

**OS IMPACTOS DA PANDEMIA DA COVID-19 NA ECONOMIA BRASILEIRA E A
PERSPECTIVA DA LEGISLAÇÃO FALIMENTAR
THE IMPACTS OF THE COVID-19 PANDEMIC IN THE BRAZILIAN ECONOMY
AND THE PERSPECTIVE OF THE BANKRUPTCY LAW**

Ana Cláudia Guerra Barbosa¹
Liége Alendes de Souza²

RESUMO: O presente artigo objetiva analisar os impactos decorrentes da pandemia da Covid-19 na economia brasileira, sendo estes relacionados à recuperação judicial de empresas e as quebras decorrentes da crise sanitária mundial. Assim, para atingir os objetivos propostos, será verificado em um primeiro momento a efetividade dos princípios da livre iniciativa e função social da empresa, previstos na Constituição Federal, comparando o cenário atual com a Crise de 1929 e a solução encontrada na época. Na sequência, será analisada a atual legislação falimentar, fazendo um comparativo com o Decreto-Lei 7.661/1945 e a atualização prevista na Lei 14.112/2020. Por fim, serão analisados os dados do impacto da pandemia da Covid-19 na economia brasileira e se as medidas para conter a crise econômica foram efetivas. O método de abordagem será o indutivo, tendo em vista a necessidade de uma análise dos efeitos da pandemia no Brasil, em uma abordagem geral, e consecutivamente, comparação do número de recuperações judiciais e quebras que ocorreram no período de 2019 a 2020. O método de procedimento será o bibliográfico, pois trata-se de pesquisa em livros e artigos científicos. Como problema de pesquisa, o artigo visa responder: considerando os pedidos judiciais de recuperação e falência, é possível verificar um aumento significativo das demandas envolvendo esses institutos? E quanto as empresas que quebram sem utilizar desses expedientes legais, qual sua quantificação e impacto no mercado de trabalho no país? Como conclusão, observou-se que houve um grande aumento no número de empresas fechadas e conseqüente desemprego, havendo um aumento significativo nos pedidos de recuperação judicial e falência.

PALAVRAS-CHAVE: Covid-19. Economia. Falência.

ABSTRACT: This paper aims to analyze the impacts of the Covid-19 pandemic on the Brazilian economy, which are related to the judicial recovery of companies and the bankruptcies resulting from the sanitary crisis. To achieve the proposed objectives, it will be verified at first the effectiveness of the free enterprise and social function of the company principles, provided in the Federal Constitution, comparing the current scenario with the 1929 Crisis and the solution found at that time. Following, the current bankruptcy legislation will be analyzed making a comparison with Decree-law 7.661/1945 and the update provided by Law 14.112/2020. Furthermore, data on the impact of the Covid-19 pandemic on the Brazilian

¹ Acadêmica do 9º semestre do Curso de Direito da Universidade Franciscana. E-mail: anac1999@gmail.com

² Orientadora. Advogada. Doutora em Direito pela Universidade de Santa Cruz do Sul, orientada pelo Prof. Pós Dr. Clóvis Gorczewski (2018). Mestre em Direito pela Universidade de Santa Cruz do Sul na linha de pesquisa em Constitucionalismo Contemporâneo, orientada pelo Prof. Dr. Luiz Gonzaga Silva Adolfo (2013). Professora substituta do Curso de Direito da Universidade Federal de Santa Maria (2006-2008), professora do Curso de Direito da Universidade Luterana do Brasil nos campi de Cachoeira do Sul e de Santa Maria (2007-2012), professora do Curso de Direito da Universidade Franciscana (2012-Atual) onde também é Coordenadora do Laboratório de Extensão. E-mail: liegealendes@gmail.com

economy and whether the measures to contain the economic crisis were effective will be analyzed. The approach method will be the inductive one, because of the need for an analysis of the pandemic effects in Brazil, in a general approach and consecutively, comparison of the number of judicial recoveries and bankruptcies that occurred in the period from 2019 to 2020. The method of procedure will be bibliographic, as it is research in books and scientific articles. As a research problem the article aims to answer: considering the judicial requests for recovery and bankruptcy, is it possible to verify a significant increase in demands involving these institutes? And what about the companies that go bankrupt without using these legal expedients? What is their quantification and impact on the labor market in the country? In conclusion, it was observed that there was a large increase in closed companies and consequent unemployment, with a significant increase in requests for judicial and bankruptcy.

KEYWORDS: Covid-19. Economy. Bankruptcy.

INTRODUÇÃO

A pandemia da Covid-19, declarada em março de 2020 pela Organização Mundial da Saúde agravou a crise econômica pela qual o país já vinha enfrentando. Desse modo, é necessário um estudo dos impactos da pandemia no contexto econômico brasileiro, tendo como referência o comportamento das empresas diante da crise sanitária mundial, no período de março de 2020 a março de 2021, relacionado à recuperação judicial de empresas e as quebras decorrentes da crise sanitária mundial.

A pandemia levou à adoção de medidas de distanciamento social para preservação da saúde da população, tais como fechamento de estabelecimentos durante período de quarentena, aulas presenciais na modalidade à distância e obrigatoriedade no uso de máscaras. No Brasil, muitos Estados fecharam suas praias, diminuíram as cargas horárias de lojas e escritórios e reduziram o quadro de pessoal que poderiam trabalhar em cada turno, para evitar aglomerações.

Atualmente, há uma flexibilização no sistema de distanciamento social e os estabelecimentos voltaram a funcionar, ainda que parcialmente, visto muitas medidas terem sido relaxadas. No entanto, durante o período de quarentena, diversas lojas e restaurantes que já vinham sofrendo os efeitos da crise econômica, anteriores a declaração de crise sanitária mundial pela Organização Mundial da Saúde, e acabaram por encerrar definitivamente suas atividades.

Assim, o objetivo do presente trabalho é analisar os reflexos da pandemia no aumento do número de pedidos de recuperação judicial e outros impactos empresariais, como fechamentos irregulares e quebras diretas. Ainda, o artigo buscou responder ao seguinte problema: Considerando os pedidos judiciais de recuperação e falência, é possível verificar um aumento significativo das demandas envolvendo esses institutos? E quanto as empresas que quebram sem utilizar desses expedientes legais, qual sua quantificação e impacto no mercado

de trabalho no país?

Para tanto, foi utilizado o método de abordagem indutivo, tendo em vista a necessidade de uma análise dos efeitos da pandemia no Brasil, em uma abordagem geral, e consecutivamente, comparação do número de recuperações judiciais e quebras que ocorreram no período de 2019 a 2020. O método de procedimento foi o bibliográfico, pois tratou-se de pesquisa em livros e artigos científicos. No presente trabalho, em razão da novidade do tema, foram utilizados os dados disponibilizados pela Boa Vista SCPC, ao final de cada ano fiscal, que trata sobre as recuperações judiciais e falências do período e também o estudo de caso, tendo em vista que são abordados os impactos da pandemia na economia por meio da análise de dados referentes ao fechamento de empresas e pedidos de recuperação judicial no período assinalado.

Dessa maneira, a problemática em análise é atual, e permite um estudo sobre os seus efeitos, haja vista o número de recuperações judiciais existentes e fechamentos irregulares que ocorreram. Ademais, o tema é adequado à linha de pesquisa do curso de Direito da Universidade Franciscana, qual seja, “Teoria Jurídica, Cidadania e Globalização”, uma vez que trata dos impactos da crise sanitária mundial da Covid-19 e seus efeitos no Brasil.

A técnica de pesquisa utilizada foi de documentação indireta, onde houve a análise dos documentos e materiais bibliográficos para desenvolvimento do estudo. O presente artigo foi, então, dividido em três capítulos, iniciando com a análise de dois princípios presentes na Constituição da República Federativa do Brasil, fazendo uma relação com a Crise de 1929 e a pandemia da Covid-19. O segundo capítulo analisou as quebras diretas e seus impactos, dando ênfase no processo de recuperação judicial. Por fim, o último capítulo trouxe os dados do impacto da pandemia na economia brasileira, a qual já vinha passando por uma crise.

1 A LIVRE INICIATIVA, A FUNÇÃO SOCIAL DA EMPRESA, A CRISE DE 29 E A PANDEMIA DA COVID-19

A Constituição da República Federativa do Brasil, promulgada em 1988, traz em seu artigo 170 os princípios norteadores da ordem econômica do país, sendo alguns deles a livre concorrência, redução das desigualdades regionais e sociais, busca do pleno emprego e tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte. A livre iniciativa é direito fundamental relacionado a liberdade, sob um ponto de vista econômico. Dessa forma, há liberdade e autonomia para empreender, contratar e empregar. De acordo com Barroso (2013, p. 11)

Além de ser um princípio fundamental do Estado brasileiro, a livre iniciativa é também um princípio geral da ordem econômica. Isso significa uma clara opção por um regime de economia de mercado – que gravita em torno da lei da oferta e da procura – e não de uma economia planificada, em que os agentes econômicos são obrigados a seguir as diretrizes estatais. Ao contrário, o art. 174 da Constituição especifica que o planejamento econômico é “determinante para o setor público e indicativo para o setor privado”. É possível extrair, da própria Constituição, os elementos essenciais do conteúdo desse princípio: [...]

Conforme citado anteriormente, o planejamento econômico é determinante tanto para o setor público quanto para o privado. Desse modo, importa observar o provável aumento nos pedidos de recuperação judicial e falência, visto que as alterações geradas pela crise sanitária ao redor do globo impactam especialmente países que já vinham enfrentando uma crise econômica.

Destaca-se, além da livre iniciativa, a importância do princípio da função social da empresa, uma vez que os atos não podem visar apenas o lucro, mas, também, o bem-estar coletivo (PEREIRA, 2010, p. 61). Dessa forma, as empresas devem ter uma finalidade útil para a sociedade, e não apenas para um seleto grupo. Nesse sentido, segundo Viana (2010, p. 62)

Então, pode-se dizer que cumprir uma função social é atingir uma finalidade útil para a coletividade, e não apenas para as pessoas diretamente envolvidas. Ela determina uma limitação interna, no sentido de que legítimo será o interesse individual quando realizar o direito social, e, não apenas quando não o exercer em prejuízo da coletividade. O princípio da função social, dessa forma, impõe ao proprietário (ou a quem for exercer o direito de usar, gozar e dispor da propriedade), bem como ao empresário – conforme será visto adiante – a prática de comportamentos em benefício da sociedade.

Não obstante a presença de ambos os princípios no regramento brasileiro, é possível observar conjuntamente uma grande preocupação em deixar os empresários livres para terem seus negócios, no entanto, tais princípios regulam e limitam para que não existam prejuízos para aqueles que dependem de empresas, como seus empregados.

Ainda, o princípio da função social pode evitar com que a história se repita, a exemplo da quebra da bolsa de 1929, onde houve nos Estados Unidos um período de superprodução, que buscava a manutenção do lucro obtido durante o período da 1ª Guerra Mundial. Todavia, a sociedade não conseguia absorver tais bens/ produtos como anteriormente e, desse modo fazer com que a economia continuasse girando. Após o *crash* da bolsa, muitos trabalhadores estavam desempregados, havia um grande endividamento, que ocasionou dificuldades a vários setores econômicos, levando diversos empresários, em franco desespero, verem no suicídio a única saída possível.

A Crise de 1929 foi uma consequência da política econômica adotada nos Estados Unidos, que impulsionou a produção industrial para abastecer os países europeus durante o período da 1ª Guerra Mundial, de modo que o consumo acelerado e a alta demanda (países em guerra necessitam importar vários outros bens que não são produzidos durante o conflito) fizeram com que a produção do país fosse superaquecida, para fazer frente a todos os mercados consumidores. Contudo, finalizado o conflito, houve uma “insistência norte-americana em manter depois da guerra o mesmo ritmo de produção alcançado durante ela, quando abastecia os países envolvidos no conflito” (ARRUDA, 1994, p. 297).

Como não poderia ser diferente, as consequências do crescimento desenfreado foram diversas, como: mercadorias paradas nas lojas, cereais estocados e cidadãos e empresas falindo, por não conseguirem adimplir com suas obrigações. Conforme Arruda (1994, p. 297),

[...] os grandes estoques acumulados de cereais começavam a afetar os preços dos produtos agrícolas pelo simples fato de se saber de sua existência: os preços foram baixando, tornando difícil a situação dos fazendeiros, que começaram a falir por não poderem pagar suas dívidas. As fazendas passavam a ser propriedades dos bancos. A produção industrial chegou a exceder consideravelmente o consumo; as indústrias começaram então a diminuir o ritmo de produção, deixando grandes massas de operários sem emprego. Esses numerosos desempregados não tinham capacidade para comprar nada, o que fazia com que o consumo diminuísse ainda mais. Estava formado um círculo vicioso: quanto mais produtos sobravam, maior era a paralisação da produção; quanto menos as fábricas trabalhavam, maior era o número dos desempregados, menor o consumo e pior a situação geral.

Para contornar a situação, foi necessária uma intervenção estatal, conhecida como *New Deal*, para que pudesse regular e reaquecer o mercado, com diversas obras públicas que buscavam a geração de empregos, entre outras medidas. De acordo com Tota (ano, p. 295),

Cerceando-se de técnicos e especialistas em economia, Roosevelt iniciou um programa de urgência: emitiu mais papel-moeda para dinamizar a economia; a exportação de ouro foi proibida; promulgou leis para aliviar a dívida dos pequenos agricultores. Em seguida, foram tomadas medidas mais drásticas: o *Agriculture Adjustment Act* instituiu um pagamento aos pequenos agricultores para que não plantassem mais, forçando a subida dos preços; o *National Industrial Recovery Act* (Nira) limitou a produção industrial e estabeleceu salários mínimos para os trabalhadores, incentivando o consumo; [...]

Ainda, o referido autor salienta que a Crise de 1929 “foi um período marcado pela total ruína dos pequenos e médios empresários e pelo extremo enriquecimento dos grandes” (TOTA, 1997, p. 295), situação que, guardadas as suas especificidades, muito se assemelha à crise vivida atualmente, causada pela pandemia da Covid-19.

Em dezembro de 2019, surgiram os primeiros casos na China de um vírus desconhecido circulando pelo país, mais especificamente na cidade de Wuhan, considerada epicentro global do coronavírus. No entanto, o novo vírus passou a circular em diversos outros países, sendo que, poucos meses depois, em fevereiro de 2020, foi confirmado o primeiro caso no Estado de São Paulo. Assim, em 11 de março de 2020, a Organização Mundial da Saúde (OMS), declarou o estado pandêmico ao redor do globo, de forma que teve início a pandemia da Covid-19, a qual afetou fortemente a economia e saúde pública do Brasil.

Todavia, no momento atual do país, existe também um conflito dos direitos fundamentais trazidos na Constituição da República Federativa do Brasil, pois há uma intromissão do Estado na liberdade de iniciativa. Embora as atividades sejam regulares, constituídas conforme o disposto na legislação brasileira, não podem ser exercidas, de forma que tal intromissão afeta diretamente a liberdade de iniciativa e o valor social do trabalho.

Conforme apontado anteriormente, a livre iniciativa é um direito fundamental relacionado à autonomia, caracterizado pela liberdade de empreender em qualquer ramo, desde que lícito e em conformidade com a lei. Ainda, tal direito está diretamente ligado ao valor social do trabalho e a função social da empresa, haja vista que tais fundamentos trazem consigo o direito da dignidade da pessoa humana como “base para o desenvolvimento do nosso povo e o respeito à dignidade do empregado e do empregador” (MANUS, online, 2014), de forma que se torna imprescindível a liberdade de empreender.

Ocorre que, atualmente, existe um conflito de direitos fundamentais: direito à vida e à saúde e os direitos sociais e econômicos. Tal conflito se dá nesse momento de pandemia em razão da priorização da saúde, ocorrendo o fechamento dos estabelecimentos comerciais, com a justificativa de que a transmissão do vírus seria menor. Todavia, os empresários afirmam que os estabelecimentos não devem fechar, de forma que a economia possa continuar girando, garantindo o emprego dos funcionários.

Nesta senda, é notável que a intromissão no exercício das atividades regulares está baseada no direito fundamental da saúde, para que a pandemia seja contida. De tal maneira, ambos fundamentos constitucionais não estão tendo efetividade, uma vez que há um descumprimento com o que a Constituição trouxe como alicerce do Estado, de forma que a crise sanitária gerada pela pandemia da Covid-19, aumentou a crise econômica já existente.

Para contornar e evitar a quebra empresarial, a legislação brasileira prevê na Lei 11.101/2005 o instituto da recuperação judicial e extrajudicial, dispondo em seu artigo 50 os meios pelos os quais a recuperação se dará. Assim, observa-se que na atual sistemática temos

previsto na referida Lei algumas formas de recuperação judicial, as quais serão abordadas no capítulo seguinte.

2 QUEBRAS DIRETAS E SEUS IMPACTOS

Impende referir, inicialmente, que os impactos da pandemia da Covid-19 na economia brasileira ainda estão longe de serem consolidados. A pandemia trouxe, com o fechamento de várias empresas, um aumento expressivo no número de demissões pelo país, gerando desaquecimento da economia e queda na arrecadação de impostos. Ademais, a instabilidade no funcionamento regular das empresas, submetidas constantemente a decretos que determinavam seu fechamento, geraram quebras diretas que afetam diametralmente o mercado de trabalho.

Dentro do ordenamento jurídico brasileiro a quebra empresarial se organiza em dois ramos, a quebra direta e a quebra indireta. Nada obstante, a legislação brasileira prevê formas de evitar a quebra empresarial e também, quando não é possível afastar a quebra, regular o processo falencial. Para tanto, faz-se necessário entender tais institutos e seu funcionamento, especialmente o que diz respeito ao pedido de recuperação judicial.

O Estado brasileiro possuía antes da Lei 11.101/2005 a regulamentação da quebra empresarial por meio de um decreto que foi recepcionado pela Constituição de 1988, todavia, não trabalhava na perspectiva da recuperação de empresas. O referido Decreto Lei 7.661/1945 trazia o instituto da concordata, a qual era uma tentativa de salvar a empresa antes de ter sua quebra decretada, e o instituto da falência. Nesta legislação, existiam dois tipos de concordatas, a concordata preventiva, que tentava prevenir a falência, e a suspensiva, que suspendia uma falência já decretada.

Na falência, o patrimônio do comerciante declarado falido era arrecadado para que seus credores pudessem receber os pagamentos devidos, seja parcialmente ou em sua integralidade. De acordo com Negrão (2004, p. 21)

Falência é um processo de execução coletiva [...]. É um processo judicial complexo que compreende a arrecadação dos bens, sua administração e conservação, bem como a verificação e o acertamento dos créditos, para posterior liquidação dos bens e rateio entre os credores. Compreende também a punição de atos criminosos praticados pelo devedor falido.

Ainda, dentro da falência, existia a falência frustrada em que, verificada “a inexistência de bens, ou se os arrecadados forem insuficientes para as despesas do processo, deverá [...] comunicar [...] ao juiz, tomando então o processo um rumo especial, mais simplificado.”

(FÜHRER, 1998, p. 93) Ressalta-se que a falência frustrada, que ficou de fora com o advento da Lei 11.101/2005, voltou com a alteração legislativa do ano de 2020, assunto que será discutido mais a frente.

No âmbito da concordata, as regras eram restritas, de forma que apenas algumas empresas eram abrangidas pelo benefício, e apenas os credores quirografários poderiam fazer parte. Ademais, a empresa beneficiada continuava suas atividades normalmente, somente havendo “restrições na venda ou oneração de imóveis e na transferência de seu estabelecimento” (FÜHRER, 1998, p. 119). Sobre a concordata, Maximilianus Führer preconiza (1998, p. 119)

Define-se a concordata como sendo um processo que o comerciante pode mover contra seus credores quirografários, para obrigá-los a um prazo mais longo nos pagamentos, ou a receber menos, a fim de permitir-lhe a reorganização econômica e evitar (concordata preventiva) ou suspender (concordata suspensiva) a falência.

Ainda, sobre a concordata suspensiva, o referido autor acrescenta (1998, p. 131)

A concordata suspensiva, como o próprio nome diz, serve para suspender uma falência já decretada. Num determinado momento do processo da falência [...], pode o falido, que preencher certos requisitos, pedir ao juiz que lhe conceda a concordata suspensiva, propondo aos credores quirografários, por saldo de seus créditos, o pagamento de 35% à vista ou 50% num prazo de até dois anos. Esta percentagem é a moeda da concordata, e com ela estarão quitadas as dívidas quirografárias. Se o pedido for deferido pelo juiz, os bens são devolvidos ao falido e ele volta a comerciar normalmente, apenas com algumas restrições, referentes à venda de imóveis e à transferência de seu estabelecimento [...], encerrando-se a falência com o cumprimento da concordata.

No entanto, o instituto da concordata não era efetivo, pois não abrangia todas as empresas, era restrito aos credores quirografários, sendo destinada apenas para o devedor comerciante. De tal maneira, havia a necessidade prática de uma nova legislação para regulamentar essa questão das quebras empresariais. Assim, a nova legislação, Lei 11.101/2005, trouxe a recuperação judicial e extrajudicial de empresas, sendo a recuperação extrajudicial aquela onde o devedor deve reunir seus credores e fazer um acordo sem a intervenção do Poder Judiciário, a não ser que queira a homologação judicial.

Desse modo, é possível observar que a nova lei de falências trouxe algumas mudanças, como sua ampliação, podendo ser aplicada ao empresário de modo geral, não apenas aos comerciantes. Importa referir que conforme o Código Civil, os comerciantes são empresários. Ademais, o direito empresarial, alocado no referido Código, tem como referência o objeto, qual seja, a produção e circulação de bens e serviços. Todavia, anteriormente, no Código Comercial,

se adotava a Teoria dos Atos de Comércio, trazendo um rol de atividades que seriam consideradas comerciais, razão pela qual o antigo decreto fazia uso do termo comerciantes.

A legislação trouxe a recuperação judicial e extrajudicial, na qual é necessário o procedimento judicial, que tem como características a arrecadação coletiva de bens, organização de um quadro geral de credores, onde alguns dos créditos serão pagos antes, enquanto os demais serão pagos dentro do processo falimentar no quadro geral. Ademais, todos os bens são arrecadados e é feita a tentativa de venda para pagamento dos credores dentro da ordem pré-determinada.

A principal diferença entre a recuperação extrajudicial e judicial é que a primeira possibilita que a empresa possa negociar suas dívidas direto com seus credores. De acordo com Führer (2005, p. 34)

Na recuperação extrajudicial o devedor negocia um acordo diretamente com todos os credores, ou parte deles, requerendo depois em Juízo a homologação do acordado [...]. Excluem-se os créditos tributários, trabalhistas e de acidentes do trabalho, os relativos à alienação fiduciária [...], e os contratos de câmbio para exportação [...].

De forma resumida, a recuperação judicial tem como objetivo evitar a quebra e a falência direta, uma vez que, antes dela, ocorrerá todo um processo para que os credores e empregados não saiam prejudicados. De acordo com Maria Guimarães (2007, p. 124)

O processo de recuperação judicial de empresas é, assim, um instrumento para a tentativa de salvamento da empresa em crise econômica, em face da nova característica publicista do instituto, priorizando a função social da empresa, conforme preconizado pelo art. 170, III, da Constituição Federal, que trata da Ordem Econômica e Financeira.

Para que o requerimento possa ser feito, alguns requisitos e pressupostos precisam ser observados como: a empresa deve estar em atividade há mais de dois anos, e não ter obtido a concessão de recuperação judicial há menos de cinco anos. O artigo 50 da Lei de Falências e Recuperação de Empresas (LFRE)³ determina meios variados de recuperação judicial, como exemplo temos a alteração do controle societário e venda parcial dos bens.

³ Art. 50. Constituem meios de recuperação judicial, observada a legislação pertinente a cada caso, dentre outros: I – concessão de prazos e condições especiais para pagamento das obrigações vencidas ou vincendas; II – cisão, incorporação, fusão ou transformação de sociedade, constituição de subsidiária integral, ou cessão de cotas ou ações, respeitados os direitos dos sócios, nos termos da legislação vigente; III – alteração do controle societário; IV – substituição total ou parcial dos administradores do devedor ou modificação de seus órgãos administrativos; V – concessão aos credores de direito de eleição em separado de administradores e de poder de veto em relação às matérias que o plano especificar; VI – aumento de capital social; VII – trespasse ou arrendamento de estabelecimento, inclusive à sociedade constituída pelos próprios empregados; VIII – redução salarial, compensação de horários e redução da jornada, mediante acordo ou convenção coletiva; IX – dação em pagamento

De tal maneira, temos na recuperação judicial uma fase postulatória, onde o empresário apresenta o requerimento, uma fase deliberativa, onde se discute o plano para a recuperação e a fase de execução, onde o plano aprovado será executado. Segundo Petersen (2020, online):

A etapa postulatória representa a fase em que se entra com o pedido de recuperação judicial. Este pedido é feito por meio de uma petição inicial. [...] Toda essa documentação é avaliada pelo magistrado responsável pelo caso, que decide se defere ou não o pedido de recuperação judicial. Essa decisão encerra a fase postulatória, e em caso positivo, encaminha o processo para a deliberativa. A etapa deliberativa é quando ocorre a discussão e aprovação do plano de reestruturação. À empresa é dado um prazo de 60 dias para a elaboração desse plano, que será votado pelos credores em assembleia. A aprovação depende de maioria dos votos, e não cabe acordo extrajudicial para que ocorra de outra maneira. Aprovado o plano, o magistrado concede à empresa a recuperação judicial. Começa então a fase executória do processo, em que cabe ao requerente cumprir com todas as obrigações previstas no plano. [...]

Conforme Villas Bôas (2018, p. 373), caso forem cumpridas todas as obrigações

[...] caberá ao Juiz decretar o encerramento da recuperação e a extinção do processo assim como: 1 - pagamento do saldo de honorários ao administrador judicial, após a prestação de contas deste e apresentação do relatório final; 2 - apuração do saldo das custas judiciais a serem recolhidas; 3 - apresentação de relatório circunstanciado do administrador, versando sobre a execução do Plano de Recuperação pelo devedor; 4 - dissolução do Comitê de Credores e a exoneração do administrador judicial; 5 - comunicação ao Registro Público de Empresas (Junta Comercial) para as providências cabíveis.

Ademais, a referida autora afirma que “o instituto da recuperação judicial concede ao empresário devedor a oportunidade de afastar de imediato o decreto de falência, e se reerguer, desde que cumpra rigorosamente o determinado em legislação pertinente.” (VILLAS BOÁS, 2018, p. 374). No entanto, em caso de um fechamento irregular, também conhecido como dissolução de fato, “os sócios, em vez de observarem o procedimento extintivo previsto em lei, limitam-se a vender precipitadamente o acervo, a encerrar as atividades e se dispersarem” (COELHO, 2011, p. 210). Em outros termos, a empresa ainda consta como ativa, entretanto, deixou de existir.

ou novação de dívidas do passivo, com ou sem constituição de garantia própria ou de terceiro; X – constituição de sociedade de credores; XI – venda parcial dos bens; XII – equalização de encargos financeiros relativos a débitos de qualquer natureza, tendo como termo inicial a data da distribuição do pedido de recuperação judicial, aplicando-se inclusive aos contratos de crédito rural, sem prejuízo do disposto em legislação específica; XIII – usufruto da empresa; XIV – administração compartilhada; XV – emissão de valores mobiliários; XVI – constituição de sociedade de propósito específico para adjudicar, em pagamento dos créditos, os ativos do devedor. XVII - conversão de dívida em capital social; XVIII - venda integral da devedora, desde que garantidas aos credores não submetidos ou não aderentes condições, no mínimo, equivalentes àquelas que teriam na falência, hipótese em que será, para todos os fins, considerada unidade produtiva isolada.

Consequentemente, a irregularidade no procedimento de extinção causa prejuízos aos sócios e credores da sociedade, uma vez que os credores podem ter dificuldades no recebimento dos valores devidos, pela não localização de bens dos devedores. Ainda, os sócios podem vir a responder de forma pessoal, visto a responsabilização por danos resultantes do fechamento irregular e a possível instauração do incidente de desconsideração da personalidade jurídica. Fábio Ulhôa Coelho (2011, p. 210) preconiza:

Com efeito, o procedimento extintivo da sociedade empresária é prescrito pelo direito no resguardo dos interesses não apenas dos sócios, como também dos credores da sociedade. Se aqueles deixam de observar as normas disciplinadoras do procedimento extintivo, responderão pela liquidação irregular, de forma pessoal e, consequentemente, ilimitada. Não há dispositivo específico que preveja esta hipótese, mas basta a invocação da teoria clássica da responsabilidade civil por danos decorrentes de atos ilícitos, para se concluir pela possibilidade de responsabilização dos sócios da sociedade dissolvida de fato pelas obrigações pendentes, sem que tenha aplicação qualquer regra de limitação desta responsabilidade, visto que se trata de ilícito perpetrado pessoalmente por eles, sócios.

Ainda, o Enunciado nº 282 da IV Jornada de Direito Civil do Superior Tribunal de Justiça estabeleceu que “o encerramento irregular das atividades da pessoa jurídica, por si só, não basta para caracterizar abuso da personalidade jurídica”. Todavia, diante do período pandêmico, declarado em março de 2020 pela Organização Mundial da Saúde, os impactos na economia brasileira e mundial foram imensos, de forma que houve a necessidade de readequar a legislação falimentar, por meio da Lei 14.112/2020, para tentar evitar que um número ainda maior de empresas quebrassem, pois como referido anteriormente, é a empresa privada a grande responsável pelos empregos, de forma que a sua manutenção é de interesse dos empresários, do Estado e da sociedade, a fim de que seja possível a perfectibilização do princípio da função social da empresa.

Desse modo, com a mudança na lei de falências voltou a existir a falência frustrada, que era prevista no Decreto-Lei 7.661/1945, “que visa a abreviar o processo falimentar na hipótese de falência frustrada, ou seja, quando os bens arrecadados, se houverem, forem insuficientes para as despesas do processo” (LAUER, 2021, online). A referida autora ainda acrescenta,

A Lei 14.112/2020 ainda consolida na LFRE normas antes previstas em legislação esparsa, como a proibição da distribuição de lucros e dividendos, que até então era aplicada com fundamento subsidiário na Lei das S.A., a necessidade de respeito à convenção de arbitragem e o próprio regramento atinente às obrigações tributárias. Sobre a subsidiariedade de outros diplomas legais, a atualização da LFRE busca uma maior completude em relação a aspectos que lhe são especiais. Houve o abandono do CPC no que concerne aos prazos e recursos aplicáveis e a adoção de preceitos diversos daqueles previstos no diploma processual, ilustram essa mudança a fixação de prazos em dias corridos, o cabimento de agravo de instrumento como regra geral para

impugnação de decisões e a impossibilidade de discussão sobre preço vil na alienação de bens.

Assim, é possível observar que a atualização da lei de falências trouxe algumas mudanças, que já eram aplicadas pelos tribunais, de forma a readequar a legislação falimentar.

3 DADOS DO IMPACTO DA PANDEMIA DA COVID-19 NA ECONOMIA BRASILEIRA

Conforme referido no 1º capítulo, a cidade de Wuhan, na China, foi considerada epicentro da pandemia do coronavírus. Mesmo com uma crise mundial, a economia chinesa teve um aumento de 2,3% de seu PIB, no entanto, “é o menor índice em 44 anos”. (FERRAZ, 2021) Assim, é notável que mesmo os países com uma forte economia foram afetados, haja vista que em 2019, o PIB da China havia crescido 6,1% em relação ao ano anterior e no ano de 2018, o crescimento foi de 6,6%.

Conquanto a crise econômica vivenciada no Brasil, os dados anuais organizados pela empresa Boa Vista SCPC, em relação ao número de falências e recuperações judiciais, são promissores. No ano de 2019, os pedidos de falência caíram 0,3% em comparação com o ano de 2018. Apesar de uma porcentagem pequena, de acordo com a referida empresa, aquele era o terceiro ano consecutivo de queda nos pedidos de falência.

Ainda no contexto anterior a pandemia, refere a empresa que “[...] em dezembro todos os indicadores recuaram na comparação com novembro, sendo que as falências decretadas caíram 39%, os pedidos de recuperação judicial, 3,8%, as recuperações judiciais deferidas, 31,3%, e os pedidos de falência, 29,7%”. Todavia, a empresa previa, para o ano de 2020, que para colher resultados promissores, seria necessário que ocorresse uma “acelerada” da atividade econômica.

Entretanto, a crise sanitária exigiu a adoção de diversas medidas, entre elas: distanciamento social, fechamento do comércio e de empresas, trabalho em home office, protocolos sanitários, entre outros. Todas essas medidas buscavam frear a contaminação, preparar o sistema de saúde e, assim que fosse possível, retomar as atividades cotidianas. No entanto, não foi o que ocorreu. As medidas acabaram por desacelerar a economia, gerando uma crise intransponível para várias empresas, que não tiveram opção além do encerramento (na maioria das vezes irregular) das suas atividades, sendo ainda mais sentida pelas micro e pequenas empresas.

Por oportuno, ressalta-se que de acordo com os dados disponibilizados, as pequenas empresas ainda representam um grande número nos pedidos de falências e nas recuperações judiciais deferidas, o que demonstra uma certa vulnerabilidade dos pequenos empresários, podendo necessitar de ajudas externas em momentos de crise, como a atual crise sanitária. A matéria *“Pequenos negócios: a saída para a crise econômica e social”* da Revista Bares & Restaurantes esclarece (2020, online):

Essa massa de empresários de pequenos negócios que acorda cedo para fazer o país andar tem à sua frente o gigantesco desafio de enfrentar e vencer a crise econômica causada pela pandemia mundial do coronavírus. Quando se analisa o setor pela lente da economia, salta aos olhos um preocupante potencial de vulnerabilidade. Grande parte dos negócios de pequeno porte são intensivos em atendimento ao público – exatamente na esfera em que os impactos do isolamento social são sentidos de forma mais expressiva.

De tal maneira, observada a importância dos pequenos negócios para a economia do país, grandes empresas criaram campanhas como a “Apoie um Restaurante”, onde os consumidores dos restaurantes cadastrados na plataforma da Stella Artois poderiam adquirir vouchers e pagar apenas metade do valor, enquanto a diferença seria paga aos estabelecimentos, podendo os clientes usufruírem do benefício com o término do distanciamento social.

Dessa forma, as pequenas empresas têm dinheiro em caixa para continuarem com seu empreendimento, sem sofrer demasiadamente com os impactos que as medidas de distanciamento causaram na economia. A diretora de marketing da Stella Artois, Bruna Buás, afirma que “a ideia surgiu porque nós sabemos que muitos negócios vão ser impactados pela pandemia. Os restaurantes fechados, com apenas delivery funcionando, não vão conseguir fechar a conta no final do mês”. Assim, por conseguinte, tais medidas ajudam a evitar outros reflexos da quebra de empresas, como as demissões e ajuizamentos de ações trabalhistas, que vieram a crescer cerca de 527% nos meses de março e abril de 2020.

Desse modo, no ano de 2020, como forma de conter a crise econômica agravada pela pandemia da Covid-19, o Governo Federal instituiu o Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda, por meio da Medida Provisória nº 936/2020, a qual foi convertida na Lei número 14.020/2020, dispondo sobre a redução proporcional da jornada de trabalho e de salário, e suspensão temporária do contrato de trabalho. Assim, as empresas poderiam reduzir a jornada e o salário dos funcionários, de forma que o Governo pagaria parte desse salário que foi reduzido por meio do chamado Benefício Emergencial de Preservação do Emprego e da Renda (BEm). De acordo com Ibaíro (2020, online), o Benefício Emergencial

[...] será pago quando houver a redução da jornada ou a suspensão temporária do contrato de trabalho, de forma mensal e devido a partir do início da redução da jornada de trabalho e de salário ou da suspensão do contrato de trabalho; durará somente enquanto ocorrer a redução proporcional da jornada de trabalho e de salário ou a suspensão temporária do contrato de trabalho, sendo que esta deve ser firmada por acordo entre empregado e empregador, como já aludido. O empregador, por sua vez, informa ao Ministério da Economia a redução da jornada de trabalho e de salário ou a suspensão temporária do contrato de trabalho, no prazo de dez dias a partir do acordo, situação em que a primeira parcela do benefício será paga no prazo de trinta dias, contado da data do acordo.

Contudo, o valor a ser pago pelo Governo Federal tem como base o valor do seguro-desemprego, caso fosse recebido pelo funcionário, de forma que o valor não será o do salário integral. Conforme Coraccini, (2021, online)

[...] o valor será menor do que o trabalhador geralmente recebe. Isso porque o benefício que o governo vai dar não é baseado no salário integral que o trabalhador recebe, mas, sim, no valor que ele teria direito caso recebesse o seguro-desemprego. Esse valor geralmente é menor do que o salário que ele recebe. Por exemplo, se a empresa decidir reduzir em 25% a jornada e o salário do seu empregado, ela vai pagar os 75% do salário normalmente, mas o governo paga 25% do valor que o funcionário teria direito se recebesse seguro-desemprego, não 25% do salário ativo do funcionário. A lógica é a mesma para as reduções de salário e jornada de 50% e 70%.

No entanto, conforme a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), “75 mil estabelecimentos comerciais com vínculos empregatícios fecharam as portas no Brasil em 2020, primeiro ano da pandemia da covid-19. Esse número é calculado a partir da diferença entre o total de abertura e de fechamento das lojas.” (RODRIGUES, 2021, online). Nesta senda, as medidas de preservação de emprego e renda não foram suficientes para evitar as consequências do aumento da crise econômica, causada pela pandemia da Covid-19.

Ao serem analisados os números, foram perdidas 716 mil empresas e 7,8 milhões de postos de trabalho no país, de acordo com o IBGE. De acordo com Rodrigues (2021, online),

A crise decorrente da pandemia também afetou o nível de ocupação no comércio: 25,7 mil vagas formais foram perdidas em 2020. O último ano onde houve queda nesse quesito foi em 2016, quando foi registrada retração de 176,1 mil postos de trabalho. Conforme o levantamento, considerando o nível de ocupação, o ramo mais afetado foi o de vestuário, calçados e acessórios, com a queda de 22,29 mil vagas. Na sequência, aparecem os hiper, super e minimercados (14,38 mil) e lojas de utilidades domésticas e eletroeletrônicos (13,31 mil).

Ademais, a arrecadação federal recuou 6,9% em 2020, pois a mesma “foi influenciada pela pandemia, que causou um tombo na economia brasileira. Com menos atividade, há menos arrecadação.” (RODRIGUES e DE CASTRO, 2021, online) Assim, é possível observar que as

empresas possuem um grande papel na economia, conforme dito no primeiro capítulo, de forma que o planejamento econômico é importante tanto para o setor público quanto para o privado.

As reduções nas atividades econômicas também se refletem em outras áreas, além da geração de empregos e arrecadação tributária. Se em 2019 os pedidos de falência haviam diminuído 0,3% em comparação com o ano anterior, no ano de 2020 tais pedidos avançaram 12,7%, além de continuarem subindo em janeiro, onde “os pedidos de falência registraram o quarto avanço mensal consecutivo”, segundo os dados da Boa Vista SCPC. Assim, é possível observar que as medidas não foram suficientes para conter os impactos da pandemia da COVID-19 na economia brasileira.

4 CONCLUSÃO

O estudo foi dividido em três diferentes momentos. Foram analisados, inicialmente, os princípios constitucionais da livre iniciativa e da função social da empresa, fazendo uma ligação com a Crise de 1929 e a pandemia vivida atualmente. Ademais, em relação aos princípios constitucionais, notou-se que atualmente existe um conflito de direitos, do direito à vida e a saúde e dos direitos sociais e econômicos.

Não obstante o conflito, tais fundamentos constitucionais não estão tendo efetividade, uma vez que há descumprimento com o que a Constituição trouxe como alicerce do Estado, de forma que a crise sanitária gerada pela pandemia da Covid-19, aumentou a crise econômica já existente.

A questão norteadora da pesquisa consistiu em analisar os impactos da pandemia da Covid-19 na economia brasileira e o comportamento das empresas diante da crise sanitária mundial. Desse modo, o presente trabalho buscou responder: considerando os pedidos judiciais de recuperação e falência, é possível verificar um aumento significativo das demandas envolvendo esses institutos? E quanto as empresas que quebram sem utilizar desses expedientes legais, qual sua quantificação e impacto no mercado de trabalho no país?

De tal maneira, com o estudo da quebra direta e seus impactos, é possível reconhecer que houve um grande aumento nos pedidos judiciais de recuperação e falência. Outrossim, é possível observar que a empresa possui um grande papel tanto no setor público quanto no privado, de forma que as quebras de forma irregular causam um grande prejuízo a todos, sejam os credores que ficarão sem receber ou os trabalhadores que estarão à espera de seus direitos.

Assim, a análise dos impactos que a pandemia da Covid-19 teve no contexto econômico do país, por meio de dados, demonstra que embora as tentativas do setor privado, como a

campanha da Stella Artois, tanto do setor público, como o Benefício Emergencial de Preservação do Emprego e da Renda, em evitar maiores prejuízos na economia não foram realmente efetivas, haja vista que muitas empresas foram fechadas e diversos empregos foram perdidos.

REFERÊNCIAS

ARRUDA, José Jobson de Andrade. *História Moderna e Contemporânea*. 26^a ed. São Paulo: Ática, 1994.

BARES & RESTAURANTES. *Pequenos negócios: a saída para a crise econômica e social*. Revista Bares & Restaurantes. Disponível em: <https://abrasel.com.br/revista/revistas-online/edicao-133/>. Acesso em: 25 nov. 2020.

BARROSO, Luís Roberto. *Estado e livre iniciativa na experiência constitucional brasileira*. Revista Eletrônica de Direito do Estado (REDE), Salvador, Instituto Brasileiro de Direito Público, n° 33, janeiro/fevereiro/março de 2013. Disponível em: <http://www.direitodoestado.com/revista/REDE-33-JANEIRO-2013-LUIZ-ROBERTO-BARROSO.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2020.

BRASIL. *Lei Federal N° 14.020, de 6 de julho de 2020*. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2020/lei/L14020.htm. Acesso em 29 maio 2021.

BRASIL. *Medida Provisória N° 936, de 1° de abril de 2020*. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2020/mpv/mpv936.htm. Acesso em 29 maio 2021.

BRASIL. *Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda*. Ministério da Economia. Disponível em: <https://servicos.mte.gov.br/bem/>. Acesso em: 29 maio 2021.

BÔAS, Regina Vera Villas; MARUCO, Fábria de Oliveira Rodrigues. *Recuperação Judicial: Instrumento Jurídico de Concretização da Função Social e Ambiental da Empresa e Mantenedor da Fonte Geradora de Empregos e das Gerações Presentes e Futuras*. Revista Jurídica, [S.l.], v. 3, n. 52, p. 357 - 377, set. 2018. ISSN 2316-753X. Disponível em: <http://revista.unicuritiba.edu.br/index.php/RevJur/article/view/3223/371371739>. Acesso em: 15 nov. 2020.

BOA VISTA SERVIÇOS. *Pedidos de falência caem 0,3% em 2019, diz Boa Vista*. Boa Vista SCPC, 2020. Disponível em: <https://www.boavistaservicos.com.br/noticias/pedidos-de-falencia-caem-03-em-2019-diz-boa-vista/>. Acesso em: 25 nov. 2020.

CAPETTI, Pedro. *Mais de 700 mil empresas que fecharam as portas não vão reabrir após fim da pandemia*. O Globo. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/mais-de-700-mil-empresas-que-fecharam-as-portas-nao-vaao-reabrir-apos-fim-da-pandemia-24535458>. Acesso em 30 maio 2021.

COELHO, Fábio Ulhôa. *Manual de Direito Comercial: direito de empresa*. São Paulo: Saraiva, 2011.

CORACCINI, Raphael. *Entenda as regras de redução de salário e de suspensão do contrato de trabalho*. CNN Brasil. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/business/2021/05/05/entenda-as-regras-de-reducao-de-salario-e-de-suspensao-do-contrato-de-trabalho>. Acesso em 30 maio 2021.

DUARTE, Izabela Lehn. *Consequências da dissolução irregular da empresa para os sócios e administradores (em caso de descumprimento de dívidas cíveis)*. Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Novo Hamburgo, Campo Bom e Estância Velha, 2017. Disponível em: <http://www.acinh.com.br/noticia/consequencias-da-dissolucao-irregular-da-empresa-para-os-socios-e-administradores-em-caso-de-descumprimento-de-dividas-civeis>. Acesso em: 25 nov. 2020.

ÉPOCA. *Stella Artois cria site de vouchers para ajudar pequenos restaurantes*. Época Negócios. Disponível em: <https://epocanegocios.globo.com/Apoie-o-Negocio-Local/noticia/2020/03/stella-artois-cria-site-de-vouchers-para-ajudar-pequenos-restaurantes.html>. Acesso em: 10 dez. 2020.

FERRAZ, Marina. *PIB da China cresce 2,3% em 2020, menor valor em 44 anos*. Poder 360. Disponível em: <https://www.poder360.com.br/economia/pib-da-china-cresce-23-em-2020-menor-valor-em-44-anos>. Acesso em 11 maio 2021.

FÜHRER, Maximilianus Cláudio Américo. *Roteiro das falências e concordatas*. 15ª ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1998.

FÜHRER, Maximilianus Cláudio Américo. *Roteiro das falências, concordatas e recuperações*. 20ª ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2005.

G1. *Aumento de ações trabalhistas relacionadas à Covid-19 tem relação com o desemprego, dizem especialistas*. G1 ECONOMIA. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/concursos-e-emprego/noticia/2020/06/09/aumento-de-acoes-trabalhistas-relacionadas-a-covid-19-tem-relacao-com-o-desemprego-dizem-especialistas.ghtml>. Acesso em: 10 dez. 2020.

GARCIA, Diego. *Pandemia aniquilou 7,8 milhões de postos de trabalho no Brasil*. Folha de São Paulo. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2020/06/desemprego-chega-a-129-em-meio-a-pandemia-da-covid-19.shtml>. Acesso em: 30 maio 2021.

GUIMARÃES, Maria Celeste Moraes. *Recuperação judicial de empresas e falência: À luz da nova Lei n. 11.101/2005*. Belo Horizonte: Del Rey, 2007.

GUSHIKEN, Amanda. *PIB da China cresce 6,6% em 2018 e confirma desaceleração econômica*. Suno. Disponível em: <https://www.suno.com.br/noticias/pib-china-desaceleracao/>. Acesso em 11 maio 2021.

LAUER, Marcela. *A “atualização” da Lei 11.101/2005 pela Lei 14.112/2020*. Consultor Jurídico. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2021-fev-15/direito-civil-atualizacao-lei-111012005-lei-141122020>. Acesso em: 10 maio 2021

MANUS, Pedro Paulo Teixeira. *Valores do trabalho e da livre iniciativa como fundamentos da terceirização*. Consultor Jurídico. Disponível em: <https://www.conjur.com.br/2014-dez-19/reflexoes-trabalhistas-valores-sociais-trabalho-livre-iniciativa-fundamentos-terceirizacao>. Acesso em: 14 abr. 2021.

NEGRÃO, Ricardo. *Manual de Direito Comercial e de Empresa*. São Paulo: Saraiva, 2004.

PEREIRA, Henrique Viana. *A função social da empresa*. Disponível em: http://www.biblioteca.pucminas.br/teses/Direito_PereiraHV_1.pdf. Acesso em: 01 nov. 2020.

PETERSEN, Tomás M. *Fases do processo de recuperação judicial*. Disponível em: <https://www.convexla.com.br/recuperacao-judicial/>. Acesso em: 11 maio 2021.

RODRIGUES, Douglas. *PIB da China avança 6,1% em 2019, menor crescimento em 29 anos*. Poder 360. Disponível em: <https://www.poder360.com.br/economia/pib-da-china-avanca-61-em-2019-menor-crescimento-em-29-anos/>. Acesso em: 11 maio 2021.

RODRIGUES, Eduardo e DE CASTRO, Fabrício. *Com pandemia, arrecadação federal recua 6,9% em 2020 e tem o pior resultado em 10 anos*. Estadão. Disponível em: <https://economia.estadao.com.br/noticias/geral,com-pandemia-arrecadacao-federal-recua-6-9-em-2020-e-tem-o-pior-resultado-em-10-anos,70003593137>. Acesso em: 30 maio 2021.

RODRIGUES, Leonardo. *CNC aponta fechamento de 75 mil lojas em 2020*. Agência Brasil. Disponível em: <https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2021-03/cnc-aponta-fechamento-de-75-mil-lojas-em-2020>. Acesso em: 30 maio 2021.

TOTA, Antonio Pedro. *História da Civilização Ocidental: geral e Brasil, integrada*. São Paulo: FTD, 1997.