento;
- (c) uma administração dos processos de insolvência transfronteiriços justa e eficiente que proteja os interesses de todos os credores e outras partes interessadas, incluindo o devedor;
- (d) proteção e a maximização do valor dos bens do devedor;
- (e) facilitação da recuperação de empresas com dificuldades financeiras, protegendo assim o investimento e preservando o emprego.

Impende registrar que há muita dificuldade em se implementar essa uniformização de leis comerciais e falimentares, no plano internacional. De acordo com esse guia, além da falta de esforços de reforma da legislação nacional, tem havido uma falta de

disposições de tratados multilaterais com efeito global. Alguns tratados foram negociados a nível regional, mas esses acordos só são geralmente factíveis (e adequados) para os países de uma determinada região, cuja lei falimentar e leis comerciais são semelhantes. A experiência tem mostrado que, apesar dos tratados internacionais servirem para harmonizar procedimentos, o esforço necessário para negociar tais tratados geralmente é substancial e quanto maior o grau de utilidade prática que é perseguido por um tratado, maior a dificuldade em colocá-lo em prática e maior o risco de fracasso final (UNCITRAL, 2015, p. 10).

Como se pode depreender, o assunto em tela tem um grau de complexidade elevado. Envolve esforço não só do poder judiciário, mas, principalmente, do legislativo e do executivo para a viabilização do instituto da falência transnacional. Assim, indaga-se: o Brasil está preparado para a falência transnacional?

A opinião dos autores é que não. Em primeiro lugar há uma questão financeira em jogo. Precisam-se de investimentos para tanto. Em segundo lugar, o Brasil tem passado por uma crise política que parece não ter fim. Assim, não há disposição para tratar desse assunto, pelo menos no momento. E em terceiro lugar, o judiciário brasileiro sequer consegue dar cabo da demanda de processos falimentares normais, quiçá processos com repercussões internacionais.

4. CONCLUSÃO

Por meio deste estudo, pôde-se analisar a evolução do instituto da falência, desde os primórdios, quando o devedor era escravizado, preso e esquartejado, até os tempos atuais de economia globalizada, onde o processo falimentar tem efeitos transfronteira. A

transnacionalização dos negócios é uma realidade. Assim, a falência com efeitos transfronteira é uma necessidade dos países que têm sediadas em seu território empresas multinacionais.

Ocorre que a lei não é suficiente para regular esses processos com envergaduras transnacionais. É necessário se ter, além de uma legislação que siga padrões internacionais, como sugere a UNCITRAL, a Comissão criada para uniformizar procedimentos sobre leis comerciais e falimentares em diversos países do globo, um executivo capaz de viabilizar tratados e acordos internacionais nesse sentido, e um judiciário aparelhado com infraestrutura e capital humano apto a dar cabo desses tipos de ritos falimentares com efeitos internacionais.

Nesse diapasão, o tema falência transfronteira tem de ser discutido e aprofundado porquanto, em breve, esse instituto ingressará no ordenamento jurídico brasileiro por meio do novo Código Comercial brasileiro. E, a sentir dos autores desse trabalho, não é só com lei que se resolverão problemas relativos a essa modalidade de insolvência, mas com uma discussão aprofundada, eis que se terá de firmar acordos e tratados internacionais e se criar uma rede com tribunais internacionais de falência que tenham a capacidade de se comunicar e de se relacionar diante de patrimônios de empresas falidas existentes em suas jurisdições.

5. REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Amador Paes de. **Curso de falência e recuperação de empresa**. 25. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

ARNOLDI, Paulo Roberto Colombo. **Direito comercial: falências e concordatas**. São Paulo: Editora de Direito, 1997.

BATALHA, Wilson de Souza Campos; BATALHA, Sílvia Marian Labate. **Falência e concordatas**: comentários à lei de falências, doutrina, legislação e jurisprudência. São Paulo: LTr, 1996.

BEZERRA FILHO, Manoel Justino. **Lei de recuperação de empresas e falências comentada**. 5. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

COMPARATO, Fábio Konder. A reforma da empresa. **Revista de Direito Mercantil**, São Paulo: Revista dos Tribunais, São Paulo, n. 50, p. 64-83, abr./jun. 1983.

COSTA, Edmilson. **A globalização e o capitalismo contemporâneo**. São Paulo: Expressão Popular, 2008.

COSTA, Elder Lisbôa Ferreira da. **História do Direito: de Roma à história do povo hebreu muçulmano: a evolução do direito antigo à compreensão do pensamento jurídico contemporâneo**. Belém: Unama, 2007.

CRUZ, Carlos Alberto de Oliveira. Falência e concordata – A interpretação sistemática no direito concursal brasileiro. **Revista Jurídica**, São Paulo, n. 248, p. 15-29, jun. 1998.

FAZZIO JÚNIOR, Waldo. **Nova lei de falências e recuperação de empresas: Lei nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005**. São Paulo: Atlas, 2005.

FERREIRA, Waldemar. **Instituições de direito comercial**. 4. ed. rev. e aum. São Paulo: Max Limonad, 1955. v. 5.

FOIGNET, René, DUPONT, Emile. **Le droit romain des obligations**. 5. Ed. Paris, Rousseau e Cie., 1945.

FOXLEY, Alexandro. **Regional trade blocs. The way to the future?** Disponível em: <http://carnegieendowment.org/files/regional_trade_blocs.pdf> Acesso em 09 dez. 2015.

FRANCO, Vera Helena de Mello; SZTAJN, Rachel. **Falência e recuperação da empresa em crise**: comparação com as posições do direito europeu. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

GREENSPAN, Alan. **A era da turbulência**: aventuras em um novo mundo. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

GUERRA, Luiz. **Falências e recuperações de empresas - crise econômico-financeira**: comentários à lei de recuperações e de falências. Brasília: Guerra, 2011. v. 1-4.

IHERING, Rudolf Von. **A evolução do direito**. 23. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1999.
INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA - IPEA. 1999. Disponível em: <http://www.ipea.gov.br/pub/td/td_99/td_668.pdf> Acesso em: 08 dez. 2015.

LACERDA, J. C. Sampaio de. **Manual de direito falimentar**. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1971.

LIMA, Alvino. **A fraude no direito civil**. 6. ed. São Paulo: Saraiva, 1995.

LIMA, Renata Albuquerque. **A atuação do Estado brasileiro e a crise empresarial na perspectiva da lei de falências e de recuperação de empresas**. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014.

LOBO, Jorge. O moderno direito falimentar. **Revista de direito mercantil**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1995.

LOPES, Adriana. **História das civilizações**. São Paulo: Ática, 1994. v.1.

MAGALHÃES, José Hamilton do. **Direito falimentar brasileiro**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 1994.

MAMEDE, Gladston. **Direito empresarial brasileiro: falência e recuperação de empresas**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2010. v. 4.

MENDONÇA, José Xavier Carvalho de. **Das fallências e dos meios preventivos de sua declaração**: decr. n. 917, de 24 de outubro de 1890: estudo theórico-prático (sic). São Paulo: Typographia Brazil de Carlos Gerke & Cia, 1899. 2 v. em 1. Disponível em: <http://bdjur.stj.gov.br/xmlui/bitstream/handle/2011/20174/Das_fallencias_e_dos_meios_preventivos.pdf?sequence=3>. Acesso em: 30 nov. 2015.

NEGRÃO, Ricardo. **Manual de direito comercial e de empresa – Recuperação de empresas e Falências**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. v. 3.

OLIVEIRA, Celso Marcelo de. **Comentários à nova lei de falências**. São Paulo: IOB Thomson, 2005.

OLIVEIRA, José Lisboa Moreira de. **Análise Antropológica do Fenômeno Religioso**. Disponível em: <<https://www.ucb.br/sites/000/14/PDF/FenomenoReligioso.pdf>>. Acesso em: 08 dez. 2015.

PERIN JUNIOR, Ecio. **Preservação da empresa na lei de falências**. São Paulo: Saraiva, 2009.

PERIN JUNIOR, Ecio. **Curso de direito falimentar e recuperação de empresas**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

REQUIÃO, Rubens. A crise do direito falimentar brasileiro: a reforma da lei de falências. **Revista de direito mercantil**, São Paulo, n. 14, p. 23-33, set./out. 2000.

SOUSA, Inglez de. **Direito commercial**. Rio de Janeiro: F. Alves, 1910. Disponível em: <<http://bdjur.stj.gov.br/dspace/handle/2011/16674>> Acesso em: 30 nov. 2015.

TONÓN, Antonio. **Derecho concursal**: instituciones generales. Buenos Aires: Depalma, 1988. t. I.

TZIRULNIK, Luiz. **Direito falimentar**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1999.

UNITED NATIONS COMMISSION ON INTERNATIONAL TRADE LAW. **Practice Guide on Cross-Border Insolvency Cooperation**. Disponível em: <
https://www.uncitral.org/pdf/english/texts/insolven/Practice_Guide_Ebook_eng.pdf>
Acesso em: 09 dez. 2015.