

A INFLUÊNCIA DA INSTITUIÇÃO EMPRESA, DA ANÁLISE QUANTO À VIABILIDADE E RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

Thales Aporta Catelli ¹
Adriano de Oliveira Martins ²

RESUMO

O presente trabalho tem por objeto o estudo da empresa como instituição, do surgimento do comércio à formação das teorias da empresa, com intuito de elaborar raciocínio lógico acerca da constituição histórica das organizações empresariais. Após, analisa-se a evolução quanto ao direito de empresa no Brasil e, por seguinte, quanto aos direitos da empresa em crise. Em posterior apreciação, busca-se mensurar a interferência e influência da instituição empresarial aos diversos meios aos quais se encontra relacionada, direta e indiretamente, de forma a destacar a função social da empresa com intuito de fundamentar a necessidade de um procedimento efetivo e capaz de manter em funcionamento pleno uma organização que tenha potencial de influir positivamente no crescimento coletivo-social (função social). Por derradeiro, far-se-á a conclusão de forma a raciocinar de forma lógica quanto à atuação do Estado junto às perspectivas apresentadas, bem como as necessidades de abdicação de determinadas formas normatizadas, prisma este a ser figurado tanto ao Estado quanto aos indivíduos e organizações terceiras que possuem vínculo com a empresa, em detrimento do bem social (comum), vendo-se a recuperação judicial como instrumento eficaz a este objetivo.

PALAVRAS-CHAVE: Direito de Empresa. Função Social. Recuperação Judicial.

INTRODUÇÃO

Pode-se constatar, até mesmo sem a necessidade de certo aprofundamento teórico, que a atividade empresarial é pautada em riscos e ônus diversos, pois a estabilidade, segurança e sucesso da atividade desenvolvida, independem apenas do empresário e seus colaboradores, mas sim de inúmeros fatores incidentes sobre determinada organização em um meio econômico-político-social turbulento e, comumente, incerto e obscuro.

Crises, sejam internas ou externas, setORIZADAS ou gerais, produzem efeitos às organizações empresariais, podendo ser estes positivos ou negativos.

A partir de análises fáticas, de se perceber a real necessidade de equilíbrio entre as relações empresariais, nos mais diversos ramos de atuação, haja vista que a influência de determinada instituição ao seu meio político-social pode ser fator determinante entre

¹ Discente no curso de Direito - 7º Termo - Centro Universitário Eurípedes Soares da Rocha - UNIVEM. Estagiário de Direito. Currículo Lattes <http://lattes.cnpq.br/1208681425791413>

² Mestre Docente titular do Centro Universitário Eurípedes de Marília - UNIVEM - Graduação em Direito.

o colapso econômico interfronteiriço, que gerará um espiral catastrófico ao meio em que se encontra, ou, em hipótese positiva esperançosa, ser sinônimo de avanço ao sucesso coletivo.

Escusas. Porém, de se afastar a “mão invisível” relacionada aos pensamentos liberalistas de Adam Smith, haja vista que, o Estado, detentor do poder de legislar, administrar e interpretar a norma ao caso concreto, não pode abdicar-se do poder-dever de intervir em relações desbalanceadas, cujo impacto faz-se geral, como se encontra ao esmiuçar as circunstâncias e consequências advindas da ação da empresa à sociedade, indivíduos, economia, ao próprio Estado, entre outros entes diversos.

A máxima da “causa e consequência” é óbvia e elementar nas relações comerciais. Portanto, necessário se faz o equilíbrio entre os fatores que a compõem, sendo evidente que o fim da atividade de uma empresa pode acarretar consequências diversas e, partir de tais efeitos, podem incidir riscos, considerando que empresas são sinônimos de geração de empregos, arrecadação de tributos e aquecimento da economia em âmbito concomitantemente relativo ao porte destas organizações.

Não se mostra razoável aos indivíduos, ao Estado e tampouco ao empresário e investidores, que a empresa sofra consequências drásticas, ante a instabilidade econômica, e tenha por fim a inatividade desta.

Portanto, ao Estado se impera a capacidade de regular e praticar, politico-administrativamente, atos que gerem segurança a todos os entes e possibilitem incentivar e manter em atividade plena a organização empresarial, cabendo, também, manter a segurança e incentivo desta, ante as crises econômicas que se apresentem enquanto na atividade da empresa.

Portanto, a influência da empresa ao seu meio e a necessidade de manutenção de suas atividades são alguns dos objetivos específicos deste estudo, podendo-se destacar, também, a necessidade de análise quanto à viabilidade da empresa e a recuperação judicial como instrumentos (meios) ao efetivo impulso à reestruturação da organização empresarial, ressaltando-se a forma de atuação e intervenção do Estado sobre este ramo, atentando-se que, à obtenção da plena reflexão científica sobre a temática, percebeu-se a pesquisa bibliográfica.

1. SURGIMENTO DA EMPRESA COMO INSTITUIÇÃO

Preliminarmente, insta salientar a figura estatal correlacionada historicamente à formação do comércio, considerando que nos primórdios das relações comerciais na forma de escambos, ao surgimento da percepção valorativa dos metais e pedras preciosas como moeda de troca, não se via normatização ou padronização específica, tampouco codificação singular, para as relações mercantis; ainda que houvesse, na época, resquícios de direito comercial em determinados institutos de direito em sociedades diversas, ainda assim, sem dissertações legais que tratassem especialmente das relações comercialistas.

É compreensível que nas civilizações antigas, entre as regras rudimentares do direito imperante, surgissem algumas para regular certas atividades econômicas. Os historiadores encontraram normas dessa natureza no Código de Manu, na Índia; as pesquisas arqueológicas, que revelaram a Babilônia aos nossos olhos, acresceram à coleção do Museu do Louvre a pedra em que foi esculpido a cerca de dois mil anos a.C. o Código de Hammurabi, tido como primeira codificação de leis comerciais. São conhecidas diversas regras jurídicas, regulando instituições de direito comercial marítimo, que os romanos acolheram dos fenícios, denominados *Lex Rhodia de Iactu* (alijamento), ou institutos como o *foenus nauticum* (câmbio marítimo). Mas essas normas ou regras de natureza legal não chegaram a formar um corpo sistematizado, a que se pudesse denominar “direito comercial”. (REQUIÃO, 2003, p. 08).

De se destacar Roma, mercantilista em sua essência, a qual detinha certas regulamentações acerca do comércio, sem, contudo, haver codificação de natureza exclusivamente mercantil. As regulamentações romanas serviram, na época, como base legal aos ordenamentos dos demais territórios europeus.

Contudo, as turbulências históricas percebidas entre os séculos V e X, como a queda do Império Romano consequente de invasões Bárbaras (DORIA, 2000 *apud* MARTINS, 2013), ocasionaram o isolamento ocidental do comércio marítimo (BULGARELLI, 1999 *apud* MARTINS, 2013) e impulsionaram à remodelação dos aspectos comerciais da época.

Como disserta Requião (2003), o direito romano até então admitido internacionalmente, cede lugar as normas definidas territorialmente em comunicação ao direito canônico.

Como exemplo, na era feudalista, os mercadores europeus organizavam espécies de feiras onde realizavam o comércio de produtos. A partir do século XI, houve um avanço no desenvolvimento econômico europeu em geral, ante o surgimento destas feiras

mercantis medievais e o renascimento urbano, conseqüente destas, tendo sido tal período marcado pelo ressurgimento das chamadas *civitas* Italianas (DORIA, 2000 *apud* MARTINS, 2013).

Tal importância comercial é percebida na reflexão de que determinadas cidades se teriam se formado em conseqüência destas feiras e mercados.

O Prof. Paul Rehme, traçando a história desse período na Alemanha, considera que a origem das cidades medievais se deve ao *direito do mercado*, das feiras, cuja concessão, em princípio, competia ao rei. “As antigas cidades romanas”, escreve ele, “que se haviam conservado, em geral, tinham sido em princípio, desde logo, mercados. Na Alemanha é possível que algumas cidades mais antigas hajam surgido imediatamente de aldeias, em que existiam um mercado com caráter regular, porém, a maioria, nesse território, formou-se autonomamente, tendo por base mercados que vinham estabelecer um arrimo de um lugar já existente fosse uma aldeia, um castelo, ou um convento; nesse lugar, cujo nome tomava para si como regra geral, o mercado continuava depois existindo junto à cidade recém-nascida. (REQUIÃO, 2003, p. 10).

Juridicamente, porém, havia precariedade de normas bem como os mercadores viam-se sob a pressão da Igreja, que tinha como base as normatizações canônicas as quais não reconheciam a atividade mercantil como profissão, e dos senhores feudais na época, os quais eram contrários as atividades mercantis; tais fatos foram o estopim motivacional para que mercadores buscassem certa organização entre si, de forma que pudessem obter auxílio recíproco.

Evidente, portanto, a influência direta do comércio junto à sociedade em geral à época, destacando-se, inclusive, as evoluções sociais associadas ao desenvolvimento das atividades mercantis.

2. EVOLUÇÃO HISTÓRICA DO DIREITO EMPRESARIAL

2.1. Fase Subjetiva e Eclética do Direito Comercial

A partir do século XII, ante os empecilhos dissertados referentes à época, bem como a percepção das necessidades concernentes à classe comerciante, os mercadores pactuaram a formação de organizações para proteção mútua e assistência entre seus membros, modulando espécies de “associações”, (DORIA, 2000 *apud* MARTINS, 2013). Nestas “corporações”, surgiu o que seria considerado uma das primeiras formas de direito padronizado aos comerciantes.

Justamente no seio das corporações é que os comerciantes criaram um direito ágil, vivo e solerte, sendo que os próprios comerciantes faziam as leis que seriam aplicadas pelos cónsules, também comerciantes, que tinham função jurisdicional dentro das próprias corporações. (MACHADO, 2003 *apud* MARTINS, 2013, p. 42).

Os chamados cónsules figuravam aplicadores das positivamente mercantis, juízes comerciais, e detinham legitimidade que emanava do pacto entre os comerciantes da época. Tais acordos mostravam-se como a primeira forma de “tutela jurisdicional” normatizada ao comércio, como forma de regulamentação e proteção dos próprios mercadores.

Porém, a jurisdição mercantil, essência dos Tribunais Consulares, abrangia e gerava obrigações somente àqueles indivíduos que estivessem vinculados ao pacto de normatização.

Os cónsules *mercatorum* ministravam a sua justiça sem formalidades e conforme a equidade, de acordo não só com as regras estatutárias, como também com os usos comerciais; de tal sorte que nesse primeiro momento, contudo, as normas comerciais somente eram aplicadas àqueles que fossem matriculados nas corporações. (CAVALLI, 2006 *apud* MARTINS, 2013, p. 42/43).

Desta forma, aos costumes inerentes aos mercadores, somente estes estavam vinculados; assim, os estatutos das corporações estendiam sua autoridade como na extensão da jurisdição dos magistrados corporativos, isto é, até aos comerciantes inscritos no pacto; e, igualmente à jurisdição consular, estavam sujeitos somente os membros da corporação. (ROCCO *apud* Requião 2003). Evidente, portanto, que, tanto a norma, quanto sua aplicação e seus instrumentos estavam vinculados apenas aos pactuados.

Não se pode olvidar que a atividade dos mercadores não era regulamentada pelo direito comum, haja vista o não reconhecimento desta atividade como sendo digna pela

Igreja, a qual ainda a discriminava, tendo em vista o direito romano-canônico extremamente solene e formal. (BULGARELLI, 1999 *apud* MARTINS, 2013).

O direito nascente dos pactos mercantis tinha como essência a forma subjetiva de aplicação.

Subjetivismo, em análise etimológica, tem por definição “sistema filosófico que não admite outra realidade senão a do sujeito pensante” (BUENO, 2007, p. 730). Desta forma, pode-se analisar o direito comercial, naquele período, como sendo o direito em virtude do interesse e, exclusivamente, ao amparo do comerciante, ignorando-se os aspectos diversos ao que se entendiam externos a estes campos, bem como deixando à sorte do destino àqueles indivíduos que, mesmo sendo comerciantes, não se associaram ao pacto. Esta era a essência da tutela jurisdicional comercial da época.

O pacto corporativista, do direito comercial subjetivo, possuía influência tão significativa que por muitas vezes interferia diretamente nas circunstâncias político-jurídicas das cidades.

Deve-se anotar que os comerciantes, organizados em suas poderosas *ligas e corporações*, adquirem tal poderio político e militar que vão tornando autônomas as cidades mercantis a ponto de, em muitos casos, os estatutos e suas corporações se confundirem com os estatutos da própria cidade. (REQUIÃO, 2003, p. 10).

Desta forma, não mais havia a possibilidade de se manter a tutela apenas aos pactuantes ou aos interesses dos comerciantes. Por conta do direito romano-canônico não reconhecer a legitimidade das atividades mercantis, percebeu-se lacunas legais nas relações comerciais, que, a esta altura, já se encontravam em processo constante de evolução expansiva.

Exemplo clássico de tal necessidade era a relação comercial ente mercador que pertencia a corporação mercantil (que, destarte, seguia as diretrizes normatizadas), com outro mercador que não pertencia ao pacto corporativista, e que poderia seguir, ou não, as normas do pacto. Assim, havendo impasse em tal relação, o direito comercial consular devia intervir ante a jurisdição imposta pelo pacto vinculado ao comerciante associado. Porém, tal intervenção atingia também o indivíduo não pertencente à associação.

A atividade mercantil, assim, tomava proporções significativamente maiores, e abrangia os mais variados indivíduos, pactuados ou não, o que ensejou a progressividade dos institutos normativos comerciais bem como a mutação da finalidade dos referidos tribunais consulares.

Originou-se então, uma fase transitória entre o subjetivismo das corporações mercantis e a objetividade comercial. É a chamada fase eclética.

Os cônsules passaram a ser invocados às diversas relações mercantis da época, até mesmo as demandas que diziam respeito a interesses de indivíduos não-comerciantes, mas que de alguma forma relacionavam-se as atividades mercantis em geral.

Por essa razão, passou-se do período estritamente subjetivista do direito comercial a serviço do comerciante, ou ainda da feição eminentemente classista do direito comercial, para a chamada fase eclética onde surgiu a ficção segundo a qual deveria reputar-se comerciante qualquer pessoa que atuasse em juízo por motivo comercial. (MARTINS, 2013, p. 43).

Constituiu-se assim um período intermediário, encontrando expressão na generalização do uso de alguns institutos inerentes ao pacto corporativista, por exemplo, a letra de câmbio, a qual passou a ser usada tanto por não comerciantes e indivíduos em geral, como por comerciantes não associados (NEGRÃO, 2011 *apud* MARTINS 2013).

A fase eclética, então, se caracterizava pela maior maleabilidade ao subjetivismo puro, bem como expansão jurisdicional quanto à competência dos tribunais consulares e abrangência destes.

Assim, competentes seriam os cônsules a julgar as demandas comerciais entre mercadores inscritos nas corporações e os não escritos, bem como percebia-se o relaxamento quanto à exigência de matrícula no pacto corporativista para a legitimidade da tutela dos tribunais consulares invocados por demandas entre comerciantes não pertencentes ao pacto (REQUIÃO, 2003, p. 12).

Neste sentido, Vivante (*apud* REQUIÃO, 2003, p. 12), conceitua de forma característica a transição, termos em que, segundo ele “passou-se do sistema subjetivo ao objetivo, valendo-se da ficção segundo a qual deve reputar-se comerciante qualquer pessoa que atue em motivo comercial”.

2.2. Fase Objetivista e a Teoria dos Atos de Comércio

Fatos como o fortalecimento da burguesia, surgimento da filosofia liberalista e a Revolução Industrial, culminaram no enfraquecimento gradativo das corporações mercantis (ROQUE, 2003 *apud* MARTINS, 2013); de forma concomitante, viu-se a evolução ao final da Revolução Francesa, cujos pilares se baseavam na “igualdade e

liberdade”, o que conduzia à extinção dos privilégios classistas os quais eram a essência da fase subjetiva comercial (MARTINS, 2005 *apud* MARTINS, 2013).

Tais filosofias levaram ao entendimento da necessidade de elaboração de certa codificação estatal padronizada ao comércio, contudo, de forma positivo-objetiva, com intuito de extrair jurisdição aplicada subjetivamente pelos cónsules.

Outro fator relevante acerca da evolução ao tratamento objetivo refere-se à análise da competência da tutela jurisdicional.

A evolução à fase objetivista, sob a ótica dos fatos e valores mencionados, é, teoricamente, marcada pela análise quanto às características peculiares às relações, isto é, a própria relação mercantil, os atos comerciais; desta forma, segundo a teoria, se fazia irrelevante quais fossem as partes da relação mercantil, bastando somente haver a característica comercial da relação para aplicação da tutela.

Na França, foi elaborado por Napoleão Bonaparte o *Code de Commerce*, que viria a ser entendida como a primeira codificação mercantil única e dedicada exclusivamente a matéria comercial, conhecido como Código Mercantil Napoleônico, tendo como pilar a *Teoria dos Atos de Comércio*. (ULHOA, 2011, p. 26).

A elaboração doutrinária fundamental do sistema francês é a teoria dos atos de comércio, vista como instrumento de objetivação do tratamento jurídico da atividade mercantil. Isto é, com ela, o direito comercial deixou de ser apenas o direito de uma certa categoria de profissionais, organizados em corporações próprias, para se tornar a disciplina de um conjunto de atos que, em princípio, poderiam ser praticados por qualquer cidadão. (ULHOA, 2011, p. 26).

Ocorre, entretanto, que tal teoria se mostrava vaga, vez que não definia fundamentalmente as classificações características dos *atos de comércio*, havendo assim incerteza quanto sua devida aplicação.

O sistema objetivista, que desloca a base do direito comercial da figura tradicional do *comerciante* para a dos *atos de comércio*, tem sido acoimado de infeliz, de vez que até hoje não conseguiram os comercialistas definir satisfatoriamente o que sejam. (REQUIÃO, 2003, p. 13).

A Teoria dos Atos de Comércio, evidentemente, foi um marco extremamente relevante, sendo o divisor de águas entre as relações estritamente classistas e corporativistas, da fase subjetiva, e o afastamento de tais privilégios comerciais com uma nova classificação qualitativa das partes e entendimento acerca da aplicação da tutela

jurisdicional nas relações mercantis. Tanto que foi adotada em diversos países, a exemplo do Brasil, em seu código comercial de 1850 (MACHADO, 2003 *apud* MARTINS, 2013).

Todavia, a complexidade das relações comerciais tomava proporções significativamente maiores. As obscuridades percebidas na referida teoria como, por exemplo, a ausência de conceituação da elementar “*atos de comércio*”, bem como as formas diversas de relações mercantis que surgiram sem precedentes legais, tornaram a teoria de difícil aplicação e confiabilidade.

Fato que ensejou a necessidade de nova análise e elaboração dos entendimentos acerca da matéria comercial.

2.3. Teoria da Empresa e Surgimento Institucional

O Código Napoleônico de 1807-1808, já trazia em sua dissertação breve conceituação do que compreendia *empresa*, sendo esta, contudo, uma forma genérica de prática de atos de comércio constantes (MARTINS, 2013), estes classificados como atos coordenados, atividades características singulares (CAVALLI, 2006 *apud* MARTINS, 2013). Percebia-se então, a qualificação como atividades organizadas de determinados setores.

A ideia de empresa surgiu no âmbito do direito comercial através do Código francês de 1807. O art. 632 desse diploma, ao enumerar os atos de comércio, incluiu entre eles “todas as empresas de manufaturas, de comissão, de transporte por terra e água” e “todas as empresas de fornecimento, de agência, escritórios de negócios, estabelecimentos de vendas em leilão e de espetáculos públicos”. (REQUIÃO, 2011, p. 52).

Contudo, foi no direito italiano, por volta do século XIX, que surgiram as discussões e análises doutrinárias aprofundadas acerca do referido conceito, tendo em vista a codificação civil italiana de 1882 que, em seu artigo 3º, já correlacionava as relações entre atos comerciais e empresa (MARTINS, 2013, p. 47 *apud* CAVALLI, 2006).

Vivante identificou o conceito jurídico com o conceito econômico. Escreveu que a empresa é um organismo econômico que sob o seu próprio risco recolhe e põe em atuação sistematicamente os elementos necessários para obter um produto destinado à troca. A *combinação dos fatores* – natureza, capital e trabalho – que, associados, produzem resultados impossíveis de se conseguir se fossem divididos, e o risco,

que o empresário assume ao produzir uma nova riqueza, são os requisitos indispensáveis a toda empresa. (REQUIÃO, 2003, p. 52).

Neste entendimento conceitual, *empresa* não se caracterizava como a simples atividade mercantil, meramente baseada em atos comerciais diversos e de acordo com sua singularidade característica (essência da teoria francesa); mas sim, via-se de forma mais densa, sendo a empresa conjunto de atos que fomentariam atividade de determinado indivíduo, em virtude dos fatores por ele unificados (natureza, como sendo a singularidade da atividade desenvolvida; capital, relacionado ao dispêndio tempo e custos ao desenvolvimento da atividade; e trabalho, como atenção envidada pelo empresário ou colaboradores em virtude da atividade fim), com objeto de obtenção de produto diverso, decorrente desta produção, que poderia ser, posteriormente, trocado.

Como dissertado por Vivante (*apud* REQUIÃO, 2003), as atividades desenvolvidas, no entendimento de composição empresarial, não seria possível sem a junção de tais fatores, bastando, para exemplificar, que se faça uma breve reflexão acerca das atividades características da época.

Sem um dos componentes do conjunto, a atividade não poderia ser desenvolvida com êxito, tampouco de forma organizada ao objeto de lucro ou troca, estando assim, o indivíduo que se propunha a desenvolver a produção ou prestação de serviços, sobre a permanente ameaça dos riscos que tal atividade econômica eventualmente o poderia gerar.

Há a posição doutrinária, ainda, que analisa o conjunto de fatores comuns aos atos de comércio de forma a caracterizar a *empresa* (CAVALLI, 2006 *apud* MARTINS, 2013). Este é entendimento de Alfredo Rocco, o qual conduz à reflexão de que haverá *empresa* somente quando o empresário recruta o trabalho, o organiza, fiscaliza e retribui e o dirige para os fins de produção (REQUIÃO, 2011).

Esta última análise, de certa forma, evidencia a ideia de formação organizada de instituição ao fim de trabalho que gere lucros e investimentos para realização das atividades e que há, ainda, a presença de relação de subordinação entre contratante e colaboradores.

Em análise das reflexões doutrinárias a luz da *Teoria dos Atos de Comércio*, bem como da positivação do *Code de Commerce* de 1807-1808 e a definição dada pelo Código Civil Italiano de 1882, pode-se concluir que o posicionamento de Cesare Vivante discorre no sentido essencial da *empresa* como organização dos atos, demonstrando, com a tríade (natureza, capital e trabalho), bem como os fatores de risco que se expõe o

CATELLI, Thales A., MARTINS, Adriano de O. A INFLUÊNCIA DA INSTITUIÇÃO EMPRESA, DA ANÁLISE QUANTO À VIABILIDADE E RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

“empresário” no exercício de suas atividades, elementos ímpares à classificação da instituição comercial ou indivíduo que pratica as atividades comerciais, como *empresa*. O que conduz ao pensamento de que tais aspectos, os quais ensejam o entendimento de se tratar de “força motriz de produção *versus* possíveis consequências da atividade”, são as características que classificam o conjunto de atos do indivíduo como forma de *empresa*.

Já o entendimento de Alfredo Rocco, demonstra a forma dissecada dos elementos constitutivos essencialmente característicos de organização de trabalho por terceiro, o que caracterizaria atividade de instituição *empresa*. Tal reflexão parece brevemente se aproximar da tríade de Vivante, já que o fato que discrepa entre elas se denota na presença da subordinação institucional entre colaborador, qual fosse trabalhador que desempenha atividade em virtude da produção dedicada ao fim de terceiro, e indivíduo empresário, que organizaria o trabalho de forma a retribuir os esforços dos empregados em decorrência da obtenção da produção advinda destes.

Ambas, em suas divergências, parecem se completar em determinados aspectos. Vivante em um aprofundamento teórico de comparação dos elementos constitutivos. Rocco sobre uma reflexão conceitualmente mais prática dos atos. Insta salientar novamente, porém, que os pensamentos tinham por embasamento a Teoria Francesa, a qual restava arcaica às evoluções percebidas à época.

Vislumbrando-se na conceituação de Vivante os dois elementos, *organização* e *risco*, a que Ferri modernamente denomina de *iniciativa* e *risco*, para conceituar o empresário. A iniciativa do empresário coincide, evidentemente, com a ideia de *organização*, pois é devido à sua atividade ou iniciativa que consegue compor a organização dos fatores da produção. Doutrinando sobre a matéria, o Prof. Rocco punha em destaque a *organização do trabalho* de outrem como elemento conceitual básico da empresa. Escreveu o artigo comercialista que, em todos os atos que o Código qualifica de empresa, o elemento específico constitutivo é o fato da organização do trabalho de outrem. “Segundo o Código”, opina ele, “apenas temos *empresa* e, conseqüentemente, ato comercial, quando a produção é obtida mediante trabalho de outros”. (REQUIÃO, 2003, p 53/54).

Em 1942, sob um regime político de certa desordem, a Itália enfrentou uma reforma no direito privado (REQUIÃO, 2003, p. 54), oportunidade em que houve a unificação do Código Comercial ao Código Civil, positivando então o *Códice Civile de 1942* (ULHOA, 2011, p. 31).

Em época anterior e territórios diversos, já se podia constatar unificações neste mesmo caráter; há exemplo da Suécia, onde havia normatização semelhante, desde 1881, advinda da edição de código unificado sobre obrigações (ULHOA, 2011, p. 31). Ocorre, porém, que a relevância da unificação normativa italiana se mostra no fato de que esta se embasara e detinha de teoria inédita.

Em interpretação ao *Codice Civile*, não se bastava a unificação das normatizações comerciais e civis para que houvesse a distinção destas, sendo necessária, também, uma nova sustentação teórica a qual deveria constituir novo sistema contrapondo as teorias e modelos sistemáticos franceses (ULHOA, 2011, p. 31).

O modelo italiano de regular o exercício da atividade econômica, sob o prisma privatístico, encontra a sua síntese na *teoria da empresa*. Vista como consagração da tese da unificação do direito privado (Ascarelli, 1962:127; Ferrara, 1952:15), essa teoria, contudo, bem examinada, apenas desloca a fronteira entre os regimes civil e comercial. No sistema francês excluem-se as atividades de grande importância econômica – como a prestação de serviços, agricultura, pecuária, negociação imobiliária – do âmbito de incidência do direito mercantil, ao passo que, no italiano, se reserva uma disciplina específica para algumas atividades de menor expressão econômica, tais as dos profissionais liberais ou dos pequenos comerciantes. A teoria da empresa é, sem dúvida, um novo modelo de disciplina privada da economia, mais adequado à realidade do capitalismo superior. (ULHOA, 2011, p. 32).

Com o surgimento da nova principiologia teórica, o conceito de empresa se modificou. Os juristas italianos formulariam então, tais conceitos de forma bipartida: empresa em sentido subjetivo e em sentido objetivo.

Salandra, como exemplo, classificara a empresa no sentido subjetivo como entendimento de organização de pessoas sob direção de um empresário; já o sentido objetivo, percebia a figura do empresário em si, como designação, do pondo de vista estático, como a organização de pessoas e de bens em que o empresário se vale para o exercício de sua atividade e dinâmico a atividade mesma que ele exercita por este meio organizado. (REQUIÃO, 2003, p. 54).

São outros dois conceitos extraídos da doutrina italiana da época:

O professor de Florença, Giuseppe Valeri, explica que devemos considerar na empresa quatro elementos, uns em relação aos outros: a) a organização; b) a atividade econômica; c) o fim lucrativo; d) a profissionalidade. Propõe o conceito de que empresa é a organização da

atividade destinada a produção de bens e serviços, realizada profissionalmente. (REQUIÃO, 2003, p. 55).

Vislumbra, então, Asquini a empresa sob quatro diferentes perfis: a) o perfil *subjetivo*, que vê a empresa como o empresário; b) o perfil *funcional*, que vê a empresa como atividade empreendedora; c) o perfil *patrimonial* ou *objetivo*, que vê a empresa como estabelecimento; d) o perfil *corporativo*, que vê a empresa como instituição. (REQUIÃO, 2003, p. 55).

Via-se, portanto, que a conceituação de empresa sob a égide da nova teoria se mostrava complexa.

Porém, o Código Civil italiano, em seu artigo 2.082, emerge definição acerca do empresário, sendo este aquele que exercia profissionalmente uma atividade econômica organizada com o fim de produção ou de troca de bens ou de serviços (REQUIÃO, 2003, p. 55).

Então, como marco de fechamento conceitual, Ferrara concluíra de forma plausível e com interpretação da positividade da época, evidenciando a empresa como uma organização por meio da qual se exercita a atividade; sendo, contudo, a conceituação desta desnecessária, irrelevante, haja vista que os efeitos da empresa não são senão efeitos a cargo do sujeito que a exercita, ou seja, o empresário (REQUIÃO, 2003, p. 56.).

3. DIREITO EMPRESARIAL NO BRASIL

3.1. Conceito de Empresário, Empresa e Estabelecimento Empresarial

O sistema jurídico brasileiro enfrentou as mesmas barreiras doutrinárias conceituais acerca do empresário e empresa, assim como os demais mestres pensadores juristas de outras épocas e territórios, como exemplo da França e Itália.

Entretanto, conceituada ou não cientificamente a empresa, o direito positivo formulou critérios e noções para deles se valer em seus propósitos (REQUIÃO, 2003).

Em época mais tarde, o arcabouço jurídico brasileiro recepcionou a “Teoria dos Atos de Comércio”, a qual foi adotada do sistema comercial francês, e aplicou no ordenamento jurídico pátrio por volta do ano de 1850 através da lei número 556 daquele ano, atualização jurídica à formação do Código Comercial Brasileiro.

Com as inovações e a reforma do Código Civil Brasileiro, inspirado na unificação do Código Civil Italiano em 1942, o Brasil adotou a “Teoria da Empresa” como base do direito “empresarial” e, a partir do advento da lei 10.406 de 10 de janeiro

de 2002, revogou parcialmente as disposições anteriores do então Código Comercial de 1850, constituindo o direito privado em codificação única, resultando assim no novo Código Civil que recepcionara as disposições do Direito de Empresa.

A influência do direito italiano se reflete, ainda, por exemplo, quando há análise acerca da conceituação da empresa na codificação brasileira. Evidente que a comissão que elaborou o projeto da nova posituação se deixou dominar pela timidez e perplexidade dos juristas italianos de 1942, haja vista que evitara definir a empresa, adotando, porém, o mesmo critério do Código italiano, e dissertando no artigo 966 a conceituação acerca do empresário, sendo “quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou de serviços”. (REQUIÃO, 2003, p. 58).

4. DIREITOS DA EMPRESA EM CRISE

Entendida a formação histórica da empresa, evidente se faz a referida influência destas instituições à sociedade, bem como a relevância da manutenção da empresa, por óbvio quando preenchidos requisitos que permitam a referida reestruturação ao fim a este fim.

Contudo, insta salientar que a evolução das relações comerciais é concomitante ao transcorrer do lapso temporal. Bem como as dificuldades e desafios enfrentados mostram complexidade de intensidade relevantemente maior.

Ao direito, que acompanhara o surgimento das instituições-empresa normatizando-as, contemporaneamente, vê-se a necessidade de instruir o mantimento, ou o fim, destas, de forma a amenizar o quanto possível os impactos causados pelo enfrentamento de determinada crise pela organização empresarial, que reflete em desequilíbrio a todos os entes a ela relacionados, inclusive ao Estado e à sociedade. A dita máxima de “causa e efeito”.

Preliminarmente, de se destacar que a palavra “crise” tem por significado estado de incerteza, situação de tensão, escassez, carência.

Para o entendimento da expressão “crise empresarial”, no sentido prático, invoca-se a conceituação extraída do entendimento doutrinário do Dr. Fábio Ulhoa Coelho:

A crise da empresa pode manifestar-se de formas variadas. Ela é econômica quando as vendas de produtos ou serviços não se realizam

na quantidade necessária à manutenção do negócio. É financeira quando falta à sociedade empresária dinheiro em caixa para pagar suas obrigações. Finalmente, a crise é patrimonial se o ativo é inferior ao passivo, se as dívidas superam os bens da sociedade empresária (COELHO, 2006, p. 232).

Assim, entende-se por “crise empresarial” situação drasticamente instável quanto aos bens e às atividades exercidas pela empresa.

No Brasil, até meados do ano de 1900 não existia um instituto pelo qual pudesse efetuar a tentativa de recuperação de fato da empresa. Em “solução” à organização empresarial em crise, como forma única de proteção aos credores, fixou-se o instituto da falência o qual, historicamente, era visto como forma de punição aos insucessos do empreendedor – *Falliti sunt fraudatores* “falidos são fraudadores”.

Por LACERDA (*apud* ALMEIDA, 2009, pg. 299) “o instituto da falência apresentou-se, de início, com caráter repressivo. Seu propósito era o de punir o devedor que iludira a confiança de outros. A falência era tão temerosa quanto o crime. E o devedor ficava marcado com a infâmia”.

Percebe-se que em tais institutos, na época, não era observado, em priori, as funções sociais da empresa, adimplemento das dívidas ou impacto social, econômico ou político; mas sim a punição ao empresário por gerar as turbulências causadas pela atividade fracassada da empresa.

Ocorre que, como se pode refletir, a crise independe muitas vezes das ações do empresário, mas sim do desencadeamento de inúmeros fatores de risco os quais estão sujeitos a atividade empresarial.

De se imaginar o exemplo de uma empresa que tinha por atividade a produção e comercialização de máquinas de datilografia. Ainda que a administração fosse impecável, o caixa regular e as vendas constantes, com o surgimento da tecnologia avançada e produção dos primeiros computadores, a tendência era gradativamente, extinguir-se a necessidade e uso das referidas máquinas (que se tornavam obsoletas), e, conseqüentemente, sem desídia alguma do empresário, a finalização da atividade da empresa.

De se considerar que esta reação em cadeia, assim como outros exemplos, pode ocorrer em tempo prolongado, oportunizando o planejamento e reestruturação das atividades da empresa ou finalização desta, de forma menos danosa e com conseqüências amenizadas; ou, em casos extremos, que este fim seja em tempo consideravelmente curto,

de forma a abalar e desestruturar a organização, restando a falência da empresa, sem haver culpa dos administradores.

A partir deste raciocínio, de forma a proteger os empresários idôneos e honestos, surgira o instituto da concordata.

Advinda do Direito Romano e se concretizando ao Direito Europeu, principalmente na Itália, compreendendo o período da Idade Média, a concordata era o meio de tentativa de “recuperação” da empresa, entendendo-se etimologicamente como forma de acordo, concordância, entre as partes.

A concordata, com efeito, pondo fim a uma série interminável de abusos, constituiu-se na solução jurídica destinada a salvar o empresário dos percalços da falência, consistindo, naquela oportunidade, o meio eficaz para assegurar a sobrevivência da empresa, considerada, nos dias atuais, verdadeira instituição social. (PAES, 2009, pg. 300).

Assim, o instituto, era dividido em *concordata suspensiva* e a *concordata preventiva*, como forma de “segunda chance ao empresário”.

Como requisitos característicos no primeiro modelo, o procedimento falimentar já havia iniciado; todavia antes da fase de liquidação poderia ser efetuado o pedido de concordata suspensiva a título de evitar a concretização da extinção da empresa, aplicando-se o instituto da moratória (*prescriptio moratória*) como forma de dilação do prazo para satisfação dos credores em casos específicos normatizados.

Já a concordata preventiva – instituída no Brasil por meio do decreto número 917 de 24 de outubro de 1890 – era requerida anteriormente a distribuição da ação falimentar, sendo proposto tal procedimento como *última ratio* a evitar a falência, tentando assim recuperar a empresa.

Em 17 de novembro de 1902, a Lei n. 2.024 consolidava de vez a concordata, quer preventiva ou suspensiva [...] O decreto lei n 5.745, de 9 de dezembro de 1929, adotou idêntico princípio que, todavia, veio a sofrer profunda alteração com a promulgação do decreto-lei n. 9.661, de 21 de junho de 1945, a antiga Lei de Falências, que punha fim à exigência de aprovação prévia dos credores, assumindo a concordata feição de favor judicial concedido pelo juiz [...] assim, independente da vontade dos credores, desde que atendidas as exigências legais, poderia o devedor comerciante obter a sua concordata (ALMEIDA, 2009, pg. 302).

Ainda “se a concordata é um favor, que a lei concede ao devedor honesto e de boa fé, injustificável é, a nosso ver, o sistema geralmente adotado de deixar ao arbítrio exclusivo da outra parte – a maioria dos credores – a concessão ou não desse favor” (VALVERDE *apud* ALMEIDA, 2009, pg. 302).

Ocorre que, tais institutos mostraram-se precários em seu uso no decorrer do tempo. Neste diapasão a lei número 11.101 de 09 de fevereiro de 2005, surgiu no Brasil como atualização à regulamentação acerca das soluções para a organização empresarial que se encontrava em crise, sendo normatizados os institutos da falência, autofalência, da recuperação extrajudicial e da recuperação judicial.

5. RECUPERAÇÃO DA EMPRESA EM CRISE NA LEI 11.101/05

Como objeto norteador do referido instituto vê-se o artigo 47 do referido texto legal.

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 (BRASIL, 2005).

Ao analisar a primeira parte do texto normativo empiricamente aos exemplos práticos, percebe-se o resultado quanto a incidência dos abalos às instituições empresariais provenientes de uma crise ou diante as dificuldades de uma economia instável.

É comumente visto organizações empresariais rumo à inatividade, em consequência da insuficiência de recursos ou estagnação econômica setorial, o que gera impossibilidade de solvência de credores, colaboradores e Estado.

A crise da empresa pode ser fatal, gerando prejuízo não só para os empreendedores e investidores que empregam capital no seu desenvolvimento, como para credores e, em alguns casos, num encadear de sucessivas crises, também para outros agentes econômicos. A crise fatal de uma grande empresa significa o fim de postos de trabalho, desabastecimento de produtos ou serviços, diminuição da arrecadação de impostos e, dependendo das circunstâncias, paralização de atividades satélites e problemas sérios para economia local, regional ou, até mesmo, nacional. Por isso, muitas vezes o direito se ocupa de criar mecanismos jurídicos e processuais para recuperação de empresas. (LOBO, 1996 *apud* ULHOA 2006, p. 233).

Ante tal problemática, a lei brasileira elenca prioridades para efetividade da continuação da atividade empresarial de forma com que possa esta se reestabelecer solvendo dívidas e mantendo a sua função social. Em raciocínio a tais aspectos, emprestam-se os dizeres do Dr. Manoel Justino Bezerra Filho “A Lei, não por acaso, estabelece uma ordem de prioridades na finalidade que diz perseguir, ou seja, colocando como primeiro objetivo a ‘manutenção da fonte produtora’” (FILHO, 2009).

“Manutenção da fonte produtora”, ou seja, a manutenção da atividade empresarial em sua plenitude tanto quanto possível, com o que haverá possibilidade de manter também o ‘emprego dos trabalhadores’. Mantida a atividade empresarial e o trabalho dos empregados, será possível então satisfazer os ‘interesses dos credores’ [...]” (FILHO, 2009, p. 123).

O instituto da recuperação da empresa em crise não servirá como o “milagre” destinado à salvação de toda e qualquer organização empresarial. Deve observar a viabilidade da empresa, haja vista que em determinados casos o profissional que diagnosticará o estado em que a instituição se encontra certamente deverá orientar à melhor solução.

Diante da crise da atividade empresarial, pode-se destacar três situações distintas: a empresa viável que consegue superar a situação por suas próprias forças; a empresa inviável que vai à falência; e a empresa viável que não consegue superar a situação de crise. Em relação à empresa viável que consegue superar a crise por suas próprias forças, afirma-se que houve uma solução de mercado para a crise empresarial. Em regra, as empresas viáveis em crise encontram uma solução de mercado para suas dificuldades. As estruturas do livre mercado podem ser suficientes para que as medidas empresariais sejam tomadas pelos administradores no sentido da superação de suas crises, desde que a atividade econômica seja viável. Por outro lado, se atividade da empresa é inviável e o motivo da crise da empresa vem justamente à inadequação dos produtos ou serviços produzidos ou oferecidos pela empresa, a solução mais adequada para esse tipo de situação vem a ser o desaparecimento dessa empresa [...] O problema está na terceira situação: a empresa viável que não consegue encontrar solução de mercado para superação da crise. Nessa hipótese, se nada for feito, uma atividade viável deixará de existir, com prejuízos aos credores e também à sociedade, vez que não só os credores deixarão de receber o que lhes é devido, mas também os postos de trabalho vão desaparecer, em prejuízo dos empregados e de suas famílias, os produtos e serviços (que eram úteis e desejáveis no mercado) deixarão de existir, em prejuízo dos consumidores e os tributos deixarão de ser recolhidos, em prejuízo da sociedade em geral (COSTA, 2015, p. 62/63).

Para algumas empresas, porque são tecnologicamente atrasadas, descapitalizadas ou possuem organização administrativa precária cabe mesmo, como melhor saída, seu encerramento, para o bem da economia como um todo, haja vista que os recursos – materiais, financeiros e humanos – empregados nessa atividade devem ser realocados para que tenham otimizada a capacidade de produzir riqueza; não sendo razoável a tentativa de recuperação da a qualquer custo; do contrário, as más empresas devem falir para que as boas não se prejudiquem” (COELHO, 2011).

Assim, enfatiza-se, em breve síntese, que ante a crise da empresa, é de interesse do trabalhador e dos credores a continuação das atividades desta, como forma de garantia de empregos e solvência. Porém é razoável análise quanto à viabilidade desta. Assim a norma impera as possibilidades de solução quanto às referidas circunstâncias: o fim desta por meio da falência; ou a recuperação da empresa viável como a oportunidade da preservação da organização empresarial em funcionamento de forma íntegra – fonte produtora – garantindo sua função social (geração de empregos, arrecadação de tributos, mantimento da economia, entre outros) e segurança ao empresário, servindo esta como estímulo e, de certa forma, segurança à atividade econômica empresarial.

Assim, vê-se a magnitude, importância e complexidade do instituto acerca da empresa em crise, bem como objeto e base principiológica, de forma a garantir a função social da empresa em sua plenitude, bem como a necessária intervenção do Estado para esta segurança.

6. RECUPERAÇÃO JUDICIAL PARA MICROEMPRESAS E EMPRESAS DE PEQUENO PORTE

Em dezembro de 2006, surgia no Brasil a Lei Complementar 123/06, a qual se vê em vigor, tendo por disposição a normatização quanto aos institutos das Microempresas (ME) e Empresas de Pequeno Porte (EPP).

Basicamente, regulamentação serviu como fomentação à regularização das atividades que antes eram vistas como “informais” e consideradas “à margem da lei” por conta da ausência das devidas inscrições junto aos órgãos de controle de atividades empresariais, como as Juntas Comerciais, e governamentais.

Razoável, por exemplo, que o empreendedor que possuía uma pequena produção de derivados de leite e venda destes em pequena escala, somente em seu município, deixasse de regularizar sua atividade em função da carga tributária que arcaria e, conseqüentemente, inviabilizaria sua atividade, bem como burocracia exacerbada que enfrentaria. A Lei trataria este como tratava o empresário produtor de derivados de leite e revendedor em grande escala.

Não se mostrava justo, afinal, em analogia ao exemplo, de se invocar a máxima atribuída a Aristóteles de que “devemos tratar igualmente os iguais e desigualmente os desiguais, na medida de sua desigualdade.”, podendo-se citar também a influência do princípio tributário da capacidade contributiva, visto junto ao artigo 145, §1.º da Constituição Federal Brasileira de 1988.

Assim, com a vigência da Lei Complementar 123/06, houve o aparente tratamento com equidade legal às instituições empresariais. A partir da normativa, as instituições que produzissem, comercializassem e/ou prestassem serviços nas atividades previstas normativamente e possuíssem faturamento bruto anual igual ou inferior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais), caracterizariam uma Microempresa (ME), nos termos do artigo 3º, I da referida Lei.

Quando superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e inferior a R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos mil reais), conforme artigo 3º, II do mesmo texto normativo, com a alteração da redação dada pela Lei 155/2016, figurariam uma Empresa de Pequeno Porte (EPP).

E assim de fez, ambas receberiam tratamento diferenciado quanto aos requisitos legais em escala Federal, Estadual e Municipal, como a carga tributária, por exemplo; destacando-se a normativa mostra-se ainda vigente no ordenamento jurídico pátrio.

A Lei 11.101/05, nesta toada, evidencia a possibilidade de um microempreendedor ou empresário proprietário de uma empresa de pequeno porte optar, quando no ajuizamento de uma ação de recuperação judicial, pelo procedimento comum desta, ou especial às ME e EPP, havendo os mesmos requisitos e pressupostos de admissibilidade da ação comum (como condições ao pedido de recuperação e créditos que compõem o plano), bem como procedimento inicial, devendo, contudo, indicar na exordial qual o procedimento escolhido.

Como nota a ambos os procedimentos: a referida Lei de Recuperação Judicial mostra-se com dissertação objetiva, o que dispensaria comentários prolongados acerca do que o texto por si só demonstra e exemplifica.

Contudo, destaca-se que o texto legal se faz tecnicamente simples, remanescendo a complexidade ao diagnóstico que deverá, o operador do direito, realizar a fim de estudar acerca da viabilidade da empresa, como já dissertado, bem como elementos subjetivos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Pode-se resumir que uma instituição empresarial percebe-se não somente como organização cujo objeto vê-se o lucro do empresário. Do contrário, sua influência aos mais diversos meios, sejam políticos, sociais, públicos ou privados, é elementar, como demonstra o retrospecto histórico dissertado neste estudo. Evidente também que o colapso de uma empresa é intimamente relacionado às problemáticas nos mesmos setores.

Desta forma, ao mantimento da empresa, o instituto da recuperação judicial mostra-se eficaz como forma de súplica do empresário ao Estado a fim de que este exerça a jurisdição com intuito de aplicar o direito com dosimetria ao caso concreto, suprimindo-se e dilatando-se termos normativos, objetivando a sobreposição do bem comum (função social), harmonizando a característica áspera da lei abstrata, em regra beneficiadora dos credores, lapidando-a à solução da crise em que se encontra a empresa para que, assim, possa ser equilibrada a relação credor-inadimplente, com a presença do menor dano possível à ambas as partes, mantendo-se, na medida do razoável, a atividade da organização empresarial de forma íntegra e viável, resultando, com o sucesso do procedimento, a justa aplicação da norma e garantindo-se a continuidade da empresa como boa forma de fomentação de empregos (fator social), economia (fator político-social) e arrecadação tributária (fator econômico-político).

Da mesma forma, evidenciando a atuação indireta do Estado, as possibilidades de manutenção da empresa de forma extrajudicial franqueadas ao empresário se mostram também elementares e de suma importância ao mantimento da função social, como vê-se a recuperação extrajudicial.

Em ambas as espécies de recuperação, judicial ou extrajudicial, de se observar a necessidade e relevância da análise aprofundada quando ao diagnóstico da crise,

viabilidade da empresa e relevância do interesse em comum, evidenciando a função social da empresa.

No decorrer do item “2” e “3” deste trabalho, restou evidente a influência do comércio no surgimento das sociedades nos moldes em que se vê hoje de forma, obviamente, aprimorada. Incontestável a relevância das instituições empresariais.

À uma breve reflexão: Entender que ao fornecedor de matéria prima não é interessante a perda de um comprador; ao funcionário não se mostra favorável a perda do emprego; ao Estado não se faz viável a ausência de um contribuinte de grande porte; e, ao empresário mostra-se um desastre o fim de sua fonte de renda; é, portanto, refletir que a interdependência dos entes relacionados à uma organização empresarial é tão relevante quanto a manutenção das atividades de cada um deles, afinal, por vezes quem fornece a matéria prima pode não mais possuir a quem comercializar seu produto; o funcionário pode sair de sua casa pela manhã, ao caminho de seu trabalho, e retornar pela tarde desempregado; o Estado pode deixar de receber os tributos dos contribuintes e entrar em colapso. Por consequência, o empresário, que enfrentava a crise sozinho, verá junto a ele o anterior fornecedor alimentando às estatísticas de atividades empresariais findadas; verá seus ex-funcionários às filas a procura de emprego; e viverá em um Estado que não será adimplido por ele, tampouco por aqueles que dele era empregado. O ciclo pode demorar a se perceber, mas vê-se plausível, haja vista que a quebra da economia enseja o fracasso da sociedade.

Vê-se então a essência da recuperação da empresa em crise: na subjetividade e associação de interesses, na imparcialidade quanto à análise das circunstâncias e apoio recíproco, de forma a socorrer de forma eficaz a empresa, evitando ou minimizando danos, em prol do bem social.

Quando houver esta consciência coletiva, então aí estará a função social, o sentido da Recuperação de empresas e perceber-se-á a essência da influência da instituição da empresa e a análise quanto a sua viabilidade.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRAFICAS

ALMEIDA, A. P. de, 1930. – **Curso de falência e recuperação de empresa : de acordo com a Lei n. 11.105/2005.** – 25. ed. – São Paulo : Saraiva, 2009. (ISBN 978-85-02-07755-3).

CATELLI, Thales A., MARTINS, Adriano de O. A INFLUÊNCIA DA INSTITUIÇÃO EMPRESA, DA ANÁLISE QUANTO À VIABILIDADE E RECUPERAÇÃO JUDICIAL.

BEZERRA FILHO, M. J. **Lei de Recuperação de Empresas e Falência Comentada**. 6ª Ed. RT, 2009.

BRASIL. **Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. 1ª edição. São Paulo: Revistados Tribunais, 2002.

BRASIL. **Constituição da República Federativa do Brasil**, de 05 de outubro de 1988.
BRASIL. **Lei 11.101 de 09 de fevereiro de 2.005**. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2004-2006/2005/lei/111101.htm>. Acessado em 19 de junho de 2018.

BRASIL. **Lei 123 de 14 de dezembro de 2006**. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/CCivil_03/leis/LCP/Lcp123.htm>. Acessado em 09 de março de 2018.

BUENO, S., 1898-1989. **Minidicionário da língua portuguesa**. - 2. ed. – São Paulo : FTD, 2007.

COELHO, F. U., 1959 – **Curso de direito comercial. vol. 1** – 6. ed. rev. e atual. de acordo com a nova Lei de falências. – São Paulo : Saraiva, 2006.

COELHO, F. U., 1959 – **Curso de direito comercial. vol. 3** – 6. ed. rev. e atual. de acordo com a nova Lei de falências. – São Paulo : Saraiva, 2006.

COELHO, F. U.. **Curso de direito comercial. vol. 1**. – 15. ed. – São Paulo : Saraiva, 2011.

COELHO, F. U. **Curso de Direito Comercial. vol. 03**. – 12. ed. – São Paulo; Saraiva. 2011;

COSTA, D. C., p. 62, 2015 em CADERNOS JURÍDICOS / Escola Paulista da Magistratura. Cadernos Jurídicos, São Paulo, ano 16, nº 39, p. 1-200, Janeiro-Março/2015 (ISSN 1806-5449)

MARTINS, A. de O. **A função social da empresa como instrumento de efetividade da recuperação empresarial** / Adriano de Oliveira Martins; orientador: Edinilson Donisete Machado. Marília, SP, [s.n], 2013. Dissertação (Mestrado em Direito) – Programa de Mestrado em Direito. Fundação de Ensino “Eurípedes Soares da Rocha” mantenedora do Centro Universitário Eurípedes de Marília – UNIVEM, Marília, 2013.

REQUIÃO, R. **Curso de direito comercial. vol. 1** – 25. ed. atual. por Rubens Edmundo Requião. – São Paulo : Saraiva, 2003.