

# **I Jornada de Direito Comercial**

## COORDENAÇÃO CIENTÍFICA DA I JORNADA DE DIREITO COMERCIAL

Ministro Ruy Rosado

### **Coordenador Científico do evento**

Professor Alfredo de Assis Gonçalves Neto  
Coordenador Científico de Empresa e estabelecimento

Professora Ana Frazão  
Coordenadora Científica de Direito Societário

Professor Fábio Ulhôa Coelho  
Coordenador Científico de Obrigações Empresariais, contratos e títulos de crédito

Professor Paulo Penalva Santos  
Coordenador Científico de Crise da empresa: falência e recuperação

Copyright © Conselho da Justiça Federal – 2013

Tiragem: 2.600 exemplares

É autorizada a reprodução parcial ou total desde que citada a fonte.

As opiniões expressas pelos autores não são necessariamente reflexo da posição do Conselho da Justiça Federal.



JUSTIÇA FEDERAL  
Conselho da Justiça Federal  
Centro de Estudos Judiciários

# I Jornada de Direito Comercial

Brasília, março de 2013

## **EDITORAÇÃO**

### **CENTRO DE ESTUDOS JUDICIÁRIOS**

Maria Raimunda Mendes da Veiga – Secretária

### **COORDENADORIA DE EDITORAÇÃO**

#### **Edição e Revisão**

Milra de Lucena Machado Amorim – Coordenadora

Ariane Emílio Kloth – Chefe da Seção de Edição e Revisão de Textos

Luciene Bilu Rodrigues – Servidora da Coordenadoria de Editoração

#### **Diagramação e arte-final**

Helder Marcelo Pereira – Chefe da Seção de Programação Visual e Arte Final

Alice Zilda Dalben Siqueira – Servidora da Seção de Programação Visual e Arte Final

#### **Ilustração da Capa**

Raul Cabral Méra – Ascom/CJF

#### **Notas Taquigráficas**

Coordenadoria de Taquigrafia da Secretaria dos Órgãos Julgadores do Superior Tribunal de Justiça

## **IMPRESSÃO**

Coordenadoria de Serviços Gráficos da Secretaria de Administração do CJF

---

347.7

J82 Jornada de Direito Comercial (1. : 2012 : Brasília, DF)

I Jornada de Direito Comercial, [23-24 de outubro de 2012, Brasília]. -- Brasília:

Conselho da Justiça Federal, Centro de Estudos Judiciários, 2013.

61 p.

Evento realizado pelo Centro de Estudos Judiciários (CEJ).

ISBN 978-85-85572-99-0

1. Código comercial (2002) -- coletânea. 2. Direito comercial -- estudo e ensino. -- 3. Enunciados aprovados. I. Conselho da Justiça Federal (Brasil). Centro de Estudos Judiciários.

---

Ficha catalográfica elaborada pela Coordenadoria de Biblioteca do CEJ

# Sumário

Apresentação .....	7
João Otávio de Noronha	
Abertura .....	9
João Otávio de Noronha	
Painel I – O Direito Comercial na jurisprudência do STJ .....	11
Sidnei Beneti .....	11
Ricardo Villas Bôas Cueva .....	20
Painel II – Abertura das Comissões – Apresentação e delimitação dos temas .....	25
Crise da empresa: falência e recuperação .....	25
Paulo Penalva Santos	
Empresa e estabelecimento .....	27
Alfredo de Assis Gonçalves Neto	
Direito Societário .....	29
Ana Frazão	
Obrigações empresariais, contratos e títulos de crédito .....	31
Fábio Ulhoa Coelho	
Palestra: A responsabilidade no seio das empresas multinacionais .....	33
José Engrácia Antunes	
Encerramento .....	49
Fábio Ulhoa Coelho	
João Otávio de Noronha	
Enunciados aprovados – I Jornada de Direito Comercial .....	51
Comissões de trabalho – I Jornada de Direito Comercial .....	57



## Apresentação

Em razão da exitosa experiência das jornadas de Direito Civil, sob a ilustre coordenação científica do ministro aposentado do Superior Tribunal de Justiça Ruy Rosado de Aguiar Júnior, surgiu a iniciativa de realizar a I Jornada de Direito Comercial com a finalidade de propiciar aos especialistas oportunidade adequada para debates e de favorecer a interpretação da legislação empresarial.

O Direito Comercial brasileiro está abrangido por legislação fragmentada, fruto de momentos históricos distintos, o que dificulta sua compreensão e aplicação e afeta, por conseguinte, a segurança jurídica no âmbito empresarial.

A I Jornada, realizada pelo Centro de Estudos Judiciários (CEJ) do Conselho da Justiça Federal (CJF) no período de 22 a 24 de outubro de 2012, em Brasília – DF, legitimou a elaboração de 57 enunciados e espera, com isso, consolidar um espaço apropriado que acompanhe o dinamismo e as dificuldades próprias do negócio empresarial em era globalizada.

Com o mesmo formato das Jornadas de Direito Civil, a Jornada de Direito Comercial contou com a participação de 172 juristas, entre professores especialmente convidados, magistrados federais e estaduais, membros do Ministério Público, advogados, defensores públicos, procuradores de entidades públicas, os quais apresentaram um total de 250 proposições de enunciados interpretativos da legislação de Direito Comercial.

A organização, sob a presidência do ministro aposentado Ruy Rosado de Aguiar Júnior, foi coordenada por comissão científica integrada pelos professores Alfredo de Assis Gonçalves Neto (Comissão de Empresa e Estabelecimento), Ana Frazão (Comissão de Direito Societário), Fábio Ulhoa Coelho (Comissão de Obrigações Empresariais, Contratos e Títulos de Crédito) e Paulo Penalva Santos (Comissão de Crise da Empresa: Falência e Recuperação).

Os trabalhos foram instalados em sessão solene no auditório do STJ, ocasião em que foram proferidas palestras pelos Ministros do Superior Tribunal de Justiça Sidnei Agostinho Beneti e Ricardo Villas Bôas Cueva.

Após o trabalho das comissões, no último dia, em sessão plenária, houve a votação das proposições aprovadas, aqui divulgadas com a finalidade de orientar a atuação de todos os operadores do Direito no campo empresarial.

O evento foi encerrado com palestra do professor José A. Engrácia Antunes autor de vários livros em Filosofia do Direito, Direito Comercial, Direito das Sociedades, Direito Bancário, Direito do Mercado de Capitais, Direito dos Contratos Comerciais e Direito Cambiário sobre a responsabilidade no seio das empresas multinacionais.

O professor português, ao tratar do tema, ressaltou que o Direito Societário moderno está sendo construído com base nos princípios regulatórios paradoxais da autonomia e do controle, o que traz à tona questões complexas referentes à responsabilidade jurídica das empresas e reforça a fecunda ideia de se criar e manter um espaço adequado para o debate dos temas de Direito Comercial.

João Otávio de Noronha  
Ministro Corregedor-Geral da Justiça Federal  
Diretor do Centro de Estudos Judiciários

## Abertura

**JOÃO OTÁVIO DE NORONHA**

*Ministro Corregedor-Geral da Justiça Federal  
e Diretor do Centro de Estudos Judiciários*

Excelentíssima Ministra Eliana Calmon, na pessoa de quem eu cumprimento todos os magistrados presentes, em destaque os meus colegas do Superior Tribunal de Justiça. E, aqui, respeitando a ordem de antiguidade, a Ministra Laurita Hilário Vaz; o Ministro Arnaldo Esteves Lima, que me sucede em março na Corregedoria e, conseqüentemente, na diretoria do CEJ, será o novo responsável pelos eventos do CEJ; o Ministro Paulo de Tarso Sanseverino; a Desembargadora e Ministra substituta Alderita Ramos de Oliveira; na Mesa, o Ministro Sidnei Beneti e o Ministro Ricardo Villas Bôas Cueva.

Quero destacar a presença e prestar os meus agradecimentos a quem é o responsável pela organização e coordenação deste trabalho, o nosso querido e eterno Ministro Ruy Rosado de Aguiar.

Também quero saudar o Juiz Federal Nino Oliveira Toldo, Presidente da Associação dos Juízes Federais do Brasil, coorganizadores e copatrocinadores deste evento; os colegas integrantes da magistratura; do Ministério Público; os painelistas e professores; os advogados; estudantes e jornalistas.

Inspirados nas jornadas de Direito Civil, resolvemos realizar a Jornada de Direito Comercial. Essa resolução tem uma razão de ser, qual seja, o abandono pelo qual tem passado o Direito Privado em termos de congresso pelo País afora.

Temos constatado que, no Brasil, os congressos, preponderantemente, são de Direito Processual Civil ou de Direito Constitucional. À margem, correm o Direito Civil e o Direito Comercial, que constituem o Direito Privado, objeto de estudos apenas de alguns especialistas.

Encontramo-nos num momento em que o País retoma o desenvolvimento, depois de muitos anos estagnado, e em que os institutos jurídicos, forjados ao longo dos anos passados, na década de 40, precisam ser repensados, remodelados para atender as necessidades do tráfego jurídico moderno.

Essa necessidade é que justifica a instituição das jornadas de Direito Comercial. A ideia nasceu em um congresso de Direito Comercial, há dois anos, promovido pelo professor Fábio Ulhoa, em São Paulo, do qual tive a oportunidade de participar; e em uma conversa com o professor Fábio e a Dra. Ana Frazão, pensamos que deveríamos municiar Brasília com congressos da área de Direito Privado.

Brasília não pode mais ser conhecida apenas como a cidade do Direito Constitucional ou do Direito Processual Constitucional. Ela precisa ser inserida, também, nos estudos do Direito Privado. Daí a razão de trazermos para Brasília as jornadas de Direito Comercial; complementando, com as jornadas de Direito Civil, o incentivo ao estudo do Direito Privado no Brasil.

Por isso agradeço ao Ministro Ruy Rosado, que aceitou coordenar também – uma vez que é coordenador de longo tempo das jornadas de Direito Civil – as jornadas de Direito Comercial.

Agradeço ainda aos meus colegas do Superior Tribunal de Justiça que se dispuseram a comparecer a esta sessão inaugural, trazendo a jurisprudência de nossa Casa, e à Comissão organizadora, que não mediu esforços, várias vezes reunindo-se em Brasília para preparar este evento.

## Painel I

### O Direito Comercial na jurisprudência do STJ

*SIDNEI BENETI*

*Ministro do Superior Tribunal de Justiça*

Cumprimento o eminente Ministro João Otávio de Noronha, Diretor do Centro de Estudos Judiciários. Ressalto a presença da eminente Ministra Eliana Calmon, Diretora da Escola Nacional de Formação e Aperfeiçoamento de Magistrados; do Presidente da Ajufe; do nosso querido Ministro Ruy Rosado de Aguiar; de meus colegas ministros presentes; dos magistrados; desembargadores; membros do Ministério Público; advogados; senhoras e senhores.

O que se pode falar sobre Direito Comercial, esse Direito rebelde a tudo, esse Direito realista, que elabora as próprias normas e impulsiona a sociedade?

Passei a acompanhar o Direito Comercial nos tempos da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, onde tive a imensa felicidade de trabalhar com um grande comercialista, o Professor Oscar Barreto Filho. Dedico essas palavras modestas a respeito do Direito Comercial à memória desse grande processualista, amigo e mestre.

Acompanhei o Direito Comercial desde aqueles tempos. Formei-me em 1968. Entrei na Magistratura em 1972. Já tenho muito tempo de Casa para ver a evolução e a transformação das coisas. E vim para trazer a minha vida ao Superior Tribunal de Justiça, à Presidência exatamente da Seção de Direito Privado, Segunda Seção. Aqui, como em uma retrospectiva, analiso o que aconteceu com o Direito Comercial naqueles tempos e o que observo agora: um verdadeiro vulcão, uma verdadeira revolução.

Realmente, poucas coisas considero semelhantes ao Direito Comercial daquela época, embora o cerne, os institutos fundamentais, os que dão amarração à coerência lógica do sistema continuem os mesmos, tal como vimos, nas obras de Vivant, de Alfredo Rocco, Waldemar Ferreira, Miranda Valverde, Carvalho de Mendonça, Professor Oscar Barreto Filho e Ciro Marcondes, com quem tive aula no segundo ano do curso de pós-graduação, exatamente de Direito Comercial, na minha velha e sempre nova Academia.

Esses dados do Direito Comercial mostram agora uma alteração enorme da prática do Direito Comercial, não dos institutos fundamentais, porque estes resistem a toda e qualquer evolução do ser humano. A prática do Direito Comercial e o tipo de questão por ele trazida à atividade jurisdicional mudaram muito. E isso mudou à luz de uma evolução enorme da atividade negocial na sociedade.

Vejam como se alteraram certos institutos fundamentais. Ali, será difícil, hoje em dia, localizar, como sempre o foi, o próprio objeto de estudo do Direito Comercial, mas agora se tornou muito mais complexo do que já era, esse Direito rebelde, em que os negócios criam fatos novos para serem enfrentados pelo Direito a cada momento da vida. Neste momento, seguramente, estão sendo criados pela vida negocial vários institutos novos, vários mecanismos de circulação econômica. Mas temos agora um novo Direito de Empresa trazido pelo Código Civil. Existe certa tentativa de colocar o núcleo do Direito Comercial dentro dos institutos privados assemelhados por intermédio da inserção no Código Civil. Temos todo o Direito Societário colocado no Código Civil, isso implicando a perda de uma enorme quantidade de elaboração científica do Direito Comercial, que eram as obras escritas a respeito dos institutos já sedimentados do Direito Comercial.

Há, no Direito Comercial, no Código Civil, pelo menos três elementos importantes a transformarem o Direito Comercial e trazerem, para a aplicação deste, os recentes postulados do Direito Civil. Postulados no sentido de verdades fundamentais que condicionam a coerência lógica de um sistema, e a parte contratual vem agora, realmente, trazida pelo Código Civil com as suas alterações de perspectiva, com seus índices, com seus vetores determinativos da interpretação para os negócios comerciais.

Dentro do Código Civil temos o Direito de Empresa, nos arts. 966 a 1.195. Ali estão o empresário, a empresa individual e a de responsabilidade limitada, as sociedades, com algumas novidades, a não personificada, a simples ao lado daquela em nome coletivo, em comandita simples, em comandita limitada, a sociedade anônima – que se conseguiu inserir, de certa forma, no Código Civil, ela que é maior, muitas vezes, do que os diplomas de código civil do mundo –, sociedade em comandita por ações e a sociedade cooperativa.

O velho estabelecimento comercial, de onde tudo começava, ficou deslocado mais para frente. Esse estabelecimento comercial é algo impensável para os grandes comercialistas que construíram o Direito Comercial. Basta imaginarmos que o estabelecimento comercial é composto, hoje em dia, por uma larga parcela de propriedade imaterial, que vale muito mais do que os bens

materiais a comporem o ativo patrimonial do estabelecimento comercial. Quanto vale uma marca importante? Quanto valem os contratos que essa marca apresenta no mundo da publicidade? Ao passo que o estabelecimento físico, por outro lado, tornou-se também, muitas vezes, imaterial e na nuvem. É, como se diz nos termos da comunicação informática, um pequeno estabelecimento, uma boutique, onde se movimentam toda a contratualidade e toda a efetivação dos atos de comércio a serem interpretados pelo Direito Comercial.

Os contratos estão contidos no Livro III, alguns colocados; contudo, os contratos comerciais não se inserem em lei alguma. Estes surgem da vida mais do que a vida dos pobres juristas tem condições de enquadrar tal realidade pujante que a situação econômica obriga a produzir a qualquer momento, mas estão lá: comissão, agência, distribuição, corretagem e o seguro. E foram incluídos no Código Civil os títulos de créditos.

Na verdade, temos uma pujança do Direito Comercial nas leis comerciais extravagantes, felizmente, incodificáveis, embora não faltará, provavelmente, no futuro, alguém que venha fazer uma tentativa de inserir isso no Código, essa ideia antiga, já superada pelo progresso da civilização jurídica, de segurar algumas coisas numa realidade escrita, quando esta se muda em fração de segundos, em função da atividade cibernética da atualidade.

As leis comerciais são incodificáveis, e muitas delas surgem agora, em período posterior à criação do Superior Tribunal de Justiça, de forma que, para os ombros desse órgão, resta a aplicação da consequentialidade dessas leis em conjunto com as normas do Código Civil e com outras normas que são novas para a interpretação do âmago do Direito Comercial, que é a relação contratual.

Os mercados de capitais e as bolsas de valores já se alteraram tremendamente desde a nossa antiga Lei n. 4.728/65, a Lei do Mercado de Capitais, que era do meu tempo de faculdade. Vi o Professor Oscar Barreto Filho escrever um magnífico trabalho sobre ela, tendo sido alterada pelas normas do Banco Central, pelos financiamentos do BNDES, que, na verdade, fazem norma entre as partes pela reiteração da prática de como se realizam esses financiamentos.

Os contratos e cédulas de créditos bancários são novos e exigem interpretação diversa no âmbito agrícola, no âmbito comercial.

O Direito da Concorrência e a Lei Antitruste, Lei n. 8.884, foi editada em 1994, já durante a existência do nosso Superior Tribunal de Justiça, e este ainda recebe alguns dos primeiros casos para acertar uma jurisprudência estável para a sociedade.

É bem sabido que, para se formar a jurisprudência neste Tribunal, é preciso aguardar toda aquela passagem pelas instâncias intermediárias da jurisdição brasileira, verdadeiro amontoado de atividades processuais em que se perdem os esforços e em que obscurecem as pretensões.

Vivemos uma fase em todo e qualquer processo, em que se deve vencer para chegar à decisão de mérito e àquilo que importa para as partes, uma verdadeira fofoca processual interlocutória

que é, verdadeiramente, interminável e faz retardar o desenvolvimento das questões principais e a chegada destas ao enfoque do Tribunal que irá uniformizar a jurisprudência.

Recuperações e falências, agora começamos a enfrentar as questões tônicas. Passou o período inicial, em que enfrentamos algumas questões processuais também a respeito de pequenas falências, a respeito da validade dos planos de recuperação, e ainda aquilo que mais enfrentamos na atualidade, os conflitos de competência em matéria falimentar, envolvendo, basicamente, as questões de execuções trabalhistas, de execuções tributárias ou execuções comuns em menor número diante do fato da recuperação e do plano de recuperação que esteja em andamento.

O novo Direito Marcário, a propriedade material, marcas, patentes. Lei relativamente nova. Para nós, é nova, porque é preciso esperar sua chegada aqui para que possamos definir os padrões de interpretação da tese para a sociedade brasileira, e há enorme risco de que, enquanto definimos a interpretação que seja a mais adequada para a sociedade brasileira, a ansiedade do furor legislativo venha a alterar as leis que ainda não se permitiram maturar aqui nos tribunais que irão dizer a última palavra a respeito dessa matéria de Direito Privado, que é, no nosso caso, o Superior Tribunal de Justiça.

Propriedade material, marcas, patentes. Houve recentemente casos importantíssimos a respeito de patentes pipeline, que tivemos que enfrentar. O Ministro João Otávio de Noronha foi relator de um dos processos importantes sobre componentes químicos, nada mais, nada menos do que o medicamento campeão de vendas no mundo, o Viagra, dentre outros, que foram trazidos a nossa interpretação. Todos nós interpretamos componentes de fármacos para essa matéria.

Estamos em vias de definir a importação paralela, com alguns casos já decididos, sendo importantíssima para a sociedade brasileira. E os cultivares, os quais ainda não começamos, propriamente, a enfrentar.

Tudo isso na Lei n. 9.279/96, que é relativamente recente para a dificuldade de vencer as etapas da jurisdição brasileira.

Também incodificável está o nosso velho Direito Marítimo, e a Previdência Privada interessa ao Direito Comercial, porque ela se sustenta na contratualidade, que gera negócios e deve ser trazida para a atividade jurisdicional.

Quais os vetores do Direito Comercial Novo no STJ? Voltando a lembrar de que a Seção de Direito Privado do Superior Tribunal de Justiça, realmente, fornece a última palavra nessas matérias, porque se trata de Direito Privado, em que não é comum sobrar alguma invocação da atividade constitucional do Supremo Tribunal Federal.

Com relação a esses vetores que se apresentam na interpretação do Direito Comercial no Superior Tribunal de Justiça, temos claramente alguns pontos: basicamente, dois vetores novos, direcionando a interpretação, não sendo mais pura e simplesmente a que se fazia historicamente desses institutos.

Há dois deles muito importantes. Dispomos de uma nova contratualidade, decorrente da aplicação do Código de Defesa do Consumidor, que veio verdadeiramente permear todo e qualquer contrato em que haja consumidor e fornecedor, grande parte dos quais envolvem o Direito Comercial. Venho, há pouco tempo, considerando o assunto para um congresso de Direito do Consumidor e acabei escrevendo um artigo, não para explicar um texto meu, porque hoje em dia sou um magistrado perdido na quantidade de processos sem nenhuma pretensão e veleidade de criar teses ou escrever algo, mas exclusivamente para vencer o meu próprio serviço, porque é para isso que a população paga a nós, juízes.

“Nova contratualidade de CPC”. Esse artigo está publicado em uma revista do Brasilcom, número 79, intitulada “O fator STJ no Código de Defesa do Consumidor”, em que o eminente Ministro Ruy Rosado de Aguiar foi largamente citado. Dentro desse fator STJ no Código de Defesa do Consumidor, houve um “fator Ruy Rosado de Aguiar” no Código de Defesa do Consumidor e na criação do novo Direito Civil e Comercial – com a aplicação do Código de Defesa do Consumidor, há uma infinidade de contratos.

E, em segundo lugar, a recente contratualidade também ante o Código Civil novo – sobre a qual o Ministro Ruy Rosado de Aguiar teve a oportunidade de escrever, atualizando o seu livro clássico “A extinção dos contratos por incumprimento do devedor” – veio permear uma alteração, inserindo, verdadeiramente, regras sobre o direito que mudam o sentido de todo e qualquer contrato em que se apresentem algumas dessas situações classificadas como vetores interpretativos da atividade do Direito Civil – aqui, principalmente, aqueles princípios ressaltados por Miguel Reale nas suas explicações: a socialidade, a eticidade, a boa-fé objetiva e alguns outros que permeiam a interpretação em cada caso e que trazem problemas.

Sem fazer uma digressão muito maior, é preciso considerar que este Código Civil novo também é ainda um personagem à procura de um autor que o explique. Basta citar o que se dá com o direito das sucessões, sobretudo com a sucessão legítima, diante do choque, pelo menos, de dois artigos – 1.790 e 1.829 do Código Civil –, os quais conseguiram convulsionar nada mais, nada menos do que a ordem de vocação hereditária no Brasil, que esteve tranquila durante todos os tempos.

Penso como era fácil trabalhar em Direito de Família e Sucessões antigamente, em que as coisas eram muito demarcadas e claras. A ordem de sucessão hereditária era aquela: a implosão familiar vinha de quatro causas do art. 317, muito bem demarcadas, e nós nos queixávamos da dificuldade do Direito de Família. No Direito Comercial, é claro que é mais, principalmente em função de dois elementos que vetorizam a interpretação do contrato: a nova contratualidade do CDC e a nova contratualidade do Código Civil de 2002.

Como caminham alguns pontos decorrentes desses novos institutos de super direito? Modernamente é preciso ler o contrato como se ele contivesse também a cláusula do Código de Defesa do Consumidor, ou a cláusula ou princípio do Código Civil, que direcionará em algum momento sem que os contratantes a tenham inserido no contrato, e esta nova interpre-

tação pode apanhar realmente de surpresa os contratantes mais previdentes e os advogados mais acurados.

Como surgiram algumas alterações? Por muito tempo, permeou aqui o depósito do bem alienado fiduciariamente. Depois, isso se alterou. Mas viu-se a impossibilidade de ser retirado o bem do contrato de alienação fiduciária e garantia, quando se tratasse de bem utilizado na produção da empresa; exclusão do foro de eleição, por mais estrito que esteja, no tocante aos hipossuficientes; proteção de pequenos investidores, que realmente tem um tratamento diferente em um dado momento, quando vemos os grandes riscos da atividade bursátil, em que distinguimos claramente quem é o pequeno e o grande investidor a respeito do cálculo dos riscos; minoritários societários, que frequentam os tribunais e trazem questões na busca da proteção, que foi enfatizada nas novas normas vigentes da matéria; impenhorabilidade no bem de família – isso traz um efeito enorme para toda atividade comercial.

Quanto à efetividade negocial, temos três institutos, pelo menos, que desempenham papel muito importante no dia a dia da jurisprudência do nosso Tribunal – não quero dizer no dia a dia da atividade negocial extrajudicial, a qual, imagino, seja inimaginável (permitam-me o pleonasma) para mim e para todos, pois não sabemos o que há nessa efetividade negocial – mas três pontos aqui frequentam muito o Tribunal, e chegam na forma de autos, devendo ser decididos para que haja as consequências de formação de jurisprudência:

- a) A nova desconsideração da pessoa jurídica, que ainda precisa ser acabada nesta etapa verdadeiramente legiferante, a atividade jurisdicional – e espero que não se tentem fazer lei nenhuma, embora fosse necessário que houvesse leis melhores sobre essa matéria, mas espero que se dê tempo para que o Judiciário consiga acertar a desconsideração da pessoa jurídica, importantíssima, mas que ainda apresenta vários elementos de dispersão;
- b) As astreintes e seu novo valor. As astreintes realmente se inserem hoje em dia e se apresentam inseridas, ainda que não constem dos contratos, na atividade contratual, por intermédio da decisão judicial. E a decisão judicial realmente estabelecerá consequências importantíssimas no cumprimento dos contratos. É importante ter-se cuidado com elas, porque cresce no Tribunal a ideia de recorribilidade de risco. Quem recorre assim, fazendo com que o processo dure mais, também corre o risco de se acumularem astreintes contra si porque, do mesmo jeito que não cumpriu de imediato a decisão judicial, dosando os riscos e achando que tinha a possibilidade de ganhar, é preciso lembrar-se de que também poderia perder, e o risco disso milita contra a recorribilidade de risco, para que se possa estabelecer a igualdade de tratamento com a parte contrária, que, muitas vezes, suportou a letigiosidade de forças mais fortes para invocar todos os graus da atividade jurisdicional;
- c) Permito-me colocar em terceiro lugar um pequeno pormenor da Lei de Recuperações Judiciais e Falências, que é a trava bancária. Esta certamente deve estar desempenhando

um papel importantíssimo na vida extrajudicial do Direito Comercial, que agora começa a ser enfrentada aqui depois de haver passado e se consolidado pelos tribunais de origem: trata-se do art. 49, § 3º, da Lei de Falências e Recuperações Judiciais.

Novos problemas processuais: O Direito Comercial novo, formado por esses princípios e vetores salientados, veio a apresentar problemas processuais enormes para toda a atividade jurisdicional. E esses problemas vieram a desaguar multitudinariamente neste Tribunal. Nós, os ministros da Seção de Direito Privado, passamos alguns meses recebendo, cada um, entre mil e quinhentos e mil e setecentos recursos novos por mês. Esses números hoje em dia não assustam mais. Ocorreu com o juiz e também com o jurisdicionado e com os advogados a ideia de que é assim mesmo, de modo que é assim mesmo. E quando mencionamos esses dados, logo vem a imaginação corporativista: eles estão reclamando de trabalhar, quando, na verdade, têm de trabalhar mesmo; é para isso que são pagos pela sociedade brasileira; muito pior é a minha situação e a do meu cliente, pois estamos esperando essa solução jurisdicional. E surgem vários assuntos daí para frente.

A verdade é que esta enorme quantidade de processos traz uma grande dificuldade para a consolidação da diretriz jurisprudencial: ela fragmentaliza, dispersa, espalha uma verdadeira cizânia na interpretação contratual. E esta cizânia se alimenta formando um ciclo, não virtuoso, mas um moto perpétuo, que irá trazer realmente novas questões para a vida negocial e para a atividade jurisdicional.

As dimensões das pretensões coletivas vieram a ser assumidas por uma lei, que é quase contemporânea à criação do Superior Tribunal de Justiça de 1988, a Lei da Ação Civil Pública, de 1985, a qual trouxe enormes efeitos positivos, regulando setores importantíssimos da sociedade brasileira, mas não encontrou resultado em um dos pontos esperado, que era consolidar o litígio em poucas ações, de tal maneira que se pudesse decidi-las rapidamente – *be on fast track* – para que passasse direto o processo em todas as instâncias superiores, e com poucas ações, poucos processos, regrando o campo de atividade para a sociedade brasileira.

Querem um exemplo? Fui relator dos processos de planos econômicos, dos ativos de caderneta de poupança decorrentes das perdas, pois ali se localizaram mil setecentas e trinta ações civis públicas sobre a mesma matéria. Quer dizer, temos uma verdadeira guerra de ações civis públicas a intranquilizar, evidentemente, muito mais a sociedade brasileira do que as próprias ações individuais, que deveriam ser reguladas por uma ação civil pública.

Em vários sistemas do mundo, quando entra uma ação civil pública, litispendência, param as outras; fica proibida a entrada de outras ações, ou se extinguem outras, para que se pegue realmente aquele piloto e julgue-se individualmente. Não se extingue imediatamente, porque a Corte examina-os todos para ver onde a questão foi sustentada com contraditório mais exercitado, visto que o melhor contraditório é importantíssimo para que se faça realmente a melhor Justiça. E estamos ainda com fascínio desvairado sobre as ações civis públicas. E, nesse ponto, não cumpriram o seu objetivo. Temos de descobrir algo, inclusive, para que ela venha a cumprir o seu papel em outros aspectos, por sinal.

Explosão das lides multitudinárias, societárias: O STJ, na Seção de Direito Privado, quase que se transformou em um tribunal telefônico, pois só se julgam ações de companhia telefônica. Todo titular de uma linha telefônica acabou virando um demandista, assim como o titular de uma caderneta de poupança ou de uma conta bancária. Evidentemente, um sistema jurídico e um tribunal não podem sobreviver a esse verdadeiro “tsunami” de uma questão só.

As questões bancárias de cláusulas abusivas, juros, comissão de permanência, conhecimento ex officio compreendem um campo já mais ou menos assentado.

Outra etapa de enfrentamento: Os financiamentos habitacionais, crédito agrícola, crédito comercial e os conflitos de competência. Os conflitos de competência que procuramos resolver rapidamente, mas que têm sido extremamente imaginativos e criativos. O último dos quais envolve arbitragem, no momento em que se prestigia a arbitragem para que resolva realmente essas questões, descobriu-se a via torta de judicializar, por intermédio dos conflitos de competência, o que, no meu modo de ver, é preciso atuar com muito rigor, para impedir que se aniquile o instituto da arbitragem, como já ocorreu no início do século passado, quando o fastígio do Estado forte da jurisdição (exercida pelo Estado forte) acabou com tal meio alternativo de solução de controvérsia.

Há novos caminhos processuais, sem dúvida, que vão ter um papel importantíssimo para o Direito Comercial: a) O velho caminho da sumulação – a Seção do Direito Privado procura sumular de novo; b) O grande instituto dos recursos repetitivos, da Lei n. 11.672/91, que já começa a produzir os seus efeitos, embora eu tema o *day after* do nosso julgamento, que é a paralização na origem e, além da paralização na origem desses processos, a aplicação das nossas teses já definidas na origem, porque é o sistema brasileiro de processo, em que contra qualquer coisa que se escrever nos autos cabe algum recurso. Então, mandando-se ou não se aplicar na origem, provavelmente, em muitos casos, serão inventados recursos que começarão a grassar e a operar uma procriação multitudinária de focos processuais, até chegarem aqui de novo.

Quanto a esses mecanismos alternativos de solução de controvérsia, que denomino de “mecanismos auxiliares de condução de controvérsia”, cito um deles, francamente alternativo – que é a arbitragem –, necessário e algo que tentaremos ver na Alemanha, o *ombudsman* de bancos. Está marcada uma visita à Associação de Bancos Privados Alemães, para observarmos um instituto que resolve muito bem essas matérias naquele País, pela informação que se tem – o *ombudsman*. é direcionado para bancos privados, bancos públicos, seguros, atividades de saúde, como os planos, e que já começa a ser aplicado mesmo para prestadores de serviços e outros. Só quero mencionar o *ombudsman* de bancos, a *Bundesverband deutscher Banken*. Tal *ombudsman* funciona assim: uma vez proclamada a tese pelo Superior Tribunal de Justiça deles – *Der Bundesgerichtshof*– essa tese passa a ser aplicada pelo *ombudsman* dos bancos de cada um desses setores, ou dos seguros, ou de outros setores, mediante provocação dos interessados perante o *ombudsman*. Com isso, não se judicializa, de tal maneira que (o que eu observei, até agora, foi tocante a bancos privados) se o julgamento for até cinco mil euros contra o banco, é vinculante para o banco, terá de cumprir. Se for a favor do banco, o consumidor (isso para o Direito do Consu-

midor) pode entrar em juízo, estando estancado o prazo da prescrição naquilo que demorou para o *ombudsman* julgar, e acrescido de seis meses, como o do Código Civil alemão, para os casos em que há obstáculo para o curso da prescrição. Nos casos de valores superiores a cinco mil euros, se o consumidor aceitar essa quantia, torna-se também vinculante para o banco.

Alguns dirão: "Ah, mas isso tudo é apenas uma questão de cinco mil euros, o que são cinco mil euros?" Pois bem, eu passei a anotar nos meus votos quanto é o valor das causas, quanto que está em controvérsia efetiva no que estou julgando. Realmente há um percentual enorme, que ainda não calculei, de questões que não chegam a mais do que dez, quinze, mil reais, e que ocupam o tempo da jurisdição brasileira, furtando-o da missão da jurisdição e deste Tribunal, que é definir as grandes teses para a sociedade brasileira, com uma imersão total na questão, e não rapidamente, como somos obrigados a proceder, dada a massa de processos recebidos pessoalmente a cada dia.

Vou encerrar apenas manifestando minha grande emoção em voltar a falar do Direito Comercial e não vejo como fazer caminhar os processos para uma melhor solução do sistema processual. Quem sabe se o nosso velho Direito Comercial, que de tanto já trouxe de criativo para sociedade, possa vir com um efeito *a posteriori* a ajudar a resolver os problemas judiciais.

*RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA*  
*Ministro do Superior Tribunal de Justiça*

É importantíssima a iniciativa de trazer novamente ao centro dos debates o Direito Privado, em Brasília, onde se tem, como já se acentuou, discutido quase só unicamente o Direito Público.

Isso é muito importante, sobretudo porque o Direito Privado tem sido, de alguma maneira, vítima de uma publicização ou de uma constitucionalização, e, hoje, falamos quase sempre, mesmo quando discutimos Direito Privado, em princípios e em juízo de ponderação, e esquecemos muitas vezes de aplicar a velha e boa subsunção, enfim, que permite que as relações privadas tenham seu curso normal e possam se desenvolver dentro da lei e à margem dela, como sempre foi a característica do Direito Comercial.

Antes de iniciar a abordagem do que pretendo seja uma breve exposição sobre a crise do STJ na avaliação e na uniformização do Direito Comercial, gostaria de dizer que, depois da brilhante síntese feita pelo Ministro Beneti, torna-se difícil elencar todos os institutos que poderiam ou deveriam merecer uma análise mais cuidadosa do STJ.

De qualquer maneira, nesses 23 anos, o STJ tem tido sua existência marcada por uma reviravolta no Direito Privado e, sobretudo, no Direito Comercial. Houve, em 2002, a mudança de paradigma legal com o novo Código Civil e, agora, mais recentemente, esse movimento de recodificação do Direito Comercial, liderado pelo Professor Fábio Ulhoa Coelho, esse debate importante sobre o papel do Direito Comercial nas relações de produção atuais, sobretudo diante da mudança econômica experimentada pelo Brasil nos últimos dez anos, e sobre como isso deve ser integrado em algum diploma legal que dê organicidade e plasticidade a esse desenvolvimento e permita que não fique tão fragmentado. Houve ainda, nesse período, como bem acentuou o Ministro Beneti, o Código da Propriedade Industrial, os novos títulos de crédito e, sobretudo, a Lei de Recuperação Judicial.

O STJ porventura tem desempenhado a contento as suas funções de preservação da lei federal e de uniformização da jurisprudência no País? Não há, infelizmente, no Brasil estatísticas confiáveis que façam o monitoramento de como tem evoluído essa jurisprudência. Mas uma avaliação, a partir da experiência relatada pelo Ministro Beneti e pela minha própria, é de que não temos, aqui no STJ, desempenhado essa função a contento.

O fato é que hoje a Segunda Seção do Tribunal responde por cerca de 60%, talvez dois terços, do volume do Tribunal. Acaba sendo um peso desproporcional, considerando que são relativamente poucos julgadores, sem especialização temática e que há ainda os embargos de divergência.

Quais são as causas disso? Todo mundo aponta, naturalmente, o lado positivo, que é o aumento do acesso à Justiça, a noção de cidadania que se difundiu de maneira muito expressiva a

partir da Constituição de 1988, o Código de Defesa do Consumidor e outros instrumentos que têm permitido que as demandas judiciais tratem de questões importantes para o dia a dia das pessoas. Mas, é claro, há o lado negativo. Não podemos negar que quase todas as reformas processuais falharam cabalmente. Temos, hoje, uma discussão de temas que, talvez, já deversem estar sepultados. Estamos a discutir, cotidianamente, honorários, institutos antigos que foram reformados, como embargos infringentes; temos, enfim, o processo de execução reformado, que volta sempre com problemas e dificuldades. Isso, naturalmente, acaba impedindo que o Tribunal exerça a função nomofilática e de uniformização para as quais ele foi criado.

Então, acabamos, por exemplo, em relação à lei mais antiga nesse período, que é o Código da Propriedade Industrial, de 1996, até hoje sem definição jurisprudencial, aqui no STJ, sobre alguns pontos de reflexão muito importantes e que ainda estão em julgamento.

Em relação à Lei de Recuperação Judicial, a Segunda Seção tem apreciado conflitos de competência para discutir aquela velha questão, aquela primeira aula de Direito Falimentar sobre a universalidade do juízo da falência. Em toda sessão discutimos a quem compete: se ao juízo do trabalho, ao juízo comum, ao juízo recuperacional. Até hoje não encontramos uma definição.

A questão da trava bancária é da mais alta relevância, apesar dos sete anos já decorridos da Lei da Recuperação Judicial e da existência até de súmulas, como no Tribunal de Justiça de São Paulo. Vejo aqui o Desembargador Pereira Calças, que tem tido um papel importante na definição dessa jurisprudência no tribunal paulista, havendo oposição de vários outros tribunais quanto a isso e uma contradição que, para o bom desenvolvimento dos negócios, é preocupante. Até hoje não há um precedente sequer, aqui no STJ, sobre a relevante questão da trava bancária, que foi um dos pontos-chave para a aprovação da nova lei falimentar e que teve um papel muito importante para a mudança da classificação de crédito do país nas agências internacionais.

Então, essa crise da jurisdição do STJ, de algum modo, é o resultado da crise da própria jurisdição em geral.

Hoje temos uma mudança muito súbita, persistente e preocupante do velho padrão de subjunção de identificar quais as premissas maior e menor e chegar a uma norma individual para o caso concreto, para uma aplicação indiscriminada de juízos de ponderação, mesmo em primeiro ou segundo grau de jurisdição, que geram uma insegurança jurídica muito grande na aplicação do Direito.

E o caso da trava bancária não é exceção. Há inúmeras decisões, num ou noutro sentido, a partir da ponderação do próprio princípio da preservação da empresa, que se encontra no art. 47 da Lei.

Tudo isso, é claro, é o reflexo da deficiência que se verificou, na ocasião da Emenda 45, de não dar ao STJ o mesmo tratamento que se deu ao Supremo, que recebeu o instituto da repercussão geral. Aqui, não tivemos nenhum instituto que permitisse ao Tribunal escolher adequadamente

o que vai julgar ou selecionar, de uma maneira relevante, quais as questões que merecem de fato a sua atenção.

No ano passado, com a aprovação, pelo Plenário do STJ, de um anteprojeto (agora projeto) de emenda constitucional de relevância de questão federal, isso, provavelmente, terá um encaminhamento adequado, já que, a partir daí, será possível, então, analisarmos as questões que verdadeiramente são importantes para a definição dos institutos de Direito Comercial. Antes que isso aconteça, é claro, há outras maneiras de fazer com que possamos desempenhar melhor a nossa atividade.

O Ministro Sidnei Beneti, melhor do que ninguém, com a vasta experiência de magistrado e como grande conhecedor de sistemas de organização judiciária, tem procurado, desde logo, na presidência da Segunda Seção, organizar o que chamamos internamente de “Nupre”, ou seja, o setor que classifica os recursos antes da distribuição.

Hoje os recursos são distribuídos a cada um dos ministros, de maneira, não diria aleatória, mas quase. É muito comum haver casos de recursos de Seções diversas indo parar na Segunda Seção; questões de custas, guias, deficiências na formação do próprio recurso serem distribuídas, classificações absolutamente estapafúrdias. Ter-se-ia que fazer um verdadeiro bestialógico de classificações erradas que são realizadas. Isso com o Nupre, esse centro de classificação de feitos talvez pudesse corrigir de 10% a 15% dos casos de distribuição errada (uma estimativa até conservadora). Nesse mar de processos que invade o Tribunal, isso realmente já seria um ganho significativo de eficiência.

Além disso, é claro, há avanços na tecnologia. Hoje temos, há alguns anos, um sistema considerado, até hoje, bastante bom na área tecnológica, tudo é digitalizado. Mas não há como, verdadeiramente, entrar no processo, permitir que se faça ali uma triagem e identificar quais os problemas que merecem ou podem ter uma solução mais rápida.

Eu me furto a um depoimento pessoal. Tenho um acervo de quinze mil processos. Quase todo (acho que a imensa maioria) digitalizado, mas a triagem continua tendo de ser feita um a um, porque não há nenhum mecanismo tecnológico para permitir que isso seja feito de maneira mais adequada.

Outras soluções, antes da aprovação da PEC da Relevância da Questão Federal, também seriam importantes. Por exemplo, a criação de um plenário virtual. Isso já tem sido adotado por alguns tribunais com sucesso, como o próprio Supremo, quanto à repercussão geral. Aqui também não há nenhuma razão para que tal não se dê. Isso melhoraria enormemente a qualidade do julgamento, já que mais de 90% dos julgados são monocráticos. Então, com um plenário virtual, tempo adequado e transparência, será possível que o colegiado aprecie, de maneira muito mais efetiva, as decisões monocráticas. Com isso, também se acaba criando filtros que permitem chegar ao conhecimento do colegiado as grandes questões de direito material, como tão bem lembrado pelo Ministro Sidnei Benetti.

Por fim, uma iniciativa muito importante do CNJ, anunciada semana passada, mediante resolução do CNJ (que, ao que eu saiba, até agora não saiu), é no sentido de exigir dos tribunais estaduais a criação de grupos de acompanhamento dos temas de repercussão geral ou daqueles julgados pela sistemática dos recursos repetitivos. Isso faria com que houvesse, sobretudo nos tribunais de grande volume, a criação de um diálogo com o STJ que nos permitisse criar talvez sessões temáticas, grupos de trabalho voltados para a discussão de certos assuntos com maior celeridade e evitar que a definição dos contornos dos institutos novos fique postergada no tempo, como tem acontecido hoje.

Então, basicamente, espero que tenhamos, no ano que vem, uma emenda constitucional aprovada, para que possamos passar para a discussão da lei que dará contornos definitivos a essa arguição da relevância de questão federal no STJ. Não será uma questão simples. Haverá, certamente, oposição da OAB, que, aliás, já anunciou oposição a isso. Mas é preciso que se defina muito bem o tipo de relevância, como ela será analisada, o tipo de motivação a ser exigido do ato do STJ, se alguma, para a definição dos temas que serão julgados ou (como a tendência mundial aponta) se será possível o STJ decidir imotivadamente quais recursos que irá julgar. Com isso, espera-se que a Segunda Seção, que é o foro da discussão dos grandes temas de Direito Privado e do Direito Comercial, possa, enfim, voltar ao leito normal e exercer, de maneira mais eficiente, mais rápida, as funções de preservação da lei federal e de uniformização da jurisprudência.



## Painel II

### ABERTURA DAS COMISSÕES – APRESENTAÇÃO E DELIMITAÇÃO DOS TEMAS

#### **Crise da empresa: falência e recuperação**

*PAULO PENALVA SANTOS*

*Professor de Direito Empresarial da Escola da Magistratura do Rio de Janeiro e Professor de Direito Comercial da Escola Superior da Advocacia Pública da Procuradoria-Geral do Rio de Janeiro*

É extremamente importante a Lei de Falência e, agora, que completa sete anos de vigência, pela primeira vez, as questões relevantes chegam ao Superior Tribunal de Justiça. E há uma coincidência muito grande em relação à relevância dos temas que foram submetidos, mais de setenta enunciados, e os que estão vindo pela primeira vez aqui ao STJ.

Já foi salientado que, até então, basicamente, eram questões referentes a conflitos de competência, à Justiça do Trabalho e à Justiça Comum, e reclamações, também decorrentes desses conflitos de competência. Temos, portanto, agora, questões da maior relevância como, por exemplo, uma que foi julgada há pouco tempo, aqui no STJ, relatora a Ministra Nancy Andrighi, referente a controle da legalidade do plano, ou seja, até que ponto – são mais de oito enunciados sobre isso – em um plano aprovado por assembleia, pode o juiz examinar a legalidade do plano.

Evidentemente que sim. Mas um desdobramento importante em relação a isso, e que tem causado uma perplexidade muito grande em questões importantes julgadas no Tribunal de Justiça de São Paulo, é o problema da viabilidade econômica e financeira do plano. Há casos em que o que foi aprovado em assembleia não corresponde à realidade e só faz com que as empresas per-

maneçam de forma artificial no mercado. E é exatamente o que a lei não pretendia. Sem dúvida, é uma questão extremamente polêmica. Portanto, destacaria esse controle da legalidade do plano aprovado como sendo um dos mais relevantes; são mais de oito enunciados sobre isso.

Temos, em seguida, também, um ponto muito importante que é aquela hipótese em que o plano aprova a desoneração dos coobrigados. Seria possível isso? Ou seja, um plano de recuperação judicial aprova liberar os avalistas e garantidores? Essa é outra questão também, com uma série de enunciados em relação a isso.

O terceiro ponto, sem dúvida, o mais importante, é o problema do afastamento da sucessão trabalhista e tributária. Sabemos que, lendo o art. 50 da Lei, que é meramente exemplificativo, em todas aquelas hipóteses o devedor pode fazer fora de um sistema de recuperação judicial. Então, por que deve ele submeter a uma recuperação judicial, correndo o risco de não ter o plano aprovado e ter decretação da falência? A principal resposta é exatamente o afastamento da sucessão tributária e trabalhista, portanto, há um destaque grande em relação a esses pontos.

Também há vários enunciados em relação à interpretação do art. 6º, § 4º, que trata do prosseguimento das ações, ou seja, aquele período de 180 dias, como funciona, e se, ainda nesse período, há possibilidade de prosseguimento das ações individuais contra garantidores, avalistas etc.

Outro ponto que também destaquei aqui é o da possibilidade de extensão da falência, quais os requisitos, a possibilidade dessa extensão, em que casos ela é permitida, inclusive distinguindo, em alguns enunciados, a diferença entre a extensão da falência e a desconsideração da personalidade jurídica que, sem dúvida, são dois institutos muito importantes.

Um outro ponto, que, talvez, mereça um destaque grande, é a questão referente ao art. 57 da Lei, e o art. 191-A do Código Tributário Nacional, que condicionam a concessão da recuperação judicial à comprovação da regularidade da situação tributária.

A grande questão é que não existe ainda (está em votação no Congresso Nacional) um projeto de lei que trate do parcelamento automático das dívidas da sociedade em recuperação. Em decorrência disso, surge a grande dúvida: será que o parcelamento seria um direito do contribuinte ou, como alega a Fazenda, uma faculdade de conceder ela o parcelamento. Portanto, é outro ponto merecedor de destaque.

E, por último, também um tema extremamente polêmico e relevante, referente à necessidade de haver um tratamento igualitário entre credores da mesma classe. Parece-me que houve uma grande alteração em relação ao sistema anterior, o da concordata preventiva, na qual, sem dúvida, era necessário um tratamento igualitário. Mas é uma questão também que tem sido bastante discutida no Judiciário e, provavelmente, deve estar chegando aqui no STJ, recentemente: essa necessidade, essa possibilidade de ter-se um tratamento igualitário a credores da mesma classe.

Arrolei mais de oito hipóteses; só destaquei os principais pontos. Tenho certeza que será de grande valia esse debate; com mais de setenta enunciados, todos de altíssima qualidade, muito bem fundamentados.

## Empresa e estabelecimento

*ALFREDO DE ASSIS GONÇALVES NETO*

*Professor de Direito Comercial da Universidade Federal do Paraná e Advogado na área de Direito Empresarial e Econômico*

Cumprimento, inicialmente, a organização do evento na pessoa do Ministro João Otávio de Noronha, que tomou a iniciativa de promover a revitalização do nosso Direito Comercial, que alguns acharam que tinha se perdido por conta de ser inserida a parte da matéria do Código Civil de 2002.

Quero também prestar uma homenagem a todos os ministros do Superior Tribunal de Justiça, na pessoa do Ministro Ruy Rosado de Aguiar Júnior, presença indispensável para podermos montar o que hoje aqui será apresentado.

Cumprimento, também, os demais coordenadores e os desembargadores, membros da Magistratura e do Ministério Público, professores convidados e advogados presentes.

A tarefa de organizar a Comissão de Trabalho relativa à empresa e estabelecimento foi um pouco difícil, na medida em que os temas seriam muito variados. Tivemos questões relativas à marca, nome, estabelecimento, à empresa. Enfim, empresa e estabelecimento tornaram-se como que uma espécie de recipiente para receber aquilo que não cabia nas outras comissões. Mas, assim mesmo, creio que foi bem proveitosa a discussão e organização dos temas, porque dividimos isso em quatro grupos.

O primeiro deles trata da Empresa Individual de Responsabilidade Limitada, Eireli, porque é um tema novo, portanto teve a maioria dos enunciados nessa Comissão. Foram quinze enunciados envolvendo várias questões. A primeira é saber a natureza delas, se seria uma espécie de sociedade ou um novo ente como um terceiro gênero entre a pessoa do empresário e a pessoa jurídica da sociedade; a questão de saber quem pode constituir a Eireli, se é possível a constituição por pessoa jurídica e se é possível criar, a pessoa jurídica, mais de uma dessas empresas individuais de responsabilidade limitada. Houve também um questionamento sobre a possibilidade de ser criada por sociedade estrangeira, e assim por diante.

No que diz respeito ao empresário individual, talvez até por reflexo da questão do surgimento de um patrimônio autônomo que se criou com o nome de empresa individual de responsabilidade limitada – e não quero entrar nesse tema aqui, porque temos presente o Prof. José Engrácia

Antunes, com sua experiência portuguesa tanto do estabelecimento individual de responsabilidade limitada como, mais recentemente, da sociedade unipessoal, e no Brasil temos uma discussão muito grande que creio que os eflúvios dos portugueses podem nos auxiliar muito na solução dos problemas que irão aqui acontecer –, mas, no que diz respeito ao empresário individual, surgiram alguns questionamentos sobre a distinção do patrimônio pessoal dele e do patrimônio que ele afeta à sua atividade empresarial.

E as outras perguntas giraram em torno da empresa especificamente, com aplicação da Lei de Defesa da Concorrência, recentemente publicada e que entrou em vigor este ano, e temos outras questões envolvendo, em última análise, o estabelecimento comercial. Com relação ao estabelecimento, há questões enunciadas sobre sua natureza em função das novas normas que o regulam; aliás, é a primeira vez que é regulado legislativamente o estabelecimento comercial. Quanto aos efeitos do trespasse, então, houve perguntas sobre o que entra no trespasse ou não, sobre as responsabilidades que decorrem para o adquirente, para o alienante e assim por diante.

E, por último, algumas questões envolvendo decisões sobre marca, distinção com o nome empresarial e também, o que é curioso, volta à tona a eterna questão de se saberem os limites de proteção do nome empresarial, se o âmbito é exclusivamente estadual, como determina o Código Civil, é matéria administrativa, ou se é nacional por conta da Convenção de Paris.

## Direito Societário

*ANA FRAZÃO*

*Advogada e Professora de Direito Civil e Comercial da  
Universidade de Brasília – UnB*

Gostaria inicialmente de fazer um cumprimento especial ao Ministro João Otávio de Noronha, agradecendo muito pelo convite para esta jornada de Direito Comercial. De fato já era algo que se fazia necessário há bastante tempo e foi muito bom que Vossa Excelência tenha tido essa iniciativa, de forma que os agradecimentos são necessários.

Também gostaria de cumprimentar todos os demais coordenadores e agradecer pela cooperação. Agradeço mais uma vez ao Ministro Ruy Rosado pela brilhante coordenação – o Ministro é sempre uma fonte de inspiração para todos nós – e cumprimento todos aqui presentes, dizendo que realmente é uma grande satisfação ver esse auditório repleto de pessoas, pessoas tão autorizadas, que representam todos os segmentos da vida profissional do Direito Comercial, reunidos aqui para as discussões que ora se colocam.

Na minha comissão, Comissão de Direito Societário, recebemos quase oitenta enunciados. São setenta e oito enunciados que tratam dos temas mais diversos. E a grande novidade foi exatamente a inclusão da discussão sobre as sociedades anônimas.

Aqueles que acompanharam as outras jornadas de Direito Civil já perceberam que havia sim ao longo de todas essas jornadas uma grande discussão que se travava na Comissão de Direito de Empresa a respeito dos aspectos fundamentais do Direito Societário, do Direito Empresarial, pelo menos naquela parte em que estava disciplinado pelo Código Civil. Agora, com essa expansão, com a criação de uma jornada própria, podemos agregar também esses temas relacionados às sociedades por ações, já que, no que diz respeito à Eireli, e uso a expressão do Professor Alfredo de Assis Gonçalves, esse tema de fato foi para a comissão presidida pelo professor.

São realmente muitos os temas e seria até difícil sistematizar, mas desde já gostaria também de ressaltar uma peculiaridade dessa jornada, que já ocorreu como fruto do aprendizado também havido nas jornadas anteriores. É que por mais que as jornadas acabem funcionando como um termômetro, um termômetro dos pontos controversos das principais discussões que se travam a respeito das matérias, havia a necessidade de que esses enunciados fossem aprovados com uma certa segurança; ou seja, matérias que gerassem controvérsia muito grande talvez não fossem adequadas para já fazerem parte de enunciados.

Parece-me que esse problema foi solucionado agora, inclusive por meio de uma disposição regimental que deixa claro – refiro-me ao art. 24, inciso V – que o enunciado será submetido à votação e será considerado aprovado se obtiver 2/3 (dois terços) dos votos, presentes a maioria absoluta dos membros da comissão de trabalho credenciados no primeiro dia da jornada. É claro que esse quórum pode ser alterado de acordo com critérios a serem observados pela comissão, mas nos pareceu uma medida muito salutar para assegurar que, de fato, os enunciados pudessem refletir pelo menos uma maioria qualificada a respeito de assuntos que muitas vezes são controversos.

Como havia adiantado, em relação à Comissão de Direito Societário, a grande novidade, principalmente diante dos temas que já estavam em debate nas jornadas anteriores, é realmente a inclusão das sociedades por ações. E aqui temos uma série de matérias que estão sendo objeto de enunciados, desde a parte relativa a conflito de interesses, definição de controle, acordo de acionistas, direito de retirada, a tormentosa questão sobre a natureza da responsabilidade dos administradores de sociedades por ações, os limites do controle judicial sobre a decisão dos administradores dessas sociedades, até transferência de controle e oferta pública, arbitragem, fundo de investimento dentre outras.

E, no que diz respeito a outras matérias de Direito Societário, também temos um rol muito abrangente e muito diversificado de matérias: desde as sociedades limitadas de diversos aspectos relacionados a essas sociedades; a responsabilidade também dos administradores; a tormentosa questão da aplicação do Código de Defesa do Consumidor às relações empresariais, mesmo em hipóteses restritas; a questão do regime de responsabilidade dos sócios em sociedades simples; a questão da teoria do ultra vires, proteção de terceiros de boa-fé; e diversos outros temas mais específicos.

Dentre esses, talvez dois tenham merecido o maior número de enunciados diante também das controvérsias que sobre eles se projetam. O primeiro é a questão da desconsideração da personalidade jurídica, que recebeu também um número considerável de enunciados a respeito da questão dos grupos de fato, das questões processuais relacionadas ao próprio reconhecimento da desconsideração, a desconsideração inversa, o problema da dissolução irregular, as próprias diferenças entre a teoria maior e teoria menor. Todos esses pontos serão tema de discussões na Comissão de Direito Societário. E também a questão da dissolução parcial das sociedades limitadas e direito de retirada, que também gera atualmente muitas controvérsias, inclusive na jurisprudência, e também será objeto de muitas discussões na Comissão de Direito Societário.

São essas, em linhas bem gerais, as principais discussões que serão travadas na Comissão de Direito Societário.

## Obrigações empresariais, contratos e títulos de crédito

FÁBIO ULHOA COELHO

*Professor de Filosofia do Direito, Direito Comercial e Empresarial da Universidade Católica de São Paulo*

Até pouco tempo atrás, não dialogávamos a respeito do Direito Comercial, tendo a oportunidade única agora de, sob o abrigo do Superior Tribunal de Justiça e do Centro de Estudos Judiciários, realizar um evento desta magnitude. Nós, comercialistas, só temos a agradecer ao Ministro João Otávio de Noronha, ao Ministro Ruy Rosado, pela oportunidade ímpar que estão nos oferecendo de debater nossas questões, discutir a respeito das nossas divergências, a fim de encontrar o consenso no que for possível, mas principalmente para nos identificar como comercialistas.

Aproveito a oportunidade para agradecer o convite, que deixou-me muito honrado, de participar da Comissão Científica desta jornada, dizer da minha grande satisfação que foi trabalhar com os demais membros da Comissão, com o Min. Ruy Rosado e Min. Noronha. Esta foi uma comissão muito laboriosa, que, enfim, chegou rapidamente a todas as decisões que precisou tomar. Sem dúvida nenhuma, estão reunidos aqui os comercialistas mais importantes do Brasil e acho que teremos três dias de profícuos debates e conclusões.

A comissão que me coube coordenar, “Obrigações, Contratos Empresariais e Títulos de Crédito”, é, sem dúvida, a mais importante das quatro, porque ninguém duvida de que, enfim, empresa e estabelecimento sejam matérias de Direito Comercial; ninguém questiona que falência, recuperação sejam matérias de Direito Comercial. Às vezes, há as sociedades simples, mas as sociedades dedicadas ao objeto de Direito Comercial também ninguém questiona.

Na área das obrigações, temos uma questão a enfrentar; existem mesmo especificidades, peculiaridades no campo dos direitos e das obrigações que justifiquem o Direito Comercial contar com normas e princípios próprios. Este é o grande debate que iremos travar na nossa comissão. Já antecipando-o, não tenho dúvidas de que existem regras e princípios próprios que devem nortear as obrigações empresariais, os contratos entre os empresários.

Outro dia ao tratar desta questão exatamente, foi-me colocada a seguinte pergunta: qual a diferença entre o tratamento que deve ser dado, por exemplo, a um jovem que faz um contrato de locação, é inexperiente e assume obrigações que nenhum outro locatário está assumindo e

um pescador ao vender os seus peixes para um grande atacadista? Por que este jovem merece uma proteção especial, por exemplo, no caso da lesão por inexperiência, para se ver desobrigado daquele contrato que ele celebrou, e o pescador, também, na mesma situação, enfim, de poucas luzes e tal, teria de estar vinculado, sujeito a uma regra de responsabilização pelo que contratou diferente?

A minha resposta foi a de que aquela questão que surge no âmbito da relação entre o locador e o locatário ali morre; o locador deixará de receber o aluguel que ele imaginava que tinha direito e encerrou o assunto. Já a liberação do pescador das obrigações que ele assumiu perante o atacadista de peixes vai gerar um custo para o atacadista. Este não arcará com esse custo, ele irá repassá-lo para o varejista de peixes, o qual também não vai ficar com o prejuízo, irá repassá-lo ao consumidor; ou seja, temos, nas relações empresariais, contratos em cadeia, alguns até formando redes negociais. O assunto não termina na relação entre o pescador e o atacadista de peixe e, no final, o que a gente tem de decidir é se o erro do empresário deve ser suportado pelo próprio empresário ou pelo consumidor. No final, é essa a decisão que a lei deve tomar.

Então, parece-me muito claro que existem especificidades, peculiaridades no âmbito do Direito Empresarial e das obrigações empresariais, que mais que justificam a elaboração de princípios próprios, a interpretação das regras de direito vigentes à luz desses princípios próprios, e é isso que eu acho que irá permeiar os trabalhos da Comissão de Obrigações, Contratos e Títulos de Crédito.

Nesta comissão temos sessenta enunciados, divididos em quatro grupos: primeiro, das obrigações empresariais, princípios gerais das obrigações empresariais (há cinco ou seis enunciados dessa ordem); segundo, a teoria geral dos contratos empresariais, um grupo bastante extenso e significativo, com mais de vinte enunciados sobre contratos em espécies, entre os quais a faturização, o resseguro, os contratos EPC, os contratos de construção, muito mais sofisticados do que a empreitada que está na lei, derivativos; enfim, há diversos contratos em espécie e também uns quinze enunciados sobre títulos de crédito.

Esse é o panorama geral do que me parece ser a expectativa a respeito desta comissão.

## Palestra

### A responsabilidade no seio das empresas multinacionais

*JOSÉ ENGRÁCIA ANTUNES*

*Professor Doutor em Direito*

Gostaria de começar por saudar e cumprimentar o Ministro João Otávio de Noronha, Corregedor-Geral da Justiça Federal e Diretor do Centro de Estudos Judiciários; cumprimentando, ainda, na pessoa de Vossa Excelência, o Conselho da Justiça Federal; o Ministro Ruy Rosado, coordenador científico desta Jornada de Direito Comercial; e todos e cada um dos coordenadores das várias comissões, permitindo-me uma palavra de especial consideração e de afeto ao Professor Alfredo de Assis Gonçalves Neto. E naturalmente também cumprimentar a todos os juizes e magistrados, advogados, professores, estudantes e demais da assistência.

Estamos hoje prestes a celebrar o trigésimo aniversário daquela que foi provavelmente a pior catástrofe que a humanidade tem na memória. Às primeiras horas do dia 3 de dezembro de 1984, na cidade de Bhopal, na Índia, verificou-se uma fuga de 40 toneladas de hidrocianeto, um gás altamente tóxico e letal, numa empresa química de pesticidas, a *Union Carbide India*, filial indiana de um grupo com o mesmo nome, o *Grupo Union Carbide*. Em consequência da referida fuga de gás – de acordo com especialistas esse gás era o mais letal e tóxico provavelmente jamais manuseado em termos industriais pelo homem – quase 4 mil pessoas tiveram morte imediata, e cerca de 500 mil outras tiveram lesões de ordem variada.

Hoje, 23 de outubro de 2012, decorridos praticamente trinta anos sobre a data deste acidente, os habitantes daquela cidade e de cidades vizinhas continuam a morrer, desenvolvendo toda uma série de patologias, tais como cancro, cegueira, infertilidade e malformações congênitas.

Hoje, trinta anos depois, nas águas dos rios e nos solos daquela cidade continuam a restar níveis de mercúrio, de chumbo e de outros químicos tóxicos, cerca de 6 milhões de vezes superiores

ao limite de segurança. Além disso, o apuramento da responsabilidade empresarial e a imputação dos prejuízos causados por este acidente continuam por fazer.

A *Union Carbide India Limited* constituiu uma filial indiana da empresa multinacional *Union Carbide*, uma empresa multinacional norte-americana da indústria química, que controlava cerca de 750 sociedades filiais espalhadas por todo mundo.

Como de se esperar, o patrimônio da filial indiana não era suficiente para satisfazer, senão uma pequeníssima parte do total dos danos que foram provocados por essa enorme catástrofe humana e ambiental. Ao passo que o valor total dos danos do acidente ascendia a qualquer coisa como 3,3 bilhões de dólares; a *Union Carbide India* possuía um patrimônio de apenas 10 milhões de dólares. Ou seja, menos de 0,5% do total dos danos, patrimônio este que resta já agora praticamente reduzido a cinzas.

Diante disso, as vítimas ou os herdeiros das vítimas decidiram propor uma ação judicial diretamente contra a *Union Carbide Corporation*, portanto contra a sociedade-mãe do grupo empresarial multinacional, com sede em *Connecticut*, nos Estados Unidos da América; e que controlava a filial indiana *Union Carbide India* por meio de uma complexa rede de participações detidas por outras sociedades pertencentes ao mesmo grupo.

Os autores desta ação judicial não tiveram muita sorte. Com efeito, na contestação, a cúpula da empresa multinacional *Union Carbide* sustentou a sua irresponsabilidade pelas dívidas da filial indiana invocando o princípio da independência jurídica das sociedades envolvidas e a limitação da responsabilidade dos acionistas. Isto é, não obstante atuarem no mercado como se de uma única empresa se tratasse, não obstante a *Union Carbide India* não fosse senão um mero elo ou uma mera divisão de uma empresa multinacional mais vasta, a qual atuava no mercado como uma unidade econômica, é verdade que, de um ponto de vista jurídico, a sociedade indiana possuía uma personalidade jurídica própria, o que significa que tinha um patrimônio ativo e passivo próprio.

E, como lembrou com alguma ironia o advogado norte-americano nas suas alegações em julgamento – o qual foi presidido pelo Juiz John Keenan –, se o privilégio da responsabilidade limitada serve para alguma coisa era para este momento de aflição.

Ao cabo de vários anos de impasse, o litígio judicial acabaria num acordo entre as partes, sendo que a sociedade norte-americana aceitou pagar uma indenização aos credores da sociedade filial indiana no valor de 470 milhões de dólares, ou seja, cerca de 10% do valor estimado dos danos.

Este caso constitui uma ilustração horrível, um caso dramático, é verdade, mas inteiramente atual do problema sobre o qual versará minha intervenção de hoje, que é o problema da responsabilidade da empresa multinacional perante terceiros e os impasses regulatórios que existem atualmente nesta matéria.

Para melhor compreendermos este problema, é necessário começar por deixar desde já assente uma premissa fundamental, a de que a empresa multinacional se transformou hoje no ator ou na célula econômica central dos sistemas econômicos contemporâneos.

De uma perspectiva histórica, são três as principais formas de organização de empresa: a empresa individual, explorada por uma pessoa física, o empresário; a empresa societária, explorada por uma pessoa coletiva, a sociedade comercial; e a empresa multinacional, explorada por meio de um conjunto de sociedades comerciais sediadas e criadas em diferentes territórios nacionais.

Ora, não podem subsistir dúvidas sobre o seguinte: se a empresa individual foi, sem dúvida, a forma empresarial dominante durante o século XIX, e a empresa societária teve o seu momento de protagonismo durante o século XX, a empresa multinacional é a célula chave do sistema econômico da globalização característica do século XXI.

A frieza dos números não deixa margens para dúvidas. Segundo um relatório recente das Nações Unidas, existe hoje cerca de 82 mil empresas multinacionais, que controlam cerca de 800 mil filiais, que são responsáveis por 1/3 do total das exportações mundiais e que empregam cerca de 77 milhões de trabalhadores.

Entre as 100 entidades econômicas mais poderosas do globo, temos 50 estados-nação e 50 empresas multinacionais. O volume de negócios das 10 maiores empresas multinacionais, entre as quais a empresa *Exxon Mobil*, *Shell*, *Wal-Mart Stores* e outras, é superior ao volume orçamental bruto de cerca de 6 estados-membros da União Europeia, dentre os quais a Alemanha, a França, a Itália, a Bélgica e a Holanda.

O volume de negócios de algumas dessas empresas multinacionais, individualmente considerado, chega a ser mesmo superior ao Produto Interno Bruto da maior parte dos países. Por exemplo, o volume de negócios da empresa *Exxon Mobil* é de cerca de 435 bilhões de dólares, o que é superior ao Produto Interno Bruto de cerca de 130 países.

A empresa Petrobras, a maior empresa multinacional da América Latina, que ocupa atualmente a décima posição do *ranking* da Revista Forbes das maiores empresas multinacionais em 2012, tem um volume de negócios da ordem dos 145 bilhões de dólares e ativos estimados em 319 bilhões de dólares, o que é superior ao Produto Interno Bruto de muitos países, entre os quais Portugal, que tem um Produto Interno Bruto de 230 bilhões de dólares.

Como disse, as poucas empresas multinacionais empregam hoje 77 milhões de trabalhadores; 18 milhões, só empresas multinacionais chinesas, ou seja, cerca de 28% do total; e o número de trabalhadores de algumas dessas empresas multinacionais é superior ao número de trabalhadores de vários países; como, por exemplo, a referida multinacional *Wal-Mart Stores*, uma multinacional norte-americana, que emprega 2,1 milhões trabalhadores; o que é superior ao número total de trabalhadores de países como a Dinamarca, a Finlândia, a Irlanda ou a Nova Zelândia, e representa mais da metade da população industrial ativa de países, como, por exemplo, Portugal, Suíça e Bélgica.

São números claramente impressionantes. E perante isso se compreende a afirmação feita por Lord Wedderburn, dizendo que falamos, ensinamos, litigamos e legislamos acerca do Direito das Sociedades, mas a realidade predominante hoje em dia não é a sociedade, não é a empresa societária, mas sim a empresa multinacional.

A questão começa a ganhar contornos mais definidos, no entanto, quando se agora atenta a outro fato, de natureza jurídica, mas não menos importante e curioso. É que não obstante a empresa multinacional seja um ator econômico central dos tempos modernos, ela não constitui um sujeito jurídico, não constitui um sujeito dotado de um estatuto jurídico próprio, no plano das legislações atuais e designadamente em sede de responsabilidade ou de imputação do risco empresarial.

A empresa individual tinha e tem um estatuto legal próprio, mormente em sede de responsabilidade; sendo a empresa individual desprovida de personalidade jurídica própria, e sendo a sua atividade explorada diretamente pelo próprio empresário em seu nome, é este, como pessoa física, que assume a totalidade do risco da exploração empresarial, ou seja, que responde juridicamente pela totalidade das dívidas contraídas na sua exploração. Do mesmo modo, a empresa societária ou unissocietária, se quiserem chamá-la assim, tinha e também tem hoje um estatuto jurídico próprio; sendo a sociedade comercial um sujeito jurídico autônomo, e beneficiando o empresário, agora acionista, de uma limitação da sua responsabilidade ao montante do capital que investiu, então é a própria pessoa jurídica e não os seus fundadores ou membros que, em princípio, assumem o risco da exploração empresarial.

Mas pode-se perguntar: e a empresa multinacional? Por estranho que possa parecer, a empresa multinacional nunca teve e continua a não ter hoje um estatuto jurídico próprio, inclusive em sede de responsabilidade e de imputação do risco empresarial. Com efeito, a empresa multinacional representa uma forma jurídica de organização de empresa por meio da qual um conjunto mais ou menos vasto de sociedades comerciais, sediadas em diferentes países, e conservando, embora, a sua individualidade jurídica própria, ditas filias estrangeiras, encontram-se subordinadas à direção econômica exercida por uma dessas sociedades; as designações variam, mas podemos denominar de "casa-mãe".

A empresa multinacional não constitui um verdadeiro centro autônomo de imputação de direitos e de obrigações. Ou seja, se no plano dos fatos a empresa multinacional existe e atua como um sujeito econômico, no plano do Direito, tudo que formalmente existe em regra são apenas as diversas sociedades individuais que o compõem, não sendo a própria empresa investida em si mesma no *status* de sujeito jurídico.

Ora, esta lacuna regulatória das legislações atuais, ou seja, a ausência de um estatuto jurídico próprio para a empresa multinacional tem naturalmente um impacto grande do ponto de vista prático e do ponto de vista também teórico.

Do ponto de vista prático, tal lacuna regulatória tem sido uma das principais responsáveis ou fontes de conflitos e de litígios judiciais na vida empresarial. A melhor prova disso está no número

avassalador de disputas judiciais e arbitrais cuja questão reside invariavelmente na inadequação do regime tradicional da responsabilidade empresarial, que foi pensado para a empresa individual e para a empresa societária, para o emergente fenômeno da empresa multinacional.

Catástrofes ecológicas e humanas foram provocadas por filiais de grandes multinacionais, de que Bhopal é um exemplo, mas existem muitos outros, como o acidente com o *Amoco Cadiz*, na costa da França, em 1978; o acidente do *Exxon Valdez*, na costa do Alasca, em 1983; um acidente mais perto de minha casa, na Espanha, com o petroleiro *Prestige*, em 2003; ou mesmo o recente acidente com a BP, no Golfo do México, em 2010. Estas são apenas algumas ilustrações deste fenômeno, embora todos os anos se registrem exemplos semelhantes, apenas menos conhecidos porque menos midiáticos.

De resto, o problema da responsabilidade da empresa multinacional de modo algum se confina aos riscos ambientais e ecológicos, mas, no fundo, estende-se a qualquer risco proveniente do desenvolvimento das atividades empresariais; basta pensar, por exemplo, nos riscos financeiros provenientes da crise de 2008.

Mas também do ponto de vista teórico, não apenas do ponto de vista prático, a questão em análise lança um enorme desafio, digamos assim, à inventiva dos juristas e dos legisladores atuais. Isso por quê? Porque lidar com o problema da responsabilidade da empresa multinacional significa nada mais, nada menos do que escrutinar diretamente as próprias fundações últimas do Direito Comercial, se não mesmo, enfim, forçando um pouco a nota, dos próprios pilares do Direito em geral, tal qual como hoje conhecemos.

Desde logo, porque esse problema coloca em xeque aquilo que podíamos denominar “vacas sagradas do Direito Societário”, ou seja, o princípio da autonomia da sociedade e o princípio da limitação da responsabilidade do acionista, princípios esses que são acolhidos por todo o mundo e também no Brasil, creio, nos arts. 985 e 1.088 do Código Civil.

Mas, talvez, mais do que isto, este problema venha a lançar um repto aos temas de imputação jurídica com que o próprio Direito e as ordens jurídicas em geral, herdadas da velha romanística e da velha pandectística, ainda hoje trabalham.

Como todos sabemos, no recorte que o Direito faz da realidade humana e da realidade social, há apenas basicamente lugar para dois centros de imputação jurídica, as pessoas físicas e as pessoas jurídicas ou coletivas, como chamamos na Europa. Ou seja, quando uma dada norma civil determina que aquele que lesar os interesses de outrem é o obrigado a imunizar os danos provocados; ou quando uma norma mercantil determina que aquele que assumir uma obrigação ou dívida deve pagá-la pontualmente; ou quando uma norma de Direito Criminal determina que aquele que poluir é responsável criminalmente pelos danos ecológicos; ou aquele sujeito da norma legal e o destinatário da sanção jurídica nela prevista serão sempre, em princípio, ou bem uma pessoa singular, física, ou bem uma pessoa jurídica; ou um ou outro, *tertium non datur*.

A empresa multinacional como sujeito econômico que não corresponde, todavia, a um sujeito jurídico lança um desafio à ordem jurídica em geral, que esta até hoje não foi capaz de responder cabalmente. E o desafio está nesta pergunta: no âmbito de uma empresa multinacional, quem deve ser considerado aquele para efeitos da aplicação da lei? Quem é o destinatário da norma civil, da norma mercantil, ou da norma penal relativamente às ações ou condutas das filiais integradas no perímetro de uma empresa multinacional? A quem, em última análise, são imputáveis as eventuais responsabilidades emergentes dessas ações? A filial que praticou essa ação, que contraiu a dívida? À sociedade-mãe que a criou, nomeou a sua administração e controla o seu capital? À própria empresa multinacional como um todo? Essa, no fundo, é aquela que eu chamaria de pergunta de um milhão de dólares do jurista da empresa.

Identificado o problema e realçada a sua importância prática e teórica, é chegado o momento de nos interrogarmos sobre quais as possíveis estratégias ou soluções esse impasse.

A questão central a resolver, em sede da responsabilidade da empresa multinacional, pode, em síntese, formular-se do seguinte modo: perante uma dada empresa multinacional, quando e como, ou seja, em que condições poderão ou deverão ser imputáveis à cúpula da empresa (ou à própria empresa como um todo) as condutas ou as dívidas contraídas pelas respectivas partes componentes, pelas respectivas filiais?

Não obstante haja grandes diferenças de desenvolvimento legislativo, jurisprudencial e doutrinário nos vários países do mundo, julgo que é possível identificar, na escala mundial, três estratégias de soluções fundamentais para o problema que atrás formulei. E essas estratégias são as seguintes: em primeiro lugar, a clássica ou tradicional, que se poderia designar como “estratégia da autonomia ou da pluralidade jurídica”; em segundo lugar, uma estratégia revolucionária, a do controlo ou da unidade econômica; e, finalmente, uma terceira e última estratégia, que é uma intermediária, e que eu designaria simplesmente agora por “modelo dualista” e que mais adiante tentarei explicar.

A estratégia tradicional – designada aqui por estratégia da pluralidade jurídica ou da autonomia –, que encontra nos Estados Unidos da América ainda hoje a sua mais clara ilustração, e é hoje sem dúvida ainda a mais difundida em nível mundial, tanto nos países da *civil law* quanto nos países da *common law*, é aquela que se propõe a responder à pergunta que atrás formulei, com base nos princípios gerais do Direito Comercial e do Direito Societário.

Tal estratégia, portanto, consiste na posição daquelas ordens jurídicas que resolvem os problemas da responsabilidade da empresa multinacional com base no dogma fundamental da autonomia ou da independência jurídica das sociedades. Ou seja, de acordo com o princípio fundamental, segundo o qual a sociedade-mãe de um grupo multinacional não pode ser responsabilizada pelos atos, omissões ou pelas dívidas das filiais, que estão integradas no perímetro da empresa pela simples, mas decisiva razão, de que essas filiais são pessoas jurídicas autônomas, dotadas de uma esfera jurídica de direitos e de viés próprios.

Para essa perspectiva, portanto, a responsabilização da empresa multinacional ou da respectiva cúpula hierárquica por dívida de uma filial é considerada, em regra, inadmissível. A responsável por essas dívidas é sempre a filial e apenas em circunstâncias excepcionais poderá esta regra ser afastada pelos tribunais, mediante desconsideração da personalidade jurídica das sociedades envolvidas.

Ora, esta primeira estratégia regulatória tem algumas debilidades, em minha opinião; sejam do ponto de vista jurídico, sejam do ponto de vista econômico. Desde logo, ela é caracterizada por uma grande inconsistência e por uma grande insegurança jurídica, uma vez que a sua aplicação se revela largamente casuística nos casos presentes e bastante imprevisível nos casos futuros. E a razão fundamental para isso reside no eixo operativo fundamental subjacente a esta estratégia regulatória, ou seja, na questão de saber onde situar com precisão a linha de fronteira entre aqueles casos que poderíamos chamar de "casos normais", nos quais a independência jurídica das filiais deve ser reafirmada, e aqueles casos que são seccionais, em que o juiz considera justificado, ignorado; ou afastar semelhante independência jurídica é uma questão que permanece ainda hoje sem uma verdadeira resposta consistente.

Com efeito, os casos em que os tribunais, a título seccional, levantam o véu da personalidade jurídica das filiais de uma empresa multinacional, a fim de imputar ao respectivo vértice hierárquico os atos praticados ou os compromissos assumidos pelas filiais, são decididos de acordo com fundamentos que desafiam qualquer construção racional e sistemática, aparecendo o pensamento jurisprudencial envolto numa espécie de nebulosa, de metáforas de valor essencialmente literário.

A jurisprudência norte-americana constitui um bom exemplo desta jurisprudência metafórica e impressionista, que tem desconsiderado a personalidade jurídica das sociedades envolvidas e imputado seccionalmente à respectiva cúpula essas ações, afirmando simplesmente que é filha, é o alias, um pseudônimo, um *alter ego*, um *adjunct*, ou seja, um acessório, um *buffer*, um para-choques, um *cloak*, uma capa, um *coat*, um casaco, um elo, um *dummy*, um fantoche, uma fachada, por vez até chama "as filhas Frankensteins", um *little hut*, um pequeno chapéu, uma máscara, um mero instrumento, um *mouthpiece*, um porta-voz, um peão, um *puppet*, um boneco, um *ecran*, um *snare*, um *shell*, ou seja, um estratagema, uma concha, uma ferramenta e um veículo, ou qualquer outra criatura da sociedade-mãe.

Num caso muito conhecido, o caso "*Wallersteiner versus Moir*", já relativamente antigo, um dos mais famosos juizes ingleses, Lord Denning, justificava assim a desconsideração da personalidade jurídica de uma filial relativamente ao seu sócio controlador. Dizia: eu também sei que tais sociedades são entidades legalmente distintas. Apesar disso, é perfeitamente claro para mim que essas sociedades não passam de bonecos ou de fantoches do Dr. Wallersteiner. Era eu que controlava, dizia, cada um dos seus movimentos, e cada uma das sociedades dançava ao seu ritmo. Era ele que puxava os cordelinhos por trás de cada uma dessas sociedades. Assim sendo, concluía ele, é meu entendimento que o tribunal deve levantar o véu dessas sociedades e tratá-las como criaturas do Dr. Wallersteiner, responsabilizando este último pelas respectivas condutas.

Ora bem, elevada a uma espécie de fórmula mágica para os paradoxos gerados pela personificação jurídica, é quase possível dizer que o jurista que hoje lança mão da técnica da desconsideração da personalidade jurídica está um bocadinho para o Direito como aquele médico que tendo diante de si um paciente que está com febre e não sendo capaz de diagnosticar, na verdade, de que doença padece, fala vagamente em “uma virose” e lhe prescreve uma aspirina.

Esta estratégia contudo também tem algumas debilidades do ponto de vista econômico. Por quê? Por uma razão simples e bastante estudada, e sobre a qual não vale a pena avançar muito, uma vez que é um fenômeno bem estudado, é uma estratégia que dá azo aos conhecidos fenômenos de *moral hazard* e a comportamentos chamados de *free ride*, ou seja, apanhar uma carona, por parte das empresas multinacionais, porque, no fundo, incentiva essas empresas a utilizarem as suas típicas estruturas jurídicas policêntricas como uma espécie de mecanismos ou de instrumentos *self-services* de externalização do risco da exploração empresarial.

Aliás, esse problema tem-se agravado, dado que tem sido revelado por vários estudos. Existe um número suficiente de empresas, sobretudo aquelas que operam esses segmentos de mercado de alto risco, ou seja, a indústria nuclear, aeronáutica, espacial, farmacêutica, a biotecnológica, a química, como era o caso de Bhopal e outras semelhantes, várias empresas nesses segmentos de mercados que optam por se organizar sob forma de complexos agregados de sociedades individuais, frequentemente sediadas em países subdesenvolvidos e criadas para explorar as suas atividades econômicas mais melindrosas, aquilo que, por vezes, se chama “dirty business”, ou atividades com elevadas externalidades econômicas e sociais, simplesmente como forma de evitar ou, pelo menos, externalizar a sua exposição ao risco empresarial.

Como já alguém disse, quando aplicada às empresas multinacionais, a solução tradicional ou o regime clássico da responsabilidade empresarial é um convite à irresponsabilidade dos empresários e dos gestores.

Nos antípodas deste modelo tradicional, vamos encontrar uma segunda estratégia regulatória absolutamente revolucionária em sede do problema da responsabilidade empresarial multinacional. Aquilo que aqui designei por estratégia do controlo societário também se poderia chamar de estratégia da unidade econômica.

Tal estratégia aparece pela primeira vez lançada em propostas elaboradas no âmbito da União Europeia nos anos 80, no quadro da harmonização dos direitos europeus e quanto aos problemas da responsabilidade da empresa multinacional, com base, não no dogma da autonomia das sociedades, mas na realidade do controle societário. Ou seja, de acordo com o princípio fundamental segundo o qual a cúpula da empresa multinacional deve ser responsabilizada por todo o passivo das filiais que estão integradas no seu primo, pela simples, mas decisiva razão, de que a primeira controla a vida, o governo, a administração e a gestão empresarial das últimas, formando assim uma empresa economicamente unitária.

Portanto, a grande diferença é essa, ao passo que concessão tradicional assente no dogma da autonomia societária sustenta uma aplicação rígida, digamos, do sacrossanto princípio da responsabilidade limitada dos acionistas, esta nova estratégia, arrancando do pressuposto oposto, isto é, no fundo, da realidade, do controle societário, advoga o regime jurídico de responsabilidade ilimitada da sociedade-mãe.

Não obstante o contributo que ela trouxe ao debate científico, sobretudo o abanão que deu ao imobilismo da perspectiva clássica, exige, na verdade, reconhecer que esta estratégia regulatória também não parece poder aspirar a ser a solução para o nosso problema. Desde logo, por estranho que isso possa parecer, porque é uma solução que também padece dos mesmos vícios de insegurança e de inconsistência jurídica que caracterizam a solução tradicional. É, desde logo, uma solução insegura, porque assente num conceito que está mal definido, o conceito de controle. O que significa um conceito cujo conteúdo ainda permanece vago. Isso acabaria por expor as empresas multinacionais ao risco de se verem permanentemente envolvidas em ações judiciais de responsabilidade por passivos das suas filiais, cujo resultado final acabaria por pender, em grande medida, das próprias idiossincrasias da construção jurisprudencial do conceito de controle.

É solução também inconsistente. Por quê? Porque se trata de estratégia que impõe indiscriminadamente uma solução uniforme para todo tipo de empresas multinacionais. O que quer dizer que ela é uma solução a qual iria penalizar individualmente as empresas multinacionais altamente descentralizadas, nas quais o poder de controle, exercido pela cúpula sobre as filiais, é exercido de forma muito tênue e, portanto, em que as filiais se portam praticamente quase como se de sociedades autônomas se tratassem.

Isso significa que, na maior parte dos casos, os passivos dessas filiais serão normalmente imputáveis em iniciativas econômicas da própria gestão da filial; e não podem ser imputados ao controle da cúpula ou até por penalizar também o endividamento, de um modo geral, qualquer empresa multinacional sempre que as dívidas, os passivos ou até a insolvência de uma determinada filial decorressem de circunstâncias puramente fortuitas, puramente imprevistas, que nada têm a ver com o poder de controle exercido pela cúpula da empresa, por exemplo: catástrofes naturais; a insolvência da filial é devida à insolvência dos seus próprios credores; crises generalizadas, por exemplo, dos mercados financeiros; greves ou convulsões políticas-sociais, etc. Ou seja, o que quero dizer com isso é que o passivo de uma filial, de uma empresa multinacional pode ter a sua origem em circunstâncias que nada têm a ver com o poder de controle exercido pela cúpula grupal.

Essa solução, que aponta para uma responsabilidade ilimitada, acabaria por penalizar essas empresas multinacionais.

Por outro lado também, há debilidades do ponto de vista econômico, porque esse poder regulatório acabaria por forçar as próprias empresas multinacionais a adotarem estruturas de governo e de gestão economicamente ineficientes, ou seja, acabaria por forçar as multinacionais a adotarem estruturas organizativas altamente centralizadas, assentes, portanto, num controle muito

apertado de casa-mãe sobre as filiais como única forma de estas se precaverem contra passivos inesperados das suas filiais pelas quais pudessem responder.

Além de ser uma estratégia que também acabaria, talvez, por premiar indevidamente os credores e os sócios minoritários das filiais, para quem este regime de responsabilidade ilimitada por dívidas, equivaleria, na prática, a uma espécie de seguro contra o risco de insolvência da sua sociedade de que já não beneficiam, em contrapartida, os credores ou os sócios minoritários de uma sociedade normal, independente.

Finalmente, algures a meio caminho entre essas duas, ainda é possível encontrar uma terceira estratégia regulatória relativa aos problemas da responsabilidade empresarial multinacional. Falo aqui do modelo dualista, modelo esse que foi, pela primeira vez, implantado ou adotado na Alemanha e que depois foi, mais ou menos, exportado para países de latitudes tão várias como Portugal, de certa maneira o Brasil, antes disso; a Hungria, em 1988; a Rússia, em 95; ou mesmo Taiwan, em 97.

Para compreender melhor esse novo tipo de estratégia regulatória, que chamei de “modelo dualista”, é necessário, desde já, esclarecer que a regulação germânica das empresas multinacionais assenta numa distinção fundamental entre grupos societários de direito e grupos societários de fato. Aliás, convém salientar que esse tipo de estratégia não distingue, consoante a nacionalidade, as filiais, sendo assim aplicável, portanto, quer a grupos nacionais, quer a grupos multinacionais, desde que as filiais estejam sediadas no território germânico.

Ora, em que consiste essa diferença da legislação germânica, que é necessário referir aqui para depois se perceber o modo como esse país resolveu o nosso problema?

A diferença explica-se em poucas palavras. Por um lado, os grupos de direito são agrupamentos de sociedades criados e organizados com base num instrumento jurídico que foi expressamente predisposto, ungido para este efeito. Na Alemanha, o contrato, o domínio, ou a participação a 100% – algo semelhante, por exemplo, ao caso da subsidiária integral no Brasil, ao que pude perceber – passa a estar submetido a um regime jurídico totalmente seccional, totalmente regulador dos cânones mais gerais do Direito Societário. No essencial, o regime dos grupos de direito traduz, por um lado, na atribuição à sociedade-mãe de um poder de controle legal sobre as sociedades filiais e, em contrapartida, numa responsabilidade global e automática da mãe pelas dívidas dessas filiais.

Do outro lado, temos os chamados “grupos de fato”, que se definem negativamente como todos aqueles agrupamentos que se organizaram com base em qualquer outro tipo de instrumento que não um desses que acabei de referir; normalmente são agrupamentos organizados com base em participações maioritárias de capital e cujo funcionamento interno, pelo contrário, se processa de acordo com as regras gerais do Direito Societário.

Uma vez que a sociedade-mãe não é titular de um poder legal de controle sobre as suas filiais, mas simplesmente um mero poder de fato, compreende-se que a sociedade-mãe não esteja

obrigada a responder, em princípio, pelas dívidas das filiais, a não ser quando tenha exercido esse poder de fato no sentido prejudicial aos interesses dessa mesma filial.

Volvido quase meio século desde a sua aparição, é hoje mais ou menos consensual, mesmo na própria Alemanha, que esse modelo dualista não vingou ou naufragou, para utilizar a expressão de Klaus Hopt, talvez um dos mais importantes estudiosos germânicos dessa matéria na própria Alemanha.

Em meu entender, a razão fundamental do fracasso dessa regulação residiu na tentativa vã de reconduzir toda a fenomenologia, toda a variedade prática da empresa multinacional ao quadro de uma alternativa composta apenas por dois modelos altamente formalizados e rígidos. De um lado, estão os grupos de fato, os quais são o modelo que visa preservar a autonomia jurídica das sociedades filiais, e que se mostra um modelo que, do ponto de vista organizativo, na melhor das hipóteses, serve para as empresas multinacionais altamente centralizadas; e, de outro, os grupos de direito, cuja disciplina visa basicamente legitimar, em toda a sua plenitude, o controle exercido também sobre as filiais, apresentando-se, nesse caso, como único modelo legal possível ou admissível para multinacionais altamente centralizadas.

Se quisermos dizer tudo isso de outro modo, ao passo que a estratégia tradicional vigente nos Estados Unidos da América tende a ver a empresa multinacional exclusivamente da perspectiva do princípio clássico da autonomia societária e a “estratégia revolucionária”, chamemos-na assim, que chegou a ser proposta na União Europeia, propõe-se perspectivar a empresa multinacional do ângulo, do princípio oposto do controle societário, a estratégia regulatória alemã procurou encontrar uma via intermediária entre essas duas estratégias, entre esses dois extremos, e acabou por disciplinar a empresa ou grupo multinacional com base numa rígida separação entre estes dois princípios: a autonomia por um lado, para os grupos de fato, e controle para os grupos de direito.

Isso é crucial para compreender o insucesso dessa estratégia regulatória no específico domínio da responsabilidade da empresa multinacional. Uma vez que foram previstos dois regimes de responsabilidade diametralmente diferentes para os grupos de direito e os grupos de fato, para as empresas multinacionais organizadas segundo instrumentos jurídicos próprios ou para as empresas multinacionais construídas com base apenas em participações maioritárias de capital, então um divórcio entre norma e realidade surge inevitavelmente sempre que as estruturas reais das empresas multinacionais não encaixam nas estruturas formais idealizadas pelo legislador.

É por isso que, no âmbito dos grupos de direito, o regime da responsabilidade ilimitada da sociedade-mãe penaliza injustamente as multinacionais altamente descentralizadas, e concede uma proteção talvez injustificada aos credores dessas filiais, porque, muitas vezes, nesses casos, o passivo dessas filiais resulta de processos de administração totalmente internos à própria filial; e, por outro lado, inversamente, no caso dos grupos de fato, onde já vigora a regra geral da responsabilidade limitada, o sistema pode dar origem ao problema oposto, isto é, os grupos de fato serem uma espécie de porto de abrigo onde se vão refugiar a maior parte das empresas multinacionais em virtude desse regime de responsabilidade mais aligeirado.

Chegado a este ponto, o diagnóstico da situação atual não parece assim muito animador, porque, pelo menos a mim, nenhuma das principais três estratégias regulatórias até hoje desenvolvidas em nível mundial se afigura ter encontrado uma solução apta para resolver satisfatoriamente o problema da responsabilidade empresarial multinacional.

Talvez pudesse empregar a expressão, seria aqui uma “prova de estupidez” tentar adiantar uma solução pessoal para um problema ou para um dilema que gerações de juristas sucessivas não foram capazes até hoje de solucionar. Aliás, se há alguma ideia que aqui arriscaria adiantar é justamente a oposta, ou seja, a de que essa solução não se me afigura simplesmente possível nos quadros do Direito positivo atual.

Com efeito, ultrapassada aquela fase em que temos a sensação de que podemos encontrar uma solução para os problemas; há sempre uma fase que é boa, mas depois percebemos que não é bem assim. Minha atenção, a partir de certo momento, concentrou-se, digamos, mais humildemente em tentar perceber o porquê, isto é, o porquê do fracasso dessas estratégias regulatórias.

Quer dizer, como é possível explicar que sucessivas gerações de juristas de altíssima qualidade, de ambos os lados do Atlântico, tanto na Europa como nos Estados Unidos, no Brasil, alguns dos quais até devotaram uma parte significativa das suas vidas a tentar resolver esse problema, não tenham até hoje encontrado uma solução satisfatória. Como se explica que as ordens jurídicas, sejam da *civil law* sejam da *common law*, não tenham até hoje, ao fim de tantas décadas, encontrado uma estratégia regulatória consistente para a responsabilidade da empresa multinacional e, até de um modo mais geral, para o estatuto jurídico da empresa multinacional, sobretudo tendo presentes os números com que abri essa minha intervenção de hoje, que são bastante elucidativos sobre a importância dessa forma de organização da empresa.

Essa perplexidade, no fundo, sempre me chocou. E a resposta que tenho para essa perplexidade e que hoje, enfim, humildemente submeto à vossa consideração é a seguinte: a empresa multinacional constitui, no fundo, o resultado de um paradoxo ou de uma contradição interna da própria ordem jurídica, mais concretamente uma contradição interna do próprio Direito Societário. E, por essa razão, jamais será possível regular com êxito essa forma de organização empresarial se não se resolver primeiro esse paradoxo regulatório.

Tentarei, muito brevemente, para concluir, explicar os fundamentos desta minha ideia.

Primeiro, a ideia que gostaria de ressaltar é a de que empresa multinacional é uma forma híbrida de organização da empresa, cuja possibilidade e existência resultam da combinação criativa entre dois princípios. Dois princípios estruturantes, não só do Direito, mas também da vida das empresas, que são o princípio da autonomia e o do controle das sociedades.

Desde logo, autonomia e controle são princípios estruturantes da própria organização da empresa multinacional. A autonomia e o controle são os dois polos extremos de um espectro muito variado e praticamente insistemizável de distribuição do poder no seio da empresa multinacional. A empresa multinacional, tal como centralização e descentralização, são as duas formas básicas

de governo de uma empresa multinacional. As empresas multinacionais podem ser ou altamente centralizadas, em que a cúpula exerce um controle muito intrusivo na gestão das filiais ou altamente descentralizadas, em que a intervenção da cúpula se resume praticamente a matérias chaves que são essenciais para a sobrevivência e maximização lucrativa da própria empresa como um todo.

Portanto, autonomia e controle são, em minha opinião, os dois princípios estruturantes da natureza econômica e organizativa das empresas multinacionais, mas também o são de um ponto de vista jurídico, de um ponto de vista legal. Se pensarmos bem, a pluralidade jurídica, que é típica da empresa multinacional, não é senão a necessária e direta consequência da existência de um princípio fundamental da autonomia societária. Se não fosse a força deste dogma da autonomia societária – que é um dogma centenário –, o nascimento e a existência de empresa multinacional, que ocorreu durante o século XX, teria sido pura e simplesmente impensável, porque qualquer empresa nacional que desejasse expandir, internacionalizar sua atividade para outros países do mundo, apenas tinha ao seu dispor a fusão, a aquisição de ativos ou outras técnicas concentracionistas, as quais envolvem, digamos, a perda de individualidade jurídica. E isso teria originado, obviamente, estruturas empresariais rígidas, colossais e finalmente ingovernáveis.

Por outro lado, a típica unidade econômica ou direção econômica unitária da empresa multinacional teria sido também impossível se as próprias ordens legais não tivessem acolhido (estou a falar das ordens legais, não simplesmente de uma questão da realidade) o princípio do controle societário. Não fora a legítima ação expressa de uma variedade enorme de mecanismos de controle intersocietário pelas legislações mercantis atuais – mecanismos financeiros, contratuais, organizativos, estatutários, pessoais etc. –, a criação de uma direção econômica unitária que pudesse assegurar a consistência da situação da empresa multinacional no terreno teria sido pura e simplesmente impossível. Quer dizer, no máximo, teria sido possível criarem-se alianças estratégicas mais ou menos informais entre empresas sediadas em diferentes territórios, mas de natureza puramente informal. Portanto, algo muito diferente daquilo que hoje a empresa multinacional, tal como a conhecemos, é.

Ou seja, a empresa multinacional não pode ser considerada nem simplesmente como uma mera decorrência do princípio da autonomia societária, nem exclusivamente como fruto do princípio concorrente e antagônico do controle societário, mas antes e aí sim o produto de uma criativa e paradoxal combinação ou articulação entre esses dois princípios.

É por isso que, vistas as coisas por esse prisma, a natureza enigmática da empresa multinacional e o seu tradicional caráter refratário à regulação jurídica, que tem seduzido, mas também tem frustrado gerações de juristas, afigura-se surpreendentemente cristalino, ou seja, a tensão paradoxal entre a autonomia jurídica das partes e a unidade econômica do todo, mais não é senão o resultado ou uma ilustração da tensão sobre a qual repousa o próprio Direito Societário no seu conjunto. Ou seja, um ramo jurídico que, muito embora historicamente nascido para promover a autonomia das sociedades comerciais, veio mais tarde a legalizar o controle das sociedades, com a consequente distribuição dessa mesma autonomia.

Eis, portanto, como, ao cabo de uma longa viagem iniciada com o propósito de analisar o problema da responsabilidade da empresa multinacional, acabo por desaguar numa conclusão um bocado surpreendente de que o Direito Comercial dos tempos modernos, mais concretamente o Direito Societário, é um ramo de Direito que está construído sob um verdadeiro paradoxo regulatório, ou seja, é um ramo jurídico que está construído sobre dois princípios jurídicos contraditórios, o princípio da autonomia e o princípio do controle.

Isso se percebe melhor recorrendo à história. É um fato ignorado, ou pelo menos esquecido, que o controle intersocietário, o controle de sociedades sobre sociedades, era algo totalmente proibido pelas leis, pelos tribunais e até pela doutrina das ordens jurídicas societárias primitivas, quer da *common law*, quer da *civil law*.

Por muito estranho que se possa hoje soar aos ouvidos de um jurista comercialista dos nossos dias, na verdade, a história é que os países fundadores do Direito Societário encravam o fenômeno do controle intersocietário, o fenômeno do controle das sociedades por sociedades, como algo inconcebível. E realmente, pelas leis societárias iniciais do século XIX, era proibido que uma sociedade pudesse adquirir participação no capital de outras sociedades.

Isso não era nada bizarro, era algo até compreensível, visto que o Direito Societário é um Direito que deve a sua existência a uma longa e penosa luta travada em torno da emergência da sociedade, como se a lei da afirmação da sociedade fosse algo como um sujeito jurídico autônomo, a qual só acabou por prevalecer nos finais do século XIX, com o abandono do sistema da concessão e a substituição pelo princípio do registro. Portanto, era natural, naquele tempo, que a autonomia das sociedades fosse algo muito importante.

O que aconteceu foi que, algumas décadas após o seu nascimento oficial, numa daquelas evoluções aleatórias do Direito – e a história do Direito é fértil – os legisladores societários, um pouco por todo o mundo, sob a pressão do mundo dos negócios, começaram a admitir e a consagrar progressivamente instrumentos legais, que visavam permitir precisamente a uma sociedade poder adquirir o controle por dentro de outra sociedade. Esses mecanismos são hoje conhecidos de todos: mecanismos de natureza financeira; mecanismos de natureza estatutária – com exceção ao princípio da proporcionalidade entre capital e voto, conhecido por todos –; acordos parciais; mecanismos contratuais, contratos de empresa; mecanismos até pessoais, a própria identidade dos membros dos órgãos da administração das estruturas acionistas da sociedade.

Enfim, existe toda uma plêiade de mecanismos de controle das sociedades sobre sociedades que tiveram o seguinte resultado: um ramo jurídico que tão custosamente tentou e conseguiu impor, nas ordens jurídicas atuais, um modelo da sociedade comercial como pessoa jurídica autônoma e soberana, é agora o mesmo ramo que é responsável pela introdução de mecanismos legais e institucionais aptos a destruir essa autonomia e a subverter essa soberania.

Pode-se afirmar que o sistema normativo do moderno Direito das Sociedades tem ínsito em si mesmo um verdadeiro paradoxo, ou seja, é um ramo que está assente numa quase

esquizofrênica contradição interna, porque a regulação jurídica da sociedade comercial encontra-se adjudicada, hoje, a um ramo do Direito que se encontra assente em princípios regulatórios conflitantes. Ou seja, por um lado, a sociedade como entidade independente e, por outro, a sociedade como entidade dependente e controlada, e que consequentemente, também promove modelos regulatórios opostos pela própria organização da empresa – empresa societária, por um lado, e empresa multinacional, por outro.

Mas se assim é, e regressando ao tema central, para finalizar, outra conclusão parece forçosa. É que as empresas multinacionais são criaturas incontornáveis do mundo econômico contemporâneo, que foram geradas no ventre geneticamente antinômico do Direito Societário moderno. E, portanto, as razões que tornaram possíveis o seu nascimento são as mesmas que explicam os fracassos e os becos sem saída da sua disciplina atual. Por isso, a minha convicção é que qualquer regulação futura jurídica deste fenómeno apenas poderá ter êxito quando sejam reconsignadas de um modo consistente e global das próprias fundações do Direito Societário, desfazendo, digamos assim, essa contradição em que este ramo repousa. Enquanto isso não for feito, não é de esperar qualquer avanço ou qualquer progresso significativo nesta matéria.



## Encerramento

FÁBIO ULHOA COELHO

*Professor de Filosofia do Direito, Direito Comercial e Empresarial da Universidade Católica de São Paulo*

O Professor Alfredo precisou se ausentar um pouco antes, então coube a mim falar em nome da Comissão de Coordenação Científica e expressar – aqui, a primeira palavra que me ocorre – gratidão. Acho que os comercialistas de todo o Brasil têm uma dívida de gratidão com o Ministro João Otávio de Noronha, com o Ministro Ruy Rosado de Aguiar, com o Centro de Estudos Judiciários do Conselho de Justiça Federal. Uma dívida de gratidão pela realização deste evento, que marca, sinaliza a revitalização da nossa disciplina.

O Direito Comercial, que, até há pouco tempo, estava relegado a quase um esquecimento, volta com todo o vigor. Esses enunciados que aprovamos, parece-me, representam a prova mais fiel, mais significativa do quanto essa disciplina tem para discutir, para criar consensos, para explorar novos temas.

Gostaria de, em nome da Comissão – acho que expresso o sentimento de todos –, dizer da grande alegria que foi participar, assim que convocados pelo Ministro João Otávio de Noronha, desta jornada desde o início. E falar que estamos com o sentimento de dever cumprido e que queremos muito poder colaborar com a II Jornada de Direito Comercial, assim que for convocada pelo Conselho da Justiça Federal.

*JOÃO OTÁVIO DE NORONHA*

*Ministro Corregedor-Geral da Justiça Federal  
e Diretor do Centro de Estudos Judiciários*

Agradeço à Comissão e ao Ministro Ruy Rosado. Sem ele, não teríamos realizado a Jornada de Direito Civil e talvez tivéssemos tido dificuldade de realizar a de Direito Comercial. É preciso alguém que tenha muito equilíbrio para conciliar os comercialistas.

Conversando há dois anos com o Professor Fábio Ulhoa, num congresso de Direito Comercial, sobre a reforma do Código Comercial, sugeri a realização de uma jornada de Direito Comercial. Está aí a primeira, e o sucesso não poderia ser maior.

Professor Paulo Penalva, a quem estimo de longa data. Tornamo-nos amigos quando ambos concorriamos ao Superior Tribunal de Justiça. Eu tinha uma dose de força política maior naquela época. Hoje, certamente seria ele o escolhido. Mas estou lá esperando, votando nele sempre, esperando para que ele seja logo um dos representantes do quinto, meu colega comercialista, no Superior Tribunal de Justiça. Sua participação foi fundamental. Aliás, Vossa Excelência é um dos juristas mais bem quistos, não só no Rio de Janeiro, mas também no Brasil todo.

Quando se precisa que algo aconteça, convoca-se a Professora Ana Frazão para a comissão, que ela faz acontecer. Ela trabalha, sabe conciliar, apaziguar. É uma jovem de talento. Já não é mais promessa, a Ana é realidade no mundo do Direito Empresarial, a quem agradeço. Agora, conselheira do Cade, depois de ter sido professora e diretora da UnB. Ficamos muito felizes de contar, mais uma vez, com a sua participação.

Quero prestar uma homenagem especial ao, talvez hoje não só um dos mais prestigiados, mas também um dos mais antigos comercialistas do Brasil, belga naturalizado brasileiro, Professor Arnoldo Wald, com quem tive o prazer de aprender Direito Comercial. Aliás, a primeira obra – poucos sabem disso – sobre a correção monetária no direito brasileiro foi a sua tese de doutorado. Tive o prazer de mostrá-la na minha biblioteca. A obra é de 1956, o ano em que nasci. Está aí a razão do prestígio da obra.

Também tenho de agradecer aos senhores juízes. Não há jornada sem os juízes federais, sem os desembargadores federais, sem os desembargadores estaduais; e nem seria agradável uma jornada sem a polêmica dos advogados, porque enriquece o debate. Juízes, promotores, advogados sentados lado a lado, todos somos estudantes eternos do Direito, aprendizes costumeiros do Direito. E essa convivência nos aproxima. Faz-nos conhecer melhor e também sermos mais tolerantes, porque sabemos da dificuldade daquele que ao nosso lado senta hoje, que amanhã estará de toga, ou na tribuna, ou emitindo um parecer.

Agradeço aos participantes, aos coordenadores ao Professor Arnoldo Wald e aos funcionários do CEJ, comandados pela Doutora Rai. Agradeço ainda aos funcionários das demais áreas do Conselho da Justiça Federal, ao Ministro Felix Fischer pelo apoio dado e a todos que propiciaram a realização deste evento. Com essas palavras, declaro encerrada a primeira das jornadas de Direito Comercial.

## Enunciados aprovados

### I JORNADA DE DIREITO COMERCIAL

#### EMPRESA E ESTABELECIMENTO

1. Decisão judicial que considera ser o nome empresarial violador do direito de marca não implica a anulação do respectivo registro no órgão próprio nem lhe retira os efeitos, preservado o direito de o empresário alterá-lo.
2. A vedação de registro de marca que reproduza ou imite elemento característico ou diferenciador de nome empresarial de terceiros, suscetível de causar confusão ou associação (art. 124, V, da Lei n. 9.279/1996), deve ser interpretada restritivamente e em consonância com o art. 1.166 do Código Civil.
3. A Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI não é sociedade unipessoal, mas um novo ente, distinto da pessoa do empresário e da sociedade empresária.
4. Uma vez subscrito e efetivamente integralizado, o capital da empresa individual de responsabilidade limitada não sofrerá nenhuma influência decorrente de ulteriores alterações no salário mínimo.
5. Quanto às obrigações decorrentes de sua atividade, o empresário individual tipificado no art. 966 do Código Civil responderá primeiramente com os bens vinculados à exploração de sua atividade econômica, nos termos do art. 1.024 do Código Civil.
6. O empresário individual regularmente inscrito é o destinatário da norma do art. 978 do Código Civil, que permite alienar ou gravar de ônus real o imóvel incorporado à empresa, desde que exista, se for o caso, prévio registro de autorização conjugal no Cartório de Imóveis, devendo tais requisitos constar do instrumento de alienação ou de instituição do ônus real, com a consequente averbação do ato à margem de sua inscrição no Registro Público de Empresas Mercantis.
7. O nome de domínio integra o estabelecimento empresarial como bem incorpóreo para todos os fins de direito.

8. A sub-rogação do adquirente nos contratos de exploração atinentes ao estabelecimento adquirido, desde que não possuam caráter pessoal, é a regra geral, incluindo o contrato de locação.

## DIREITO SOCIETÁRIO

9. Quando aplicado às relações jurídicas empresariais, o art. 50 do Código Civil não pode ser interpretado analogamente ao art. 28, § 5º, do CDC ou ao art. 2º, § 2º, da CLT.

10. Nas sociedades simples, os sócios podem limitar suas responsabilidades entre si, à proporção da participação no capital social, ressalvadas as disposições específicas.

11. A regra do art. 1.015, parágrafo único, do Código Civil deve ser aplicada à luz da teoria da aparência e do primado da boa-fé objetiva, de modo a prestigiar a segurança do tráfego negocial. As sociedades se obrigam perante terceiros de boa-fé.

12. A regra contida no art. 1.055, § 1º, do Código Civil deve ser aplicada na hipótese de inexatidão da avaliação de bens conferidos ao capital social; a responsabilidade nela prevista não afasta a desconsideração da personalidade jurídica quando presentes seus requisitos legais.

13. A decisão que decretar a dissolução parcial da sociedade deverá indicar a data de desligamento do sócio e o critério de apuração de haveres.

14. É vedado aos administradores de sociedades anônimas votarem para aprovação/rejeição de suas próprias contas, mesmo que o façam por interposta pessoa.

15. O vocábulo “transação”, mencionado no art. 183 § 1º, d, da Lei das S.A., deve ser lido como sinônimo de “negócio jurídico”, e não no sentido técnico que é definido pelo Capítulo XIX do Título VI do Livro I da Parte Especial do Código Civil brasileiro.

16. O adquirente de cotas ou ações adere ao contrato social ou estatuto no que se refere à cláusula compromissória (cláusula de arbitragem) nele existente; assim, estará vinculado à previsão da opção da jurisdição arbitral, independentemente de assinatura e/ou manifestação específica a esse respeito.

17. Na sociedade limitada com dois sócios, o sócio titular de mais da metade do capital social pode excluir extrajudicialmente o sócio minoritário desde que atendidas as exigências materiais e procedimentais previstas no art. 1.085, caput e parágrafo único, do CC.

18. O capital social da sociedade limitada poderá ser integralizado, no todo ou em parte, com quotas ou ações de outra sociedade, cabendo aos sócios a escolha do critério de avaliação das respectivas participações societárias, diante da responsabilidade solidária pela exata estimação dos bens conferidos ao capital social, nos termos do art. 1.055, § 1º, do Código Civil.

19. Não se aplica o Código de Defesa do Consumidor às relações entre sócios/acionistas ou entre eles e a sociedade.

## OBRIGAÇÕES EMPRESARIAIS, CONTRATOS E TÍTULOS DE CRÉDITO

20. Não se aplica o Código de Defesa do Consumidor aos contratos celebrados entre empresários em que um dos contratantes tenha por objetivo suprir-se de insumos para sua atividade de produção, comércio ou prestação de serviços.

21. Nos contratos empresariais, o dirigismo contratual deve ser mitigado, tendo em vista a simetria natural das relações interempresariais.

22. Não se presume solidariedade passiva (art. 265 do Código Civil) pelo simples fato de duas ou mais pessoas jurídicas integrarem o mesmo grupo econômico.

23. Em contratos empresariais, é lícito às partes contratantes estabelecer parâmetros objetivos para a interpretação dos requisitos de revisão e/ou resolução do pacto contratual.

24. Os contratos empresariais coligados, concretamente formados por unidade de interesses econômicos, permitem a arguição da exceção de contrato não cumprido, salvo quando a obrigação inadimplida for de escassa importância.

25. A revisão do contrato por onerosidade excessiva fundada no Código Civil deve levar em conta a natureza do objeto do contrato. Nas relações empresariais, deve-se presumir a sofisticação dos contratantes e observar a alocação de riscos por eles acordada.

26. O contrato empresarial cumpre sua função social quando não acarreta prejuízo a direitos ou interesses, difusos ou coletivos, de titularidade de sujeitos não participantes da relação negocial.

27. Não se presume violação à boa-fé objetiva se o empresário, durante as negociações do contrato empresarial, preservar segredo de empresa ou administrar a prestação de informações reservadas, confidenciais ou estratégicas, com o objetivo de não colocar em risco a competitividade de sua atividade.

28. Em razão do profissionalismo com que os empresários devem exercer sua atividade, os contratos empresariais não podem ser anulados pelo vício da lesão fundada na inexperiência.

29. Aplicam-se aos negócios jurídicos entre empresários a função social do contrato e a boa-fé objetiva (arts. 421 e 422 do Código Civil), em conformidade com as especificidades dos contratos empresariais.

30. Nos contratos de shopping center, a cláusula de fiscalização das contas do lojista é justificada desde que as medidas fiscalizatórias não causem embaraços à atividade do lojista.

31. O contrato de distribuição previsto no art. 710 do Código Civil é uma modalidade de agência em que o agente atua como mediador ou mandatário do proponente e faz jus à remuneração devida por este, correspondente aos negócios concluídos em sua zona. No contrato de distribuição autêntico, o distribuidor comercializa diretamente o produto recebido do fabricante ou fornecedor, e seu lucro resulta das vendas que faz por sua conta e risco.

32. Nos contratos de prestação de serviços nos quais as partes contratantes são empresários e a função econômica do contrato está relacionada com a exploração de atividade empresarial, as partes podem pactuar prazo superior a quatro anos, dadas as especificidades da natureza do serviço a ser prestado, sem constituir violação do disposto no art. 598 do Código Civil.

33. Nos contratos de prestação de serviços nos quais as partes contratantes são empresários e a função econômica do contrato está relacionada com a exploração de atividade empresarial, é lícito às partes contratantes pactuarem, para a hipótese de denúncia imotivada do contrato, multas superiores àquelas previstas no art. 603 do Código Civil.

34. Com exceção da garantia contida no artigo 618 do Código Civil, os demais artigos referentes, em especial, ao contrato de empreitada (arts. 610 a 626) aplicar-se-ão somente de forma subsidiária às condições contratuais acordadas pelas partes de contratos complexos de engenharia e construção, tais como EPC, EPC-M e Aliança.

35. Não haverá revisão ou resolução dos contratos de derivativos por imprevisibilidade e onerosidade excessiva (arts. 317 e 478 a 480 do Código Civil).

36. O pagamento da comissão, no contrato de corretagem celebrado entre empresários, pode ser condicionado à celebração do negócio previsto no contrato ou à mediação útil ao cliente, conforme os entendimentos prévios entre as partes. Na ausência de ajuste ou previsão contratual, o cabimento da comissão deve ser analisado no caso concreto, à luz da boa-fé objetiva e da vedação ao enriquecimento sem causa, sendo devida se o negócio não vier a se concretizar por fato atribuível exclusivamente a uma das partes.

37. Aos contratos de transporte aéreo internacional celebrados por empresários aplicam-se as disposições da Convenção de Montreal e a regra da indenização tarifada nela prevista (art. 22 do Decreto n. 5.910/2006).

38. É devida devolução simples, e não em dobro, do valor residual garantido (VRG) em caso de reintegração de posse do bem objeto de arrendamento mercantil celebrado entre empresários.

39. Não se aplica a vedação do art. 897, parágrafo único, do Código Civil, aos títulos de crédito regulados por lei especial, nos termos do seu art. 903, sendo, portanto, admitido o aval parcial nos títulos de crédito regulados em lei especial.

40. O prazo prescricional de 6 (seis) meses para o exercício da pretensão à execução do cheque pelo respectivo portador é contado do encerramento do prazo de apresentação, tenha ou não sido apresentado ao sacado dentro do referido prazo. No caso de cheque pós-datado apresentado antes da data de emissão ao sacado ou da data pactuada com o emitente, o termo inicial é contado da data da primeira apresentação.

41. A cédula de crédito bancário é título de crédito dotado de força executiva, mesmo quando representativa de dívida oriunda de contrato de abertura de crédito bancário em conta-corrente, não sendo a ela aplicável a orientação da Súmula 233 do STJ.

## CRISE DA EMPRESA: FALÊNCIA E RECUPERAÇÃO

42. O prazo de suspensão previsto no art. 6º, § 4º, da Lei n. 11.101/2005 pode excepcionalmente ser prorrogado, se o retardamento do feito não puder ser imputado ao devedor.

43. A suspensão das ações e execuções previstas no art. 6º da Lei n. 11.101/2005 não se estende aos coobrigados do devedor.

44. A homologação de plano de recuperação judicial aprovado pelos credores está sujeita ao controle judicial de legalidade.

45. O magistrado pode desconsiderar o voto de credores ou a manifestação de vontade do devedor, em razão de abuso de direito.

46. Não compete ao juiz deixar de conceder a recuperação judicial ou de homologar a extrajudicial com fundamento na análise econômico-financeira do plano de recuperação aprovado pelos credores.

47. Nas alienações realizadas nos termos do art. 60 da Lei n. 11.101/2005, não há sucessão do adquirente nas dívidas do devedor, inclusive nas de natureza tributária, trabalhista e decorrentes de acidentes de trabalho.

48. A apuração da responsabilidade pessoal dos sócios, controladores e administradores feita independentemente da realização do ativo e da prova da sua insuficiência para cobrir o passivo, prevista no art. 82 da Lei n. 11.101/2005, não se refere aos casos de desconsideração da personalidade jurídica.

49. Os deveres impostos pela Lei n. 11.101/2005 ao falido, sociedade limitada, recaem apenas sobre os administradores, não sendo cabível nenhuma restrição à pessoa dos sócios não administradores.

50. A extensão dos efeitos da quebra a outras pessoas jurídicas e físicas confere legitimidade à massa falida para figurar nos polos ativo e passivo das ações nas quais figurem aqueles atingidos pela falência.

51. O saldo do crédito não coberto pelo valor do bem e/ou da garantia dos contratos previstos no § 3º do art. 49 da Lei n. 11.101/2005 é crédito quirografário, sujeito à recuperação judicial.

52. A decisão que defere o processamento da recuperação judicial desafia agravo de instrumento.

53. A assembleia geral de credores para deliberar sobre o plano de recuperação judicial é una, podendo ser realizada em uma ou mais sessões, das quais participarão ou serão considerados presentes apenas os credores que firmaram a lista de presença encerrada na sessão em que instalada a assembleia geral.

54. O deferimento do processamento da recuperação judicial não enseja o cancelamento da negativação do nome do devedor nos órgãos de proteção ao crédito e nos tabelionatos de protestos.

55. O parcelamento do crédito tributário na recuperação judicial é um direito do contribuinte, e não uma faculdade da Fazenda Pública, e, enquanto não for editada lei específica, não é cabível a aplicação do disposto no art. 57 da Lei n. 11.101/2005 e no art.191-A do CTN.

56. A Fazenda Pública não possui legitimidade ou interesse de agir para requerer a falência do devedor empresário.

57. O plano de recuperação judicial deve prever tratamento igualitário para os membros da mesma classe de credores que possuam interesses homogêneos, sejam estes delineados em função da natureza do crédito, da importância do crédito ou de outro critério de similitude justificado pelo proponente do plano e homologado pelo magistrado.

## **Comissões de Trabalho**

### **I JORNADA DE DIREITO COMERCIAL**

#### **EMPRESA E ESTABELECIMENTO**

André Ricardo Cruz Fontes  
Anna Christina Gonçalves de Poli  
Bruno Nubens Barbosa Miragem  
Caio César Carvalho Lima  
Danilo Borges dos Santos Gomes de Araujo  
Edvaldo Pereira de Brito  
Euler da Cunha Peixoto  
Leonardo Honorato Costa  
Marcia Carla Pereira Ribeiro  
Márcio Tadeu Guimarães Nunes  
Marco Antonio Marcondes Pereira  
Maria Eugênia Reis Finkelstein  
Maurício Andere von Bruck Lacerda  
Paulo Leonardo Vilela Cardoso  
Paulo Salvador Frontini  
Pedro Henrique Laranjeira Barbosa  
Suzy Elizabeth Cavalcante Koury  
Walter José Faiad de Moura

## DIREITO SOCIETÁRIO

Alcir Luiz Lopes Coelho  
Alessandra Montebelo Gonsales Rocha  
Alexandre Magno de Mendonça Grandese  
Alúísio José de Vasconcelos Xavier  
Ana Lúcia Alves da Costa Arduin  
Ana Rafaela Martinez de Medeiros  
Calixto Salomão Filho  
Edson Isfer  
Eduardo Goulart Pimenta  
Fabio Torres das Candeias  
Felipe Lückmann Fabro  
Flávia Maria de Moraes Geraigire Clápis  
Francisca Auxiliadora Norjosa  
Francisco José Cahali  
Francisco Satiro de Souza Junior  
Gerson Luiz Carlos Branco  
Gilberto Deon Correa Junior  
Gustavo José Mendes Tepedino  
Gustavo Oliva Galiza  
Helena Galarza Rosa  
João Luis Nogueira Matias  
João Pedro Gebran Neto  
Karina Cardozo de Oliveira  
Kone Prieto Furtunato Cesário  
Larissa Medeiros Ferreira  
Leonardo Netto Parentoni  
Marcelo Guedes Nunes  
Marcelo Vieira von Adamek  
Marcus Elidius Michelli Almeida  
Mario Luiz Delgado Régis  
Mário Tavernard Martins de Carvalho  
Maurício Moreira Mendonça de Menezes  
Mônica de Cavalcanti Gusmão  
Murilo Zanetti Leal  
Newton de Lucca

Osmar Brina Corrêa Lima  
Paulo Sérgio Restiffe  
Raquel Rodrigues Amorim  
Rodrigo de Oliveira Botelho Corrêa  
Rodrigo Magalhães  
Rubia Carneiro Neves  
Tiago Asfor Rocha Lima  
Unie Caminha  
Viviane Muller Prado  
Zacarias Carvalho Silva

## **OBRIGAÇÕES EMPRESARIAIS, CONTRATOS E TÍTULOS DE CRÉDITO**

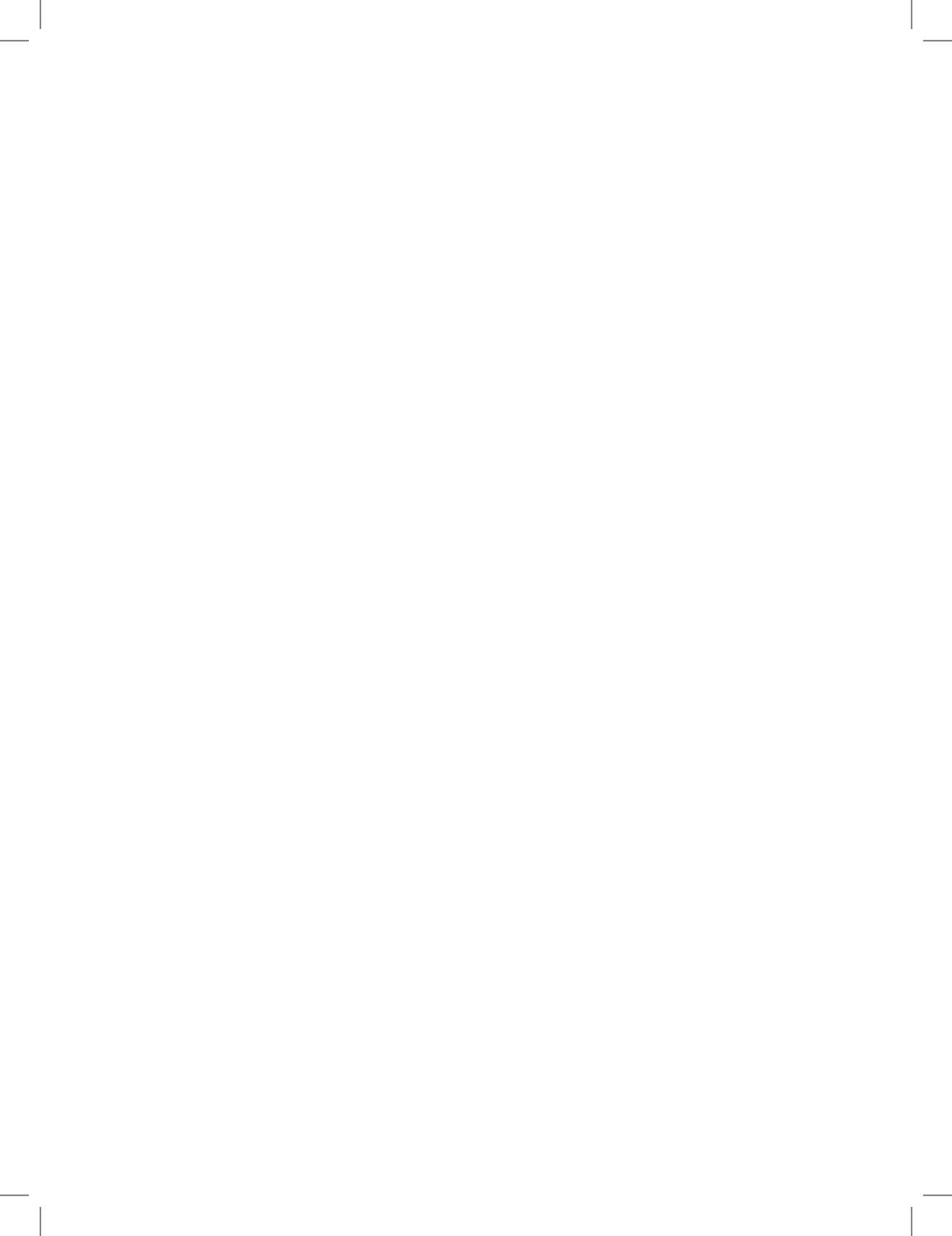
Alexandre Borzani  
Alexandre Ferreira de Assumpção Alves  
André Luiz Santa Cruz Ramos  
Antônio Evangelista de Souza Netto  
Carlos Rebelo Júnior  
Carlos Santos de Oliveira  
Cesar Augusto Guimarães Pereira  
Eduardo Oliveira Agostinho  
Eduardo Silva Bitti  
Fábio de Oliveira Azevedo  
Fábio Ricardo Medeiros Lima  
Fábio Ulhoa Coelho  
Fernando Quadros da Silva  
Flávio Tartuce  
Franklin Vieira dos Santos  
Guilherme Calmon Nogueira Da Gama  
Helena Elias Pinto  
Ingeborg Schwenzer  
Jorge Antonio Maurique  
José Reynaldo Peixoto de Souza  
Leonardo Toledo da Silva  
Luciano Benetti Timm  
Luiz Antonio Soares

Mairan Gonçalves Maia Junior  
Marcelo David Gonçalves  
Marcos Andrey de Sousa  
Marcos Paulo Félix da Silva  
Marcus Vinicius Alcântara Kalil  
Marlon Tomazette  
Nildo Masini  
Paula Forgioni  
Paulo Cesar Busnardo Junior  
Paulo Luiz de Toledo Piza  
Paulo Roberto Ribeiro Nalin  
Pedro Eugenio Pereira Bargiona  
Pedro Mansur Gonçalves  
Priscilla Menezes da Silva  
Ricardo Orofino da Luz Fontes  
Rodrigo Octávio Broglia Mendes  
Silvano José Gomes Flumignan

## **CRISE DA EMPRESA: FALÊNCIA E RECUPERAÇÃO**

Alexandra Musierachi Bank  
André Fernandes Estevez  
Arthur Mendes Lobo  
Cássio Cavalli  
Cesio Sandoval  
Cinira Gomes Lima Melo Peres  
Edson Freitas de Oliveira  
Érica Guerra da Silva  
Francisco de Assis Basilio de Moraes  
Francisco Geraldo Apoliano Dias  
Guilherme Couto de Castro  
Ivanildo Figueiredo  
Ivo Waisberg  
Jorge Antônio Maurique  
Jorge Luiz Lopes do Canto  
Juan Luiz Souza Vazquez  
Leonardo Araujo Marques

Manoel de Queiroz Pereira Calças  
Maria Bernadete Miranda  
Moacyr Lobato de Campos Filho  
Oksandro Osdival Gonçalves  
Orlando Kalil Filho  
Paulo de Carvalho Balbino  
Paulo de Moraes Penalva Santos  
Paulo Fernando Campos Salles de Toledo  
Roberto Júlio da Trindade Júnior  
Rogerio Moreira Alves  
Rosemarie Adalardo Filardi  
Sabrina Maria Fadel Becue  
Sérgio Mourão Correia Lima  
Sérgio Murilo Santos Campinho  
Sheila Christina Neder Cerezetti  
Thiago Diamante  
Thiago Peixoto Alves  
Wilges Bruscato



**Impressão**  
Coordenadoria de Serviços Gráficos  
da Secretaria de Administração do Conselho da Justiça Federal

