

A RECUPERAÇÃO JUDICIAL DO PRODUTOR RURAL NO BRASIL – UM DIÁLOGO ENTRE DIREITO, ECONOMIA E ADMINISTRAÇÃO

*FARMER'S JUDICIAL RECOVERY IN BRAZIL – A DIALOGUE BETWEEN LAW,
ECONOMICS AND BUSINESS*

André Luiz Aidar Alves

Universidade Federal de Goiás
andre.aidar@hotmail.com

Sônia Milagres Teixeira

Universidade Federal de Goiás
soniamilagres@ufg.br

José Elenilson Cruz

Universidade Federal de Goiás
jose.cruz@ifb.edu.br

Grupo de Trabalho (GT): <<GT 2. Governança e Gestão do Agronegócio>>

RESUMO

O trabalho promove uma análise histórico-normativa-conceitual da recuperação judicial do produtor rural no Brasil, envolvendo o Direito, a Economia e a Administração. Apesar de ocorrer por meio de processo judicial, esta é uma forma complexa de solução da crise econômica do devedor rural que demanda a participação de profissionais diversos, como economistas, administradores, contadores e outros. Cria-se, com a recuperação judicial, uma estrutura organizacional própria, autônoma em relação à figura do devedor, que atua não só no processo, mas também no mercado, por regras específicas e que exige uma gestão com máxima eficiência na persecução dos seus objetivos.

Palavras – chave: interdisciplinaridade; recuperação judicial; produtor rural; análise econômica do direito e das organizações

ABSTRACT

The work promotes a historical-normative-conceptual analysis of the farmer's judicial recovery in Brazil, involving Law, Economics and Business. Although it occurs through a judicial process, this is a complex way of solving the economic crisis of the rural debtor that demands the participation of several professionals, such as economists, managers, accountants and others. With the judicial reorganization, a specific organizational structure is created, autonomous in relation to the figure of the debtor, who acts not only in the judicial process, but also in the market, by specific rules and that requires a management with maximum efficiency in the pursuit of its objectives.

Keywords: interdisciplinarity; judicial recovery; farmer; economic analysis of law and organizations



INTRODUÇÃO

A recuperação judicial do devedor empresário, criada pela Lei n. 11.101/2005, é a principal ferramenta de solução de crises econômico-financeiras de organizações empresariais prevista no Direito brasileiro. Trata-se de meio de solução “fora do mercado”, por se dar no ambiente do Poder Judiciário, através de ação judicial própria, com a colaboração de atores específicos, como o próprio juiz, o administrador judicial e a assembleia de credores. Contudo, ainda que se trate de solução “fora do mercado”, o modo de funcionamento da recuperação judicial exige a aplicação de regras de gestão, envolve colaboradores, pressupõe o cumprimento de obrigações trabalhistas, fiscais, previdenciárias, dentre diversas outras, o que dá à recuperação judicial um caráter organizacional próprio.

No tocante à recuperação judicial do produtor rural, as regras pelas quais a solução da crise vai se desenvolver são ainda mais específicas do que as do empresário comum, dadas as especialidades da atividade, o tratamento jurídico próprio e o desenvolvimento jurisprudencial e doutrinário sobre o tema.

Neste artigo, apresenta-se uma revisão de literatura sobre o instituto da recuperação judicial e suas especificidades em relação ao produtor rural, promovendo-se um estudo interdisciplinar entre Direito, Economia e Administração.

Este estudo justifica-se porque a recuperação judicial do produtor rural não é um instituto limitado à área das ciências jurídicas, apesar de ocorrer por meio de processo judicial. Ao contrário, trata-se de uma complexa solução da crise econômica do devedor que, para ocorrer adequadamente, demanda a participação de profissionais diversos, como economistas, administradores, contadores e outros. O estudo teórico entre as diversas áreas do conhecimento que afetam a recuperação judicial é, portanto, essencial a fim de se permitir uma visão ampla e aprofundada sobre o tema, identificando-se as principais contribuições doutrinárias destas ciências ao instituto recuperacional.

O objetivo é promover uma análise teórica interdisciplinar da recuperação judicial do produtor rural, por meio do estudo normativo do instituto e sob a ótica da Teoria Jurídica da Empresa e da Análise Econômica do Direito e das Organizações, com contribuição de conceitos da Nova Economia Institucional e da Teoria dos *Stakeholders*, para demonstrar que o processo de recuperação judicial do produtor rural, na forma estabelecida na Lei n. 11.101/2005, com a reforma trazida pela Lei n. 14.112/2020, cria um ambiente organizacional próprio, que difere da organização devedora, com seus atores e regras de colaboração específicas com o mercado, poder público e demais agentes envolvidos.

A metodologia utilizada neste trabalho é a da análise narrativa-integrativa, a partir de trabalhos em livros e artigos de autores que tratam dos temas aqui pesquisados, com interpretação e discussão dos resultados ao final. Por meio dela, será apresentada uma avaliação histórico-normativa-conceitual sobre a recuperação judicial, notadamente aquela do produtor rural, bem como uma revisão conceitual da Análise Econômica do Direito e das Organizações, visitando-se temas correlatos como a Teoria do Direito Constitucional e a Teoria dos *Stakeholders*. Ao final, será demonstrado como a recuperação judicial do produtor rural é uma organização própria, autônoma em relação à figura do devedor, que atua não só no processo, mas também no mercado, por regras específicas.

O artigo está organizado em introdução, seções I e II, conclusão e referências.

I – REVISÃO DE LITERATURA

1.1 – Análise Normativa da Recuperação Judicial e da Recuperação Judicial Produtor Rural

1.1.1 – Desenvolvimento histórico da Recuperação judicial: do Direito Falimentar punitivo ao Direito Recuperacional

O direito falimentar, relativo à falência, e o direito recuperacional, que regula a recuperação do empresário em crise, formam o que a doutrina jurídica chama de direito concursal, pois nestas ações os credores não demandam individualmente o devedor, mas são organizados na forma de um concurso, ou seja, um órgão coletivo, que recebe o nome de Assembleia de Credores. Estes dois ramos jurídicos não podem ser confundidos, pois, enquanto a falência visa à liquidação do patrimônio do devedor insolvente, a recuperação tem por objetivo a superação da crise empresarial e a manutenção da atividade (COELHO, 2012).

Até o advento da lei romana conhecida como *Lex Poetelia Papiria*, em 428, a.C., o devedor podia responder por suas obrigações através da perda de direitos que são inerentes à personalidade, como a liberdade, a integridade física e a própria vida. Desta forma, aquele que devia e não pagava poderia se tornar escravo de seu credor, entregar-lhe parte do próprio corpo ou, até mesmo, ser morto em razão de seu inadimplemento (RAMOS, 2015).

A nova lei romana representou um inegável avanço civilizatório, pois foi a partir dela que se passou a ter a responsabilidade patrimonial como regra em relação ao inadimplemento, em substituição à responsabilidade pessoal. Os bens passaram então a responder pelas dívidas não pagas, e não mais os direitos inerentes à condição de pessoa do devedor (RAMOS, 2015).

Contudo, a solução romana à insolvência objetivava, tão somente, a satisfação, ainda que mínima, dos interesses dos credores, não cuidando da possibilidade de recuperação econômica do devedor. Além disso, os antigos não distinguiam o devedor comum do devedor comerciante, que constituía suas dívidas em função do exercício de uma atividade econômica (RAMOS, 2015).

Na Idade Média, quando os usos e costumes passam a ser a base das leis comerciais, várias cidades de vertente mercantil, como as italianas Gênova e Veneza, Flandres no que hoje é a Bélgica e a região francesa de Champagne, criaram regras específicas a regular a insolvência dos devedores. Estas regras, muito mais próximas do que hoje conhecemos por direito falimentar e direito recuperacional, todavia ainda não distinguiam o devedor comum do comercial, tratando todos indistintamente, independentemente da origem de suas obrigações (RAMOS, 2015).

Foi apenas com o advento dos Códigos Franceses Napoleônicos, sendo o Código Civil de 1804 e o Código Comercial de 1808, que o direito de base romana passou a dar tratamento específico àqueles que se dedicavam ao comércio, inclusive no que diz respeito às suas dívidas. A mudança central que o Código Comercial francês trouxe para o direito o direito falimentar foi a previsão de um conjunto de regras especiais, aplicáveis restritamente aos devedores insolventes que revestiam a qualidade de comerciantes. Para o devedor insolvente de natureza civil, não se aplicavam as regras do direito falimentar, mas as disposições constantes do regime jurídico geral, qual seja, o direito civil (RAMOS, 2015).

O avanço inegável trazido pelas codificações francesas não corrigia o problema histórico primordial do direito falimentar: o tratamento repressivo e punitivo do devedor, visto quase que como um criminoso pela sociedade, a quem não era concedida a menor chance de recuperação econômica. É apenas ao longo do século XX, com suas sociedades mais liberais e economicamente avançadas, que o mundo e, especialmente, o direito ocidental, voltarão os olhos para a solução da crise do devedor, através de institutos como a concordata e a recuperação judicial e extrajudicial.

Durante o período colonial e mesmo após a independência, vigoraram no Brasil as Ordenações do Reino de Portugal. No que se refere ao direito falimentar, a legislação lusitana



era fortemente influenciada pelas normas mercantis italianas, destacando-se o Alvará de 1756, promulgado pelo Marquês de Pombal, que, dentre outras determinações, obrigava o devedor insolvente a comparecer perante a Real Junta do Comércio para entregar as chaves de seu estabelecimento e o livro Diário. Na vigência das Ordenações, 90% do produto arrecadado com a liquidação dos bens do devedor eram utilizados para o pagamento dos credores, sendo-lhe reservados os 10% restantes para seu sustento e de sua família (RAMOS, 2015).

Com a promulgação do Código Comercial brasileiro, em 1850, a falência do devedor passou a ser regulada, finalmente, por uma lei nacional. Contudo, várias foram as críticas à ineficácia do procedimento referente às “quebras” lá previsto, o que culminou numa radical reforma da legislação em 1890, através do Decreto 917. A partir de então, diversas leis e decretos modificaram a matéria, o que só teve fim em 1945, com a edição do Decreto-lei n. 7.661, conhecido, então, como Lei de Falências (RAMOS, 2015).

A primeira Lei de Falências brasileira, que teve vigência por 60 anos, modernizou o tratamento da insolvência mercantil e consolidou no direito brasileiro o instituto da concordata, que permitia ao devedor mercantil, cumprida uma série de requisitos, pleitear ao Poder Judiciário uma renegociação de suas obrigações, visando a sua recuperação econômica e evitando a decretação da falência.

As radicais transformações pelas quais a sociedade e a economia brasileira passaram ao longo da segunda metade do século XX, com a urbanização de sua população, o desenvolvimento tecnológico na indústria e no campo e o advento da internet, tornaram, porém, ineficazes os mecanismos falimentares e recuperacionais previstos na então vigente Lei de Falências. Com isso, o empresariado brasileiro passou a clamar por uma legislação mais moderna e eficiente, principalmente no que se refere à possibilidade de recuperação do devedor, culminando no advento da Lei n. 11.101, de 09 de fevereiro de 2005.

1.1.2 – A Recuperação Judicial como forma de solução da crise empresarial

A partir da redemocratização do Brasil, na década de 1980, e da Constituição Federal, de 1988, o Judiciário brasileiro adquiriu um protagonismo nunca tido por esse poder frente à sociedade, como principal arena de resolução de conflitos de interesses.

A carta magna brasileira alicerça-se na doutrina do neo-constitucionalismo europeu, fundado com a constituição alemã de 1949 que, por sua vez, possui como marco filosófico o pós-positivismo. O pós-positivismo foi uma reação jus-filosófica à objetividade científica do positivismo jurídico surgido no século XIX. Sob a justificativa da legalidade positivista, que define o valor da norma em si mesma sem levar em consideração princípios e valores sociais, os regimes nazifascistas da Alemanha e Itália promoveram todo tipo de barbaridade, sendo que seus agentes afirmavam que, tão somente, cumpriam leis. Assim, o pós-positivismo busca ir além da estrita análise da legalidade, não desprezando o direito posto, mas empreendendo a ele uma leitura moral (BARROSO, 2006).

Com os novos ares constitucionais, o Judiciário passa a ter o papel não só de aplicador do direito, mas, e talvez mais importante, de intérprete da norma conforme os valores que norteiam a sociedade. A sociedade, paulatinamente, passa a confiar cada vez mais no papel do Juiz – Estado como agente de pacificação social e de convergência e regulação de interesses diversos (BARROSO, 2006).

A figura da recuperação judicial da empresa, meio este de solução da crise empresarial na qual o Judiciário atua como harmonizador dos interesses dos credores e do devedor a fim de garantir a manutenção da atividade empresarial, surge dentro deste novo cenário propiciado pela Constituição Federal ora vigente.

Após 11 anos de tramitação, a Lei n. 11.101/2005 extinguiu a ineficiente ferramenta da concordata, substituindo-a pela recuperação de empresas, a qual pode ser feita de forma judicial ou extrajudicial.

Na forma judicial, o pedido de recuperação é feito pelo devedor ao Judiciário, mas quem o aprova, em última análise, são os próprios credores do empresário em crise, os quais são convocados e organizados pelo juízo, através da figura do administrador judicial. Assim, o Judiciário permanece como arena de solução dos conflitos de interesses entre devedor e credores, e entre os próprios credores, mas atuando de uma forma organizadora e conciliadora, permitindo que o plano de recuperação judicial seja discutido e aprovado por aqueles que, efetivamente, possuem interesse direto no processo.

1.1.3 – Experiências em outros países

Por óbvio, uma legislação de recuperação de empresas não é uma exclusividade brasileira, apesar do caráter extremamente avançado da lei. 11.101/2005, principalmente após a reforma trazida pela Lei n. 14.112/2020. Diversos outros países, notadamente aqueles que pregam obediência à economia de mercado e à livre iniciativa, possuem leis que preveem procedimentos voltados à reorganização econômica do devedor empresário, sempre no intuito da preservação da atividade mercantil.

Não há um modelo de recuperação de empresas seguido pelos diferentes países. Cada direito nacional procura seu próprio caminho na difícil questão da reorganização da atividade empresarial em crise, levando-se em consideração as particularidades de cada economia. A grande diversidade de respostas demonstra uma dificuldade em compreender e aplicar soluções jurídicas “fora do mercado” para um fenômeno que é puramente interno a ele, qual seja, a insolvência do devedor (COELHO, 2012).

1.1.3.1 - Portugal

Atualmente, em Portugal vige o Decreto-lei n. 53/2004, lá chamado de Código da Insolvência e Recuperação de Empresas – CIRE.

A lei lusitana prevê um procedimento único para a falência e a recuperação, cabendo aos credores optar pela primeira ou segunda solução para a insolvência do devedor (SALOMÃO, 2021). Na recuperação, compete ao juiz declarar a insolvência e, a partir disso, homologar o plano de recuperação ou a adoção de outras medidas, como a venda antecipada do estabelecimento empresarial.

Em 2012, a Lei portuguesa n. 16/2012 estabeleceu a possibilidade do devedor empresário em crise estabelecer negociações com os respectivos credores a fim de promover sua recuperação econômica, no chamado Processo Especial de Revitalização (SALOMÃO, 2021).

1.1.3.2 – Alemanha

Desde 1999 está em vigor, na Alemanha, o Código da Insolvência (*Insolvenzordnung – InsO*).

Tanto para a falência quanto para a recuperação, o referido diploma prevê o tratamento equitativo dos credores e sua autonomia, estabelecendo a possibilidade dos próprios credores estabelecerem um plano de recuperação do devedor fora das disposições do Código, podendo adotar medidas como: liquidação de bens com a distribuição do produto entre as partes envolvidas, responsabilização do devedor, entre outras (SALOMÃO, 2021).



O Código prevê três modalidades de planos de insolvência, quais sejam: liquidação, saneamento e transferência do estabelecimento empresarial. A primeira solução se dá no caso de impossibilidade de recuperação do devedor, representando sua falência. As outras duas medidas servem à recuperação de empresários cuja atividade ainda possua viabilidade. Coelho (2012) afirma que a recuperação tem um caráter secundário, contudo, no direito alemão, que prefere a solução da quebra para a crise empresarial.

1.1.3.3 – Espanha

A Espanha é um dos países da Europa continental com uma das mais avançadas legislações de falência e recuperação de empresas. Em setembro de 2020, entrou em vigor naquele país o Real Decreto Legislativo 1/2020, consolidando em seus 752 artigos a legislação concursal estabelecida na Lei Concursal n. 22/2003 e reformas posteriores. A norma ainda incorpora ao direito espanhol a Diretiva Europeia 2019/1023, que cuida de quadros preventivos de reestruturação, isenção de dívidas e medidas garantidoras de eficiência aos procedimentos de reestruturação e insolvência (SALOMÃO, 2021).

A lei espanhola prevê um procedimento único, chamado de concurso, com duas soluções possíveis, o convênio ou a liquidação. O convênio visa à recuperação do devedor, que apresenta proposta a ser analisada e aceita pelos credores e, posteriormente, aprovada pelo juízo. A liquidação caberá quando não apresentada proposta de convênio ou constatada a inviabilidade da recuperação da empresa, implicando na venda dos ativos para satisfação dos credores (SALOMÃO, 2021).

1.1.3.4 - França

A norma a regular a insolvência na França é a 845/2005, que alterou o Código Comercial Francês, de 1807, já bastante aperfeiçoado até então.

Segundo Coelho (2012), a lei francesa prevê sistemas de alerta, em alguns casos facultando e, em outros, obrigando certas pessoas, como o contador, o comitê de empregados, o sócio minoritário, dentre outros, que, ao anteverem uma situação de crise, adotem providências para evitar a insolvência.

O sistema francês prevê dois sistemas de recuperação de empresas, sendo um extrajudicial e o outro por meio de atuação do Tribunal de Comércio. O sistema mais assemelhado à recuperação judicial brasileira é, por óbvio, o segundo.

Em sua atuação, o Tribunal de Comércio francês não se limita ao papel de mero moderador, decidindo e importantes à reorganização do devedor, desde a salvaguarda à recuperação judicial, até a liquidação da empresa, no caso de constatação de sua inviabilidade. A recuperação judicial pressupõe a cessação de pagamentos pelo devedor, além da prova de que o ativo não é mais suficiente para o pagamento das dívidas, caracterizando, portanto, a insolvência (SALOMÃO, 2021).

1.1.3.5 – Itália

Em janeiro de 2019, a Itália, seguindo o exemplo dos demais países europeus, aperfeiçoou sua legislação sobre insolvência empresarial, através do Decreto – legislativo n. 14/2019, que instituiu o Código da Crise da Empresa e da Insolvência.

O novo diploma italiano definiu um procedimento único para a verificação do estado de crise ou de insolvência da empresa, alterou substancialmente o procedimento de concordata preventiva, instituiu um procedimento específico de alerta e composição assistida da crise, além

de diversas outras alterações (SALOMÃO, 2021). Há, ainda, a atuação de um comissário nomeado pelo juiz para a supervisão da empresa em recuperação, figura esta bastante criticada dada a ineficiência na prevenção de falências naquele país (COELHO, 2012).

1.1.3.6 – Estados Unidos da América

O liberalismo norte-americano se faz presente em sua legislação recuperacional, como não poderia ser diferente. O capítulo 11 do *Bankruptcy Code* (Código de Falências), idealizado durante a crise do setor ferroviário em meados do século XIX, estabelece mecanismos que visam a criação de um cenário propício às negociações entre as partes interessadas na crise do devedor empresário. Soluções como a conversão de créditos em ações da empresa devedora, tornando os credores sócios, são possíveis dentro de um plano de reorganização fruto do acordo entre as partes. O Judiciário se limita a intervir a fim de garantir um tratamento justo entre as diversas classes de credores (COELHO, 2012).

1.1.3 – A recuperação judicial do produtor rural

A recuperação judicial do produtor rural é tema dos mais controversos atualmente, e ganha relevo em função da importância da atividade, bem como das crises que o setor agrário periodicamente assiste. O produtor rural, a partir de um possível período crítico, pode passar momentaneamente por dificuldades para sanar compromissos financeiros, o que pode levar o comprometimento de seu patrimônio, bem como gerar óbice ao prosseguimento de sua atuação (RONQUIM FILHO E CEZARINO, 2020).

Percebe-se, a partir de tal análise, que a atividade rural, ainda que caracterizada como mercantil, possui características próprias que a distingue das demais atividades econômicas, notadamente aquelas classificadas como “urbanas”. Essa distinção se mostra mais acentuada quando são analisados os riscos aos quais o produtor rural está submetido, como fatores climáticos, ocorrência de pragas, variação de câmbio impactando no preço dos insumos ou da produção, dentre outros, além da própria sazonalidade daquilo que produz.

O endividamento dos produtores rurais no Brasil vem crescendo nos últimos anos, impactando na competitividade do agronegócio nacional. Segundo Romanelli (2020), dados divulgados no ano de 2020 pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA) demonstram que os produtores rurais se tornaram piores pagadores. De acordo com o órgão governamental, a inadimplência histórica em modalidades de crédito rural sempre se manteve em patamares muito próximos de 1% até meados de 2013, mas no ano de 2016 o percentual aumentou, atingindo 3%, sendo que no ano de 2019 não houve melhora, o índice se manteve estável. Comparando o mesmo dado para pessoa jurídica no ano de 2019, a inadimplência em operações de crédito rural foi de somente 0,8%, muito inferior (ROMANELLI, 2020).

Justamente em razão da importância do segmento do agronegócio para a economia brasileira e dos riscos inerentes à atividade, o legislador dispensa tratamento legal específico para o endividamento do produtor rural. Inicialmente, o artigo 970, do Código Civil brasileiro, estabelece que a lei assegurará tratamento favorecido ao empresário rural, quanto à inscrição do Registro Mercantil e os efeitos daí decorrentes. Já o artigo 971, também do Código Civil, prevê que o registro do produtor rural como empresário é facultativo, não havendo qualquer irregularidade no exercício da atividade rural sem registro, ao contrário do que acontece com os empresários urbanos.

A Lei n. 11.101/2005, com as reformas trazidas pela Lei n. 14.112/2020, também prevê tratamento diferenciado ao produtor rural em crise. Ela dispensa o empresário rural do prazo mínimo de dois anos de registro mercantil para a propositura do pedido de recuperação judicial,



podendo o produtor comprovar que já exercia a atividade antes do registro através de documentos diversos, como aqueles da Escrituração Contábil Fiscal. Além disso, permite que produtores rurais que não estejam registrados como empresários possam também pedir recuperação judicial, desde que o valor total do plano de recuperação não ultrapasse R\$4,8 milhões de reais.

A possibilidade de propositura de pedido de recuperação judicial prevista na Lei n. 11.101/2005 permite, portanto, uma maior capacidade de renegociação de débitos por produtores rurais que se vejam em situações de grave crise financeira, para a qual os instrumentos clássicos de renegociação do próprio mercado já não surtam mais efeito, evitando a falência desses produtores, com os prejuízos socioeconômicos próprios de qualquer quebra empresarial. É, indiscutivelmente, um instrumento de grande importância para a gestão e competitividade do agronegócio brasileiro e deve estar ao alcance de todos os produtores rurais atuantes no país.

1.2 – A Recuperação Judicial sob o enfoque da Teoria Jurídica da Empresa, da Nova Economia Institucional e da Teoria dos Stakeholders – Recuperação Judicial como instituição

1.3.1 – A Teoria Jurídica da Empresa e a Nova Economia Institucional

Sztajn (2010) ensina, citando Ronald Coase, que a empresa, ou firma, é um feixe de contratos hierarquizada, comandada pelo empresário que coordena as relações com fornecedores, colaboradores, empregados e clientes, visando à estabilidade da produção.

Williamson (1985) diz que a firma é formada por um complexo contratual que tem como variáveis mais importantes a soma dos custos de transação e de produção, o desempenho do produto ou serviço, o contexto sociocultural no qual as transações ocorrem e, por fim, o próprio papel das instituições e organizações. Considera, ainda, que no caso de surgimento de conflitos, a primeira instância para a solução das disputas ocorre dentro da própria firma, ou seja, de maneira privada entre os agentes.

Ocorre que a empresa, ou firma, seja urbana ou rural, está permanentemente sujeita a riscos. Estes riscos são de naturezas diversas, como a concorrência, o clima, a taxa de juros, o câmbio e diversos outros. O certo é que tais riscos, se não devidamente amenizados e corrigidos pelas práticas corretas de gestão, ou seja, dentro da firma, como ensina Williamson (1985), podem levar o empresário a uma situação de crise, comprometendo a continuidade da atividade mercantil, com prejuízos não só aos empreendedores, mas à sociedade como um todo.

Coelho (2012) afirma que a crise da empresa pode ser fatal, gerando prejuízos não só para os empreendedores e investidores que empregaram capital no seu desenvolvimento, como para os 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 na arrecadação de impostos e, dependendo das circunstâncias, paralisação de atividades satélites e problemas sérios para a economia local, regional ou, até mesmo, nacional.

A recuperação judicial introduzida pela Lei n. 11.101/2005, muito mais ampla do que a simples concordata, é um processo complexo, que pode se desenvolver por diversos meios a depender da realidade do devedor, e é justamente nesta complexidade que repousa sua eficácia. Para Schio (2019), a recuperação judicial é definida como um instrumento legal que permite à devedora apresentar em juízo um plano para reestruturação da empresa e pagamento aos credores mediante renegociação das dívidas, de forma a manter a empresa em atividade e contornar a situação de crise econômico-financeira vivenciada.

Assim, a recuperação judicial tal como prevista na Lei n. 11.101/2005, é uma renegociação coletiva da maior parte das dívidas do empresário, seja ele urbano ou rural, visando a manutenção da firma. Tem, claramente, um conteúdo institucional já que, para os teóricos da Nova Economia Institucional, como North (1990), o ambiente das instituições é constituído por entidades que determinam as normas que serão seguidas e qual será o sistema de controle adotado. Desta forma, ao reunir os credores para deliberar sobre o plano de recuperação judicial, tem-se um verdadeiro rearranjo institucional que, efetivamente, pode permitir a recuperação econômica do devedor.

Segundo Pigatto *et al.* (2017), o pilar fundamental da recuperação judicial está consubstanciado no art. 47 da Lei n. 11.101/05, que, por sua vez, consagra os princípios i) da preservação da empresa, ii) da função social e iii) do estímulo à atividade econômica, ao estabelecer que a recuperação judicial tenha por objetivo viabilizar a superação da 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.

De Assumpção Alves e Licks (2021), ao analisar as razões do legislador em criar um mecanismo de recuperação para o devedor em crise, afirmam que, de acordo com as lições de Richard Posner, a Teoria do Direito baseado no Utilitarismo teria por premissa o entendimento de que a função do Direito seria a maximização da felicidade. Logo, “o valor moral de uma ação, conduta, instituição ou lei que deve ser julgada por sua eficácia na promoção da felicidade”. No âmbito da recuperação, a “promoção da felicidade” para o credor tem íntima relação com a recuperação do crédito, ainda que a longo prazo. Sem esta esperança não vale a pena manter o devedor em recuperação, pois o cenário seria pior do que numa eventual decretação da falência.

1.3.2 – A Teoria dos Stakeholders

Para Freeman (1984), os *stakeholders* são indivíduos ou grupos que podem afetar ou serem afetados pelas ações organizacionais e que, portanto, tem legitimidade sobre a organização. Freeman ainda afirma que o principal propósito da empresa deve ser o de servir como veículo para coordenar os interesses dos *stakeholders*. Savage *et al* (*apud* Lyra *et al.*, 2009) entendem que *stakeholder* incluem aqueles indivíduos, grupos e outras organizações que têm interesse nas ações de uma empresa e que têm habilidade para influenciá-la.

Donaldson e Preston (1995), afirma que, além dos aspectos descritivo e instrumental, a Teoria dos *Stakeholders* possui caráter normativo, o que impõe a aceitação das seguintes ideias: os *stakeholders* são pessoas ou grupos com interesses legítimos nos aspectos substantivos e procedimentais das atividades corporativas. Eles são identificados por seus interesses na corporação, enquanto a corporação possui um interesse funcional correspondente em seus *stakeholders*; os interesses dos *stakeholders* possuem valor intrínseco, o que significa que cada grupo destes agentes toma decisões de acordo com seus próprios interesses e não necessariamente levando-se em consideração interesses de outros grupos, como sócios ou administradores.

Partindo-se da premissa anteriormente sustentada de que a Recuperação Judicial tem natureza institucional enquanto rearranjo dos contratos do devedor por meio de um acordo coletivo com os credores e mediante a intermediação do Poder Judiciário, deve-se analisar esta instituição também em função dos interesses daqueles *stakeholders* mais diretamente atingidos pela recuperação, ou seja, os credores do produtor rural. Não há recuperação judicial sem aprovação dos credores. São eles os maiores interessados na reorganização do devedor, a fim de que tenham seus créditos satisfeitos e, em última análise, possam manter as trocas econômicas com o empresário.

Analisando-se ainda a Recuperação Judicial sob seu prisma institucional, pode-se afirmar que os credores do recuperando são *stakeholders* primários, definidos por Van der Laan *et al* (2008) como sendo aqueles que estabelecem relações recíprocas e permanentes com a organização. Portanto, organizados em órgão próprio previsto na Lei n. 11.101/2005, a Assembleia de Credores, tem-se que são os interesses destes *stakeholders* que determinarão o sucesso ou não da Recuperação Judicial do produtor rural.

Para Salomão (2021), a Lei n. 11.101/2005 busca reverter a tendência de descaso dos credores com o devedor, pois, com maior participação dos credores no procedimento os resultados obtidos são mais adequados às soluções de mercado, evitando, inclusive, a ocorrência de fraudes na execução do plano de recuperação judicial. Ressalta, por fim, que a participação dos credores dá ao processo decisória na recuperação um caráter mais democrático, principalmente quanto aos rumos da empresa em dificuldade.

1.4 – Análise Econômica do Direito e das Organizações

Zylbersztajn e Sztajn (2005) afirmam que o Direito, quando estabelece as normas de conduta que modelam as relações pessoais, deve levar em conta as consequências econômicas que irão derivar de tais normas, bem como os efeitos sobre a distribuição e alocação de recursos e os incentivos que poderão influenciar o comportamento dos agentes econômicos privados. Concluem dizendo que, portanto, o Direito influencia e é influenciado pelos agentes econômicos e que as Organizações influenciam e são influenciadas pelo ambiente institucional. Sendo assim, as instituições e as organizações influenciam a transformação do sistema jurídico e a consecução dos resultados econômicos.

Coase, em seus dois trabalhos centrais, *The Nature of the Firm* (1937) e *The Problem of Social Coast* (1960), identifica a “firma contratual”, substituindo a clássica função de produção pelo nexos de contratos e a importância dos direitos de propriedade. Para ele, as organizações são relações contratuais mantidas por ferramentas idealizadas pelos agentes produtivos, objeto este das ciências da gestão de negócios. Para Coase, se as firmas são relações contratuais complexas, os problemas das quebras contratuais e da proteção aos direitos de propriedade exigem mecanismos que permitam a resolução de tais problemas, pelos tribunais e por órgãos privados. Neste aspecto, pode-se citar a recuperação judicial como um destes mecanismos, o principal no caso do direito brasileiro.

Williamson (2005) ressalta que os cientistas sociais afirmam, há muito tempo, que as organizações têm vida própria, o que implica que a lógica da Economia das Organizações requer uma análise antecipada dos efeitos das normas jurídicas no desenho organizacional. Trazendo este entendimento para o objeto do presente estudo, percebe-se que, uma vez decretada a recuperação judicial do devedor, uma estrutura organizacional própria irá surgir, capitaneada pelo Poder Judiciário. A recuperação funcionará pelas regras previstas na lei, seus credores não mais atuarão de forma individual, mas em conjunto, organizados de acordo com a natureza de seus créditos, e novos órgãos de gestão irão surgir, como o administrador judicial, a assembleia e o comitê de credores. Assim, a recuperação judicial pode ser analisada sob o prisma da Análise Econômica do Direito e das Organizações, pois se trata de mecanismo formado por relações contratuais múltiplas, coordenadas pelo Poder Judiciário e por órgãos auxiliares, no intuito de solucionar o problema do inadimplemento contratual e dos direitos de propriedade dos credores do devedor empresário.

II – RESULTADOS E DISCUSSÃO

Diante da revisão de literatura realizada, percebe-se que o instituto da recuperação judicial é fruto de longa evolução do direito falimentar, cujas origens remontam ao direito romano. Ao longo de dois milênios, passou-se de um sistema punitivo do devedor, que incluía sua prisão ou escravidão e lhe espoliava todos os bens, inclusive aqueles de pouco valor e necessários à sua sobrevivência e de sua família, para um modelo preventivo, focado na busca pelo restabelecimento econômico, sem prejudicar os interesses dos credores, garantindo-lhes a satisfação mínima e equitativa de seus créditos.

O modelo atual de recuperação judicial, estabelecido pela Lei n. 11.101/2005, é complexo e pressupõe a necessidade de ação judicial, devendo o devedor ser representado por advogado. O processo de recuperação é conduzido pelo juiz, que por sua vez é auxiliado por profissional especializado, chamado de administrador judicial. Os credores, de acordo com a natureza de seus créditos, são organizados em assembleia de credores, cuja principal atribuição é a de representar os credores no processo de recuperação, além de aprovar e fiscalizar o cumprimento do plano de recuperação judicial.

O modelo legal de recuperação judicial adotado no Brasil possui certas semelhanças com aqueles adotados em países da Europa e nos Estados Unidos da América, sendo a participação do Poder Judiciário como ator central a conduzir o feito a principal delas. Contudo, dentre os países pesquisados, o modelo brasileiro parece se aproximar mais do sistema americano, com enfoque na preservação da empresa e manutenção da atividade econômica como alternativa à falência do devedor.

A recuperação judicial do produtor rural ganha destaque no sistema brasileiro. Na literatura pesquisada não foi encontrada qualquer referência a regras específicas para a recuperação judicial de produtores rurais em outros países. A importância do agronegócio para a economia do Brasil justifica e explica o tratamento diferenciado dispensado ao setor pelo legislador.

Os trabalhos pesquisados demonstram que há um cenário preocupante de endividamento dos produtores rurais no Brasil, quadro que se agrava mais quando se leva em consideração as especificidades da atividade, como os riscos climáticos e biológicos, a alta suscetibilidade à volatilidade cambial, a sazonalidade da produção, a necessidade perene de investimento em tecnologia, dentre outros. Neste sentido, percebe-se justificável o tratamento favorecido ao empresário rural estabelecido no Código Civil, além da facilitação para o pedido de recuperação judicial, tanto para produtores rurais registrados como para aqueles não registrados como empresários, previsto na Lei n. 11.101/2005.

Percebe-se, pela literatura pesquisada, que a decretação da recuperação judicial cria, processualmente, uma estrutura específica de firma, de acordo com a definição de Coase (1937), o que dá ao processo de recuperação uma natureza organizacional distinta do próprio devedor. Assim, com a recuperação judicial, surgirá uma estrutura contratual própria, organizada conforme as regras estabelecidas na Lei n. 11.101/2005. O controle da recuperação judicial se dará pelo Poder Judiciário, através da figura do juiz, tendo por colaborador profissional especializado, nomeado especificamente para a função, que é o administrador judicial. Os credores serão organizados em assembleia, dividida em instâncias de acordo com a natureza do crédito. A decretação da recuperação judicial implicará no vencimento antecipado das dívidas vincendas e todos os credores, exceto aqueles excluídos pela própria lei, deverão habilitar seus créditos no processo de recuperação e, se aprovado o plano de recuperação, deverão se submeter às condições de pagamento nele previstas, que podem implicar em descontos nos valores totais dos créditos além de modificação nas condições de pagamento originalmente contratadas. A assembleia de credores poderá aprovar o plano de recuperação judicial ou rejeitá-lo, quando então será decretada a falência do devedor. A assembleia será também responsável por fiscalizar

o plano de recuperação judicial do devedor, podendo formar um comitê para facilitar essa fiscalização.

Por óbvio, os credores são o principal grupo interessado na recuperação judicial do devedor e no cumprimento das obrigações contidas no plano de recuperação, o que permite classificá-los como *stakeholders*. Assim, tanto o devedor em recuperação, quanto o Poder Judiciário, o administrador judicial e a assembleia de credores, devem adotar medidas de eficácia na gestão do processo de recuperação, para que os objetivos centrais do instituto, que são o restabelecimento do devedor e o devido cumprimento de suas obrigações, possam ser alcançados com custos de transação mais baixos. Além disso, a recuperação judicial implica em custos econômicos socializados, inclusive por terceiros que não são *stakeholders*, uma vez que os credores atingidos por uma recuperação judicial tendem a transferir parte do prejuízo que sofrem para outros clientes, através de aumento de preços de seus produtos e serviços.

A análise dos custos de transação e da eficácia dos processos de recuperação judicial, principalmente no setor rural, é essencial à otimização do instituto, e deve ser feita à luz da Análise Econômica do Direito e das Organizações. Isso porque a recuperação judicial é forma de organização própria, como já demonstrado, que se dá em um ambiente institucional criado pelo direito, com seus atores e métodos próprios, e cujas ações são de caráter eminentemente econômico. O processo de recuperação judicial visa permitir que o devedor se restabeleça economicamente, ao mesmo tempo em que o obriga a cumprir com o pagamento de suas dívidas, conforme previsto no plano de recuperação judicial. Assim, a utilização dos instrumentos teóricos e empíricos econômicos, como a Nova Economia Institucional e a Economia dos Custos de Transação, permite ao pesquisador mensurar os custos dos processos de recuperação judicial e sua efetividade, tanto no que diz respeito à recuperação do devedor quanto no que tange à satisfação dos credores.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho teve por objetivo promover uma revisão de literatura sobre o instituto da recuperação judicial e suas especificidades em relação ao produtor rural, pela ótica da Análise Econômica do Direito e das Organizações, promovendo-se um estudo interdisciplinar entre Direito, Economia e Administração.

A literatura pesquisada demonstrou a importância da recuperação judicial como meio de se evitar a falência do devedor empresário, permitindo seu restabelecimento econômico e continuidade de suas atividades. Ainda, permitiu o desenvolvimento de um estudo histórico sobre o tema, demonstrando como o direito evoluiu nesse aspecto de um sistema repressivo e punitivo do devedor para um modelo recuperacional, que visa a preservação da empresa.

A pesquisa demonstrou que o sistema de recuperação de empresas, judicial ou extrajudicial, existe nas principais economias europeias e nos Estados Unidos da América, com particularidades inerentes a cada modelo jurídico, sendo algumas leis anteriores e outras posteriores à lei brasileira, como é o caso das legislações italiana e espanhola.

Dentre os países pesquisados, contudo, o Brasil é o único que possui regras específicas para a recuperação judicial do produtor rural, o que se justifica pela importância do segmento de agronegócios para a economia nacional. Desde o início da vigência da lei n. 11.101/2005, os tribunais brasileiros dispensaram grande atenção à recuperação de produtores rurais, garantindo a estes empresários o tratamento favorecido previsto no Código Civil brasileiro.

Inobstante, porém, a importância da atividade rural no Brasil, faltam estudos empíricos que permitam aferir a efetividade do instituto da recuperação judicial no segmento de agronegócios. Para tanto, são necessárias pesquisas que permitam identificar o perfil do

produtor rural que solicita recuperação judicial, como suas dívidas são formadas e o resultado destas ações.

O instrumental teórico e empírico da Análise Econômica do Direito e das Organizações, que visa aferir as causas e consequências dos institutos jurídicos por meio de metodologias próprias das Ciências Econômicas e da Administração, como a Economia dos Custos de Transação e a Teoria dos *Stakeholders*, demonstra ser adequado à identificação das razões que levam o produtor rural aos pedidos de recuperação judicial, e as consequências econômicas dessas ações, levando-se em conta os papéis do devedor, seus credores, o poder público e todos aqueles que, direta ou indiretamente, sejam atingidos pelo processo de recuperação.

Demonstra-se, assim, a relevância deste trabalho, que aborda a recuperação judicial do produtor rural sob a ótica institucional e organizacional, indo além dos clássicos estudos dogmáticos jurídicos, definindo o processo de recuperação como uma organização própria, autônoma em relação à figura do próprio devedor, conduzida pelo Poder Judiciário, administrador judicial e credores por meios de gestão que visam a máxima eficácia na persecução dos seus objetivos. Como uma rede de contratos organizada, a recuperação judicial se adequa ao conceito de firma criado e desenvolvido pelos teóricos da Nova Economia Institucional, notadamente Coase, Williamson e North.

Novos estudos sobre o tema são necessários, principalmente aqueles de base empírica que possam identificar causas e efeitos da recuperação judicial do produtor rural.

REFERÊNCIAS

Barroso, L. R.. Neoconstitucionalismo e constitucionalização do Direito brasileiro.

Revista Quaestio Iuris, v. 2, n. 1, , 1–48. <https://www.e-publicacoes.uerj.br/index.php/quaestioiuris/article/view/11641> Acesso em 23/03/2023

Brasil. Lei n. 11.101/2005. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/111101.htm. Acesso em: 06/04/2022

Brasil. Lei n. 14.112/2020. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2020/lei/L14112.htm. Acesso em: 06/04/2022

Cateb, A. B. *et al.* **Direito e Economia no Brasil: estudos sobre a análise econômica do direito**. Organizado por Luciano Benetti Timm. 3ª ed. Indaiatuba, SP: Editora Foco, 2019.

CEPEA - CENTRO DE ESTUDOS AVANÇADOS EM ECONOMIA APLICADA. **PIB do Agronegócio Brasileiro**. Disponível em <https://www.cepea.esalq.usp.br/br/pib-do-agronegocio-brasileiro.aspx>. Acesso em: 06/04/2022

Cesar, J. B. M.; Monti Júnior, C. E. **Princípio da igualdade e a terceirização nas relações de trabalho autorizada pelas recentes mudanças legislativas**. Cadernos Jurídicos da Faculdade de Direito de Sorocaba, [S. l.], v. 1, n. 1, p. 285–301, 2017. Disponível em: <https://www.fadi.br/revista/index.php/cadernosjuridicos/article/view/34> Acesso em: 9/06/2022

Coase, R H. *The Nature of the Firm*. Economica, n. 4, p. 386-405, 1937 Disponível em https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-24002-9_3 Acesso em 23/03/2023



_____. **The Problem of Social Cost.** *The Journal of Law and Economics*. v. 3, p. 1-44. Chicago: *The University of Chicago Press*, 1960. Disponível em <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/674872> Acesso em 23/03/2023

Coelho, F. U. **Curso de Direito Comercial**. Vol. 3. 13ª ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

De Assumpção Alves, A. F.; Licks, G. B. **Jurimetria aplicada ao processo de recuperação judicial para aferição da arquitetura decisória dos credores**. *Revista Brasileira de Direito Empresarial*, v. 7, n. 1, p. 99-120, 2021. Disponível em <http://dx.doi.org/10.26668/IndexLawJournals/2526-0235/2021.v7i1.7944> Acesso em 09/06/2022

Donaldson, T.; Preston, L. E. **The stakeholder theory of the corporation: concepts, evidence, and implications**. *The Academy of Management Review*, vol. 20, no. 1, p. 65–91. 1995, Disponível em <https://doi.org/10.2307/258887> Acesso em 09/06/2022.

Freeman, R. E. **Strategic management: A stakeholder approach**. Cambridge University Press, 2010. Disponível em https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=NpmA_qEiOpkC&oi=fnd&pg=PR5&dq=freeman+strategic+management+a+stakeholder+approach&ots=61gjK8KbOOQ&sig=ZmRrPTSGc2VTuAtySBi1gktX3Mw#v=onepage&q=freeman%20strategic%20management%20a%20stakeholder%20approach&f=false Acesso em 09/06/2022

Lyra, M. C.. *et al.* **O papel dos stakeholders na sustentabilidade da empresa: contribuições para construção de um modelo de análise**. *Revista de Administração Contemporânea*. v. 13, p. 39-52, 2009. Disponível em <https://doi.org/10.1590/S1415-65552009000500004> Acesso em 09/06/2022

Mello, C. A. B. de. **O Conteúdo Jurídico do Princípio da Igualdade**. 3ª. Ed. São Paulo: Malheiros: 2017

North, D. C. **A Transaction Cost Theory of Politics**. *Journal of Theoretical Politics*, 2(4), 355–367. <https://doi.org/10.1177/0951692890002004001> Acesso em 23/03/2023

Pigatto, G. *et al.* **A recuperação judicial do produtor rural – pessoa física: requisitos legais e jurisprudenciais**. *Revista Veredas do Direito*, v. 14, n.28. p. 303-328, 2017. Disponível em <https://doi.org/10.18623/rvd.v14i28.1008> Acesso em 09/06/2022

Ramos, A. L. S. C. **Direito Empresarial Esquematizado**. 5ª ed. São Paulo: Método, 2015.

Romanelli, R. Í. **Modelo de Previsão de Default para Produtores Rurais no Brasil**. 2020. Dissertação de Mestrado. Insper Instituto de Ensino e Pesquisa, 2020. Disponível em <http://dspace.insper.edu.br/xmlui/handle/11224/2727>. Acesso em: 06/07/2022.

Ronquim Filho, A.; Oranges Cezarino, L. **Possibilidade de recuperação judicial do produtor rural**. *Revista Vertentes do Direito*, v. 7, n. 2, p. 102-124, 2020. Disponível em <https://doi.org/10.20873/uft.2359-0106.2020.v7n2.p102-124> Acesso em 09/06/2022

Salomão, L. F. **Recuperação judicial, extrajudicial e falência: teoria e prática**. 6ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2021.



Schio, T.A. **Ensaio econômico sobre a recuperação judicial de empresas no Brasil**. 2019. Tese de Doutorado, Universidade Federal do Paraná, 2019. Disponível em <https://acervodigital.ufpr.br/handle/1884/66061>. Acesso em 09/06/2022

Sztajn, R. **Teoria Jurídica da Empresa: atividade empresária e mercados**. 2ª ed. São Paulo: Atlas, 2010.

Van der laan, G.; Van Ees, H.; Van Witteloostuijn, A. **Corporate social and financial performance: an extended stakeholder theory, and empirical test with accounting measures**. *Journal of Business Ethics*, v. 79, n. 3, p. 299-310, 2008. Disponível em <https://link.springer.com/article/10.1007/s10551-007-9398-0> Acesso em 06/09/2022

Williamson, O. **The Economic Institutions of Capitalism**. Nova York: Free Press, 1985. Disponível em <https://www.jstor.org/stable/2555390> Acesso em 09/06/2022

Zylbersztajn, D.; Sztajn, R. **Direito e Economia**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.