
10

A PANDEMIA DA COVID-19 E SUAS REPERCUSSÕES SOBRE AS EMPRESAS EM FASE DE RESTRUTURAÇÃO

THE COVID-19 PANDEMIC AND ITS REPERCUSSIONS ON COMPANIES IN RESTRUCTURING PHASES

*Taciani Acerbi Campagnaro Colnago Cabral¹
Giovanna Leite Nunes Coelho²*

RESUMO

O presente estudo objetiva identificar quais são as consequências econômicas geradas pelo advento de uma pandemia e, estabelecido o surto epidemiológico, quais serão as consequências econômicas e jurídicas oriundas do prolongamento das medidas de distanciamento social. Utilizando-se de tais parâmetros, esse estudo pretende estimar os impactos provocados pela crise de saúde no âmbito da economia e do direito, sob o exame das relações empresariais e reestruturação de empresas.

Palavras-chave: Medidas de intervenção não farmacêuticas. Covid-19. Coronavírus. Relações Empresariais. Reestruturação de Empresas.

ABSTRACT

The present study aims to identify what are the economic consequences generated by the advent of a pandemic and, once the

¹ Mestranda em Direito. Especialista em Direito Empresarial pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Especialista em Direito do Trabalho e Processo do Trabalho pela LFG. Administradora Judicial certificada e aprovada pelo TMA Brasil, turma 2018. Advogada.

² Especialista em Direito Civil e Processo Civil pela Universidade Candido Mendes. Bacharel em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Advogada.

epidemiological outbreak has been established, what will be the economic and legal consequences arising from the prolongation of social distance measures. Using these parameters, this study aims to estimate the impacts caused by the health crisis in the scope of the economy and the law, under the examination of business relations and restructuring of companies.

Keywords: Non-pharmaceutical interventions (NPI). Covid-19. Coronavírus. Business Relations. Restructuring of Companies.

SUMÁRIO: 1. Introdução. 2. Precedentes históricos: as lições da Gripe Espanhola de 1918. 3. Falso dilema entre saúde e economia no enfrentamento do coronavírus. 4. Impactos econômicos nas relações empresariais. 5. A repercussão da recessão econômica no âmbito jurídico. 6. Exame das resoluções de conflitos jurídicos nos procedimentos de reestruturação de empresas – Jurisprudência nacional e internacional. 7. Conclusão. 8. Referências bibliográficas.

1. INTRODUÇÃO

A apreciação do conjunto de atividades desenvolvidas pelas empresas em fase de reestruturação judicial pressupõe, em especial, exame referente à pandemia mundial provocada pela Covid-19, a qual assume relevância inegável na análise do desempenho das sociedades empresárias frente a políticas públicas adotadas para a contenção do vírus.

Como é de conhecimento geral, o avanço do novo coronavírus tem provocado abalos nos mercados globais e paralisado atividades econômicas pelo mundo, impactando diretamente as cadeias de suprimentos e comércio mundial, em razão das medidas restritivas adotadas por diversos países no intuito de frear a propagação da pandemia, fato esse que tem elevado os temores de uma recessão global prolongada.

O Brasil, mesmo após longo período de isolamento social, ainda segue sem previsão total para seu encerramento, motivo pelo qual as esferas governamentais têm lançado medidas para conter o colapso não só na área da saúde e economia, mas também no sistema judiciário, graças ao aumento considerável de reclamações sociais, as quais necessitam de solução judicial.

Visando traçar um panorama do que se pode esperar do futuro, o presente estudo se disponibiliza a examinar os efeitos econômicos

da maior pandemia conhecida na história mundial, provocada pela denominada gripe espanhola, ocorrida em 1918, explorando a troca entre a duração das medidas de distanciamento social e a repercussão de tais ações na economia da época.

Após discriminado os devidos comparativos entre o passado e o presente, este documento analisará objetivamente se o distanciamento social seria eficaz para achatar a curva da epidemia, discriminado se o custo da paralisa econômica por ele provocado seria demasiado oneroso a ponto de não o justificar.

À luz deste raciocínio, serão explorados os impactos econômicos e jurídicos nas relações empresariais, principalmente no que tange à reestruturação de empresas, de modo a traçar um panorama realista do que a Lei nº 11.101, de 2005, tem a oferecer para o enfrentamento da crise em questão, bem como dirimir como os tribunais nacionais e internacionais têm se posicionado na solução de conflitos oriundos do contexto epidemiológicos.

2. PRECEDENTES HISTÓRICOS: AS LIÇÕES DA GRIPE ESPANHOLA DE 1918

Em tempos inusuais como o atual cenário da pandemia mundial provocada pelo alastramento do novo coronavírus, em que, não raras vezes, a incerteza do desconhecido estimula temor na população, já que temer aquilo que lhe é obscuro trata-se de uma reação humana universal, que diante do imprevisível procura meios de dominá-lo, nada mais natural do que buscar referências no passado para tentar realizar inferências acerca do futuro.

É certo que o contexto fático contemporâneo não possui idêntico correspondente na memória mundial, haja vista que a Covid-19 está mudando a narrativa da humanidade, posto que até o momento não havia na história quadro que gerasse toque de recolhimento globais na proporção em que está ocorrendo agora.

Com efeito, ainda que a corrente realidade comporte diferenças significativas com as epidemias pretéritas, é de se ver que alguns comparativos podem ser traçados entre o atual estado de calamidade pública e a pandemia conhecida como gripe espanhola, ocorrida em 1918.

No entanto, antes de adentrar na confrontação dos dois cenários, deve-se ter em mente que o mundo e a economia passaram por uma

drástica transformação desde então, de modo que o exame da epidemia ocorrida no século passado terá como objetivo formular possíveis previsões do que se pode esperar do choque econômico provocado pelo surto do coronavírus.

À luz de tais considerações, de modo semelhante a atualidade, no ano de 1918 a gripe espanhola avançava pelo mundo sem qualquer forma de contenção, dado que assim como agora, naquela época não haviam meios farmacológicos que permitissem imunizar a população contra o vírus até então desconhecido.

Na falta de uma vacina e ante a crescente taxa de mortalidade pelo vírus, algumas autoridades governamentais viram como única alternativa a implementação de medidas de distanciamento social a fim de evitar o contágio em massa, sendo que o efeito dessas políticas públicas, além de preservar vidas, acabaram por ensejar uma recessão econômica.

Acerca desse tema, foi divulgado um estudo assinado pelos pesquisadores Sergio Correia, Stephan Luck e Emil Verner, intitulado “Pandemics Depress the Economy, Public Health Interventions Do Not: Evidence from the 1918 Flu”, tendo como base dados colhidos em diferentes estados e cidades dos Estados Unidos da América, na época em que o país foi atingido pela gripe espanhola, visando destrinchar se existe uma troca evidente entre a redução da taxa de mortalidade, mediante a adoção de medidas de isolamento – pelos autores denominadas *intervenções não farmacêuticas* –, e resultados econômicos.

O mencionado estudo apontou que:

Em teoria, os efeitos líquidos das medidas de intervenção de saúde não farmacêuticas sobre a atividade econômica podem ser positivos ou negativos. Por um lado, as medidas de intervenção de saúde não farmacêuticas restringem as interações sociais enquanto perdurarem e, portanto, necessariamente deprimem qualquer tipo de atividade econômica que dependa dessas interações. De outro lado, como a própria pandemia tem graves consequências econômicas, ao reduzir a gravidade da pandemia, as medidas de intervenção de saúde não farmacêuticas podem mitigar as mais graves perturbações econômicas. Embora uma interrupção da atividade econômica possa ser inevitável, essa interrupção pode ter vida mais curta e menos extensa com as

medidas de intervenção de saúde não farmacêuticas em vigor, as quais resolvem problemas de coordenação.³ (tradução livre)

Dentro da premissa estabelecida na pesquisa, é possível inferir que o estopim de uma pandemia é economicamente tão destrutivo em si mesmo que as medidas de isolamento, se aplicadas de forma adequada, ajudam a reduzir o golpe.

Isso porque os dados angariados no território americano indicam:

Usando a variação entre estados e cidades dos EUA, entregamos duas mensagens principais. Primeiramente, a pandemia leva a uma queda acentuada e persistente da atividade econômica real. Encontramos efeitos negativos na atividade manufatureira, no estoque de bens duráveis e nos ativos bancários, o que sugere que a pandemia deprime a atividade econômica através dos efeitos colaterais provocados tanto na oferta, quanto na demanda. Em segundo lugar, as cidades que implementaram intervenções de saúde não farmacêuticas de maneira mais ágil e vigorosa não sofreram piores recuos econômicos. Em contraste, as evidências sobre a atividade manufatureira e os ativos bancários sugerem que a economia teve um desempenho melhor em áreas que adotaram intervenções de saúde não farmacêuticas mais severas após a pandemia.⁴ (tradução livre)

³ “In theory, the net effects of NPIs on economic activity could be either positive or negative. On the one hand, NPIs constrain social interactions while they are in place, and thus necessarily depress any type of economic activity that relies on such interactions. On the other hand, because the pandemic itself has severe economic consequences, by reducing the severity of the pandemic, NPIs can mitigate the most severe economic disruptions. While an interruption of economic activity may be inevitable, this interruption can be shorter-lived and less extensive with NPIs in place that solve coordination problems” (CORREIA, Sergio; LUCK, Stephan; VERNER, Luck. *Pandemics Depress the Economy, Public Health Interventions Do Not: Evidence from the 1918 Flu*. 2020, p. 17).

⁴ “Using variation across U.S. states and cities, we deliver two key messages. First, the pandemic leads to a sharp and persistent fall in real economic activity. We find negative effects on manufacturing activity, the stock of durable goods, and bank assets, which suggests that the pandemic depresses economic activity through both supply and demand-side effects. Second, cities that implemented more rapid and forceful non-pharmaceutical health interventions do not experience worse downturns. In contrast, evidence on manufacturing activity and bank assets suggests that the economy performed better in areas with more aggressive NPIs after the pandemic” (CORREIA, Sergio; LUCK, Stephan;

Sob essa ótica, a percepção é de que não se pode negar que o quadro de pandemia leva a uma queda acentuada e persistente na atividade econômica, contudo também não há como ignorar que as cidades que foram mais ágeis em implementar medidas de distanciamento social, não apenas reduziram a taxa de mortalidade, mas também mitigaram o golpe econômico, sendo que puderam retomar sua atividade produtiva de forma mais célere que aquelas que não adotaram restrições ou não a fizeram em tempo hábil.

No entanto, o estudo enfatiza as importantes diferenças a serem consideradas na hora de traçar paralelos entre aquele episódio e o novo coronavírus, dado que o cenário econômico daquela época estava agravado pelo final da Primeira Guerra Mundial, sendo pontuado que a gripe espanhola foi muito mais letal entre o grupo de trabalhadores jovens e saudáveis, com idade entre 18 e 44 anos, o que possivelmente indica um choque econômico maior no ano de 1918 do que nos dias de hoje, uma vez que os índices de mortalidade pela Covid-19 são mais altos entre a população idosa, a qual vende menos sua força de trabalho que a população mais nova⁵.

Noutro giro, é imperioso ponderar que na atualidade a atividade econômica está infindavelmente mais interconectada, em grande parte devido à globalização, fator esse que configura agravante aos efeitos negativos decorridos do coronavírus, pois a conexão de mercados estrangeiros leva os países a dependerem uns dos outros, principalmente quanto ao fornecimento de insumos, de modo que a interrupção da cadeia de produção de um estado sem dúvida afetará as nações que com eles contam.

Por outro lado, um fator atenuante nos tempos atuais é que a ciência e a medicina estão profundamente mais avançadas agora do que no passado, posto que mesmo a gripe espanhola tendo tido seu início

VERNER, Luck. *Pandemics Depress the Economy, Public Health Interventions Do Not: Evidence from the 1918 Flu*. 2020, p. 27).

⁵ “Uma característica distinta da pandemia de influenza de 1918-19 foi que ela resultou em altas taxas de mortalidade para adultos saudáveis de 18 a 44 anos (...)” (tradução livre do original: “A distinct feature of the 1918-19 influenza pandemic was that it resulted in high death rates for 18-44 year old adults (...)” (CORREIA, Sergio; LUCK, Stephan; VERNER, Luck. *Pandemics Depress the Economy, Public Health Interventions Do Not: Evidence from the 1918 Flu*. 2020, p. 5).

em 1918, o vírus causador da doença só foi descoberto em 1933, ou seja 15 (quinze) anos depois, ao passo que o agente causador da Covid-19 foi decifrado em poucos dias após o registro das primeiras infecções, sendo que embora as primeiras vacinas já tenham sido desenvolvidas e disponibilizadas para uso no início de 2021, verifica-se que, no Brasil, apenas pequena parte da população foi vacinada, devido ao atraso de recebimento de insumos para a produção do imunizante.

De outra parte, o estudo também relacionou alguns números da pandemia ocorrida no início do século XX, a qual infectou um terço da população mundial na época e matou 50 milhões de pessoas, gerando uma redução média de 18% (dezoito por cento) na produção industrial, enquanto que os números da pandemia do coronavírus ainda não são passíveis de precisão, posto que a doença encontra-se em curso, somado ao fato de que cada país tem lidado com o problema de forma diversa, o que irá interferir decisivamente nos índices a serem levantados no período pós-pandemia⁶.

Contudo, embora nesse momento não seja possível prever a real consequência que a taxa de mortalidade e a duração das medidas de isolamento terão sobre a economia, os indicativos do passado apontam que as regiões que sofreram com o maior número de mortes e infectados registraram superior volume de falências de empresas e grupos familiares, de modo que as áreas mais afetadas permaneceram deprimidas em relação às menos expostas até o ano de 1923, o que também pode ser esperado, guardada as devidas proporções, no cenário atual.

Destarte, o que se pode extrair das ponderações realizadas é que não é fácil formular conclusões precisas, sendo recomendado, acima

⁶ “A pandemia da gripe de 1918 durou de janeiro de 1918 a dezembro de 1920 e se espalhou pelo mundo. Estima-se que cerca de 500 milhões de pessoas, ou um terço da população mundial, foram infectadas pelo vírus. O número de mortes é estimado em pelo menos 50 milhões em todo o mundo (...)” (tradução livre do original: “The 1918 Flu Pandemic lasted from January 1918 to December 1920, and it spread worldwide. It is estimated that about 500 million people, or one-third of the world’s population, became infected with the virus. The number of deaths is estimated to be at least 50 million worldwide (...)”) (CORREIA, Sergio; LUCK, Stephan; VERNER, Luck. *Pandemics Depress the Economy, Public Health Interventions Do Not: Evidence from the 1918 Flu*. 2020, p. 5).

de tudo, analisar os dados fornecidos com cautela, entretanto, se a sapiência da época sugere alguma inferência, é que a saída rápida da crise de saúde e a recuperação célere da economia será difícil, visto que provavelmente os impactos da pandemia atual continuarão reverberando negativamente pelo país durante um considerável período de tempo.

3. FALSO DILEMA ENTRE SAÚDE E ECONOMIA NO ENFRENTAMENTO DO CORONAVÍRUS

Em que pese, seja, antes de tudo, uma crise global de saúde, resta claro que a pandemia provocada pelo novo coronavírus traz efeitos profundos também na esfera econômica.

Partindo desta premissa, surge a suposta ideia de oposição entre esses dois aspectos, gerando o paradoxo de que ao priorizar um lado o outro automaticamente seria desfavorecido.

A mencionada polarização acaba por conceber um falso dilema entre proteção econômica e preservação da vida, porque, conforme exposto no tópico anterior, a história nos mostra que a saída menos danosa de uma crise epidemiológica reside na possibilidade de solucionar as duas questões concomitantemente.

Sob essa ótica, as políticas de saúde pública voltadas para proteção de vidas humanas se tomadas em paralelo com medidas de preservação da economia, permitem evitar uma grave subida na taxa de mortalidade e garantir que o momento posterior à pandemia seja o menos economicamente dramático possível.

Nesse sentido, a *National Bureau Economic Research* lançou um estudo intitulado “The Macro economics of Epidemics”, em março de 2020, cujo foco foi o exame da interação das decisões econômicas frente a presente epidemia, no qual se discutiu essa noção de contraposição entre as políticas de contenção populacional e a recessão econômica.

Segundo o modelo adotado pelo estudo, a epidemia acaba por gerar efeitos negativos sobre a oferta e demanda, resultando em uma recessão de grande escala, de modo que existe uma troca inevitável entre a severidade da recessão de curto prazo causada pela epidemia e as consequências para a saúde, sendo pontuado que lidar com

essa dualidade é o segredo para a saída bem sucedida em um cenário pós-pandemia.

Em nosso modelo, uma epidemia tem efeitos tanto sobre demanda, quanto sobre a oferta. O efeito da oferta surge porque a epidemia expõe as pessoas que estão trabalhando para o vírus. As pessoas reagem a esse risco reduzindo sua oferta de trabalho. O efeito da demanda surge porque a epidemia expõe as pessoas que estão comprando bens de consumo ao vírus. As pessoas reagem a esse risco reduzindo seu consumo. Os efeitos de oferta e demanda trabalham juntos para gerar uma grande e persistente recessão.⁷

(...)Nós abstraímos de muitas complicações importantes do mundo real para destacar as forças econômicas básicas em ação durante uma epidemia. A mensagem central de nossa análise deve ser robusta para permitir essas complicações: existe uma relação inevitável entre a gravidade da recessão de curto prazo causada pela epidemia e as consequências para a saúde dessa epidemia. Lidar com esse compromisso é um desafio fundamental para os governantes.⁸ (tradução livre)

O estudo ressalva que o padrão utilizado em sua pesquisa abstrai diversas variantes que podem afetar o desempenho da economia no longo prazo, entre tais variantes estão os custos de falência, os efeitos das elevadas taxas de desemprego e a destruição das cadeias de oferta,

⁷ “In our model, an epidemic has both aggregate demand and aggregate supply effects. The supply effect arises because the epidemic exposes people who are working to the virus. People react to that risk by reducing their labor supply. The demand effect arises because the epidemic exposes people who are purchasing consumption goods to the virus. People react to that risk by reducing their consumption. The supply and demand effects work together to generate a large, persistent recession” (EICHENBAUM, Martin S.; REBELO, Sergio; TRABANDT, Mathias. *The Macroeconomics Of Epidemics*, 2020, p. 1).

⁸ “We abstract from many important real-world complications to highlight the basic economic forces at work during an epidemic. The central message of our analysis should be robust to allowing for those complications: there is an inevitable trade-off between the severity of the short-run recession caused by the epidemic and the health consequences of that epidemic. Dealing with this trade-off is a key challenge confronting policy makers” (EICHENBAUM, Martin S.; REBELO, Sergio; TRABANDT, Mathias. *The Macroeconomics Of Epidemic*, 2020, p. 24).

asseverando ser relevante incorporar essas variações em modelos macroeconômicos de epidemias, além de realizar o exame de suas implicações positivas e normativas.

Outrossim, em que pese o referido estudo esteja permeado de incertezas, tendo em vista a dificuldade de obter dados adequados em um cenário incomum, como o atual, ele ainda se mostra relevante para uma melhor compreensão do assunto.

Isso porque, embora as medidas de isolamento restrinjam a atividade econômica, é imprescindível perceber que durante uma pandemia, a atividade econômica também será reduzida se não for adotada nenhuma cautela de distanciamento social.

Com efeito, a presente epidemia viral possui alto poder de contaminação, haja vista que é provocada por um vírus novo ao qual as pessoas não possuem imunidade, e como tal possui grande potencial de transmissão, uma vez que é passível de infectar qualquer indivíduo.

Neste cenário, caso não houvesse qualquer medida de isolamento social, grande parte da população adoeceria, sendo que a atividade econômica inevitavelmente seria prejudicada, visto que, conforme divulgado pela Organização Mundial da Saúde (OMS), a pessoa que contrai coronavírus leva de 14 (quatorze) a 30 (trinta) dias (nos casos mais graves) para se curar da doença e não transmiti-la a alguém, isso quando não vai ao óbito.

Dessa forma, devido ao alto índice de contaminação, uma empresa poderia ver seu quadro de funcionários desfalcado, sem aviso prévio e possivelmente em massa, por 14 a 30 dias, o que prejudicaria em muito a manutenção de sua atividade produtiva.

É imperioso perceber que tal quadro provocaria uma paralisação no setor econômico de forma mais nociva que uma retenção originada por uma quarentena, na medida em que a perda da força de trabalho temporária ou definitiva, demandaria reposição de mão de obra qualificada, o que acarretaria mais despesas para o segmento empresarial.

Logo, pode-se concluir que quanto mais frágil e vacilante for o distanciamento social, maior será também o custo em termos de produto, emprego e renda, uma vez que a doença permanecerá entre nós por muito tempo, exigindo que a política de isolamento seja acionada de tempos em tempos, ao invés de uma só vez.

Para embasar tal ilação, vale citar novamente o estudo desenvolvido pela National Bureau Economic Research:

Vemos que abandonar a quarentena inicialmente gera uma grande recuperação, com um aumento de consumo de aproximadamente 17%. Infelizmente, esse aumento resulta em uma alta nas taxas de infecção. Esta última crescente mergulha a economia em uma segunda recessão persistente. Portanto, abandonar prematuramente a quarentena gera um aumento temporário no consumo, mas não traz benefícios econômicos duradouros.⁹ (tradução livre)

Destarte, o que for feito agora para defender empresas, empregos e renda terá efeitos no futuro, quando nós tratarmos da recuperação da economia em uma realidade fática pós-pandemia.

Portanto, não há como pensar em preservação da atividade econômica sem que a força de trabalho seja igualmente protegida, as medidas indicadas devem solucionar problemas de coordenação associados ao combate à transmissão da doença e mitigar a ruptura econômica vinculada à pandemia.

4. IMPACTOS ECONÔMICOS NAS RELAÇÕES EMPRESARIAIS

As providências necessárias para superar a crise econômica decorrente do coronavírus fogem da macroeconomia tradicional, isso porque o atual cenário de recessão tem como origem o colapso no sistema de saúde e não fatores econômicos, como é de praxe de se observar nas grandes crises financeiras, como a depressão de 1929.

Com isso, inúmeras incertezas surgiram para as empresas no cenário mundial, especialmente acerca daquelas que não fazem parte dos serviços conhecidos como essenciais.

Sobre esse tema, a London Business School publicou artigo intitulado “The economicsof a pandemic: the case of Covid-19”, no qual esmiúça os impactos da pandemia da Covid-19 na oferta e na demanda.

⁹ “We see that abandoning containment initially generates a large recovery with consumption surging by roughly 17 percent. Unfortunately, this surge results in a largerise in infection rates. The latter rise plunges the economy into a second, persistente recession. So, prematurely abandoning containment brings about a temporary rise in consumption but no long-lasting economic benefits” (*The Macroeconomics of Epidemics*. 2020, p. 29).

Nesse estudo foi demonstrado que inicialmente se esperava um choque na oferta, haja vista que a pandemia afetou a capacidade de produção de mercadorias, uma vez que várias indústrias paralisaram suas atividades e os trabalhadores foram orientados a ficarem em casa, entretanto, essa concepção preliminar foi rechaçada, visto que a demanda também entrou em queda, graças à redução em massa do consumo, devido à preocupação da população com a escalada do vírus, a qual reluta em consumir serviços que não sejam essenciais.

Logo, essa queda na demanda significa o fechamento de muitas empresas, o que, por consequência, ocasiona o aumento das demissões e mais uma queda no consumo, levando a economia a entrar em um ciclo deprimente, visto que o duplo choque na oferta e demanda tende a se retroalimentar, intensificando a disrupção.

Como exemplo de tais inferências, a pesquisa quantificou que a interrupção da atividade econômica redundou em queda média superior a 80% no mercado de restaurantes e a 90% na venda de veículos, além de apontar que os mercados de turismo, hospitalidade e aviação são onde os efeitos da crise serão mais duradouros, em contraposição à venda de eletrônicos e aos ramos alimentício e de bens de uso cotidiano.

O setor industrial, pela forte dependência econômica da China, já está colhendo os frutos danosos do coronavírus, tendo em vista a ausência de algumas peças e itens necessários para a fabricação de seus produtos e manutenção de suas operações, especialmente nos prazos previamente negociados.

Nesse seguimento, verifica-se que o setor de serviços, em especial, vivência de maneira mais severa os abalos causados pela epidemia, pois no presente momento se encontra limitado à atuação virtual, de modo que, em alguns casos, existe a impossibilidade de oferecer prestação ou solucionar pendências que demandam, exclusivamente, a presença física.

Fica claro, então, que, em virtude dessa nova realidade, e ante a eventual escassez de recursos e insumos, alguns ramos da indústria, principalmente aqueles que não oferecem serviços essenciais, terão de reformular sua cadeia de produção a fim de não correrem o risco de ficarem com sua mercadoria estagnada e desvalorizada no mercado.

Tal precaução se mostra particularmente pertinente no enfrentamento da crise, uma vez que produzir em demasia quando há choque na demanda, além não ser a melhor estratégia, implica em gasto inoportuno, podendo esse lucro ser mais bem redirecionado para a preservação da atividade empresarial e manutenção dos postos de trabalho.

Isto posto, a despeito de todas as adversidades a serem enfrentadas pelo setor empresarial neste momento, não se deve perder de mente que crises, apesar de provocarem baixas na economia, são também campo de oportunidades, de novas ideias, reinvenção e criação de métodos que possibilitem a melhora e a remodelação dos negócios para modelos que sejam mais benéficos.

Relacionado a esse panorama está o conceito de reconversão industrial, o qual remete à adaptação e à reorientação da indústria frente as exigências sociais e econômicas de um novo período, alterando-se a atividade produtiva de determinada empresa.

No mundo e em alguns estados nacionais já há o exemplo da mencionada situação, na medida em que algumas entidades empresariais voltaram a sua produção para o fornecimento de materiais de higienização pessoal, produção de respiradores, equipamentos de saúde e tanto outros petrechos necessários ao combate à Covid-19.

Destarte, cumpre lembrar que a economia como ciência social está permeada de volatilidade, dado que sofre interferência das dinâmicas adotadas pela sociedade na produção, distribuição, e consumo de bens e serviços, de modo que, a depender das posturas aderidas pela coletividade, o contexto de tribulação pode ser superado, dando espaço para o surgimento de outras formas de se pensar a atividade econômica.

5. A REPERCUSSÃO DA RECESSÃO ECONÔMICA NO ÂMBITO JURÍDICO

A pandemia muda a dinâmica de como o mercado irá agir para a superação da atual crise e nesse percurso é natural que surjam conflitos, cuja solução foge do âmbito econômico.

Dessa forma, outras ciências terão de ser acionadas para remediar tais divergências, sendo que entre elas está o Direito, mais especificadamente, em seu ramo empresarial, já que a crescente recessão

econômica vem provocando o aumento no número de pedidos de falência e recuperação judicial e, principalmente, aumento de demandas, até então inusitadas, dentro de processos em que a recuperação judicial já se encontra em curso.

Certamente o Poder Judiciário será demandado, em linha crescente, para tutelar essas questões e os reflexos que delas derivarem.

Todavia, diante da excepcionalidade provocada pela pandemia da Covid-19 é comum que se tenha o receio de gerar uma onda de insegurança jurídica, já que o Judiciário vem se deparando com requerimentos, até então, inusitados.

Nesse sentido, não é exagero comparar a posição dos magistrados ante esse cenário ao “fog of war”, termo militar norte-americano para a incerteza que os comandantes experimentam sobre seus próximos passos em meio à confusão do campo de batalha, já que o “nevoeiro da guerra” os cega para alguns elementos exteriores que, no calor da batalha, não se podem determinar.

Desse modo, a fim de evitar decisões que interfiram demasiadamente nas pactuações legais ou que violem os direitos das partes, mais do que nunca os tribunais devem pautar seus julgamentos dentro do que determina o ordenamento jurídico brasileiro, uma vez que ele dispõe de mecanismos suficientes para lidar com os conflitos oriundos do surto do coronavírus.

Acerca dessa dicotomia entre segurança jurídica e resolução de conflitos inusitados, os autores João Pedro Scalzilli, Luis Felipe Spinelli e Rodrigo Tellechea, na obra “Pandemia, Crise Econômica e Lei de Insolvência”, lecionam:

A crise em curso impõe novos desafios à prestação jurisdicional; se, de um lado, a relevância do momento gera pedidos urgentes e exige decisões céleres; de outro, o Poder Judiciário enfrenta a dificuldade de fundamentar julgados excepcionais no arcabouço legislativo e principiológico da LREF vigente. A jurisprudência já começa, intuitivamente, a divisar as situações, concedendo beneplácitos excepcionais a empresas que cumprem determinados requisitos e, portanto, apresentam sinais mínimos de viabilidade pré-Covid-19. Em todo e qualquer caso, deve-se evitar que a situação de crise sirva de salvo conduto para decisões judiciais que não encontrem guarida no ordenamento jurídico e que deturpem a sistemática da LREF: é necessário que as decisões respeitem os institutos existentes, devendo-se, ao

máximo, buscar preservar a segurança jurídica e evitar o intervencionismo estatal nas relações privadas.¹⁰

Assim, cria-se a noção de que a Covid-19 não pode servir de pretexto para o descumprimento de obrigações, bem como que as decisões proferidas devem guardar respaldo mínimo no ordenamento jurídico.

6. EXAME DAS RESOLUÇÕES DE CONFLITOS JURÍDICOS NOS PROCEDIMENTOS DE REESTRUTURAÇÃO DE EMPRESAS – JURISPRUDÊNCIA NACIONAL E INTERNACIONAL

Em nove meses desde que o Brasil enfrenta os efeitos do surto do coronavírus, é notório o esforço despendido pelos Tribunais pátrios em interpretar a Lei nº 11.101, de 2005, a fim de apresentar decisões coerentes para as situações emergenciais levantadas dentro do processo de recuperação judicial.

São inúmeras as questões levadas ao Poder Judiciário até o momento, que vão desde pedidos de levantamento de bloqueio de valores, até a prorrogação do *stay period*, realização de assembleia-geral de credores por meio virtual, entre outras.

Partindo desse pressuposto, será analisado neste tópico questão que envolve a possibilidade do Poder Judiciário de alterar as condições do plano de recuperação judicial homologado em assembleia-geral de credores – AGC, já que tal tema envolve tanto o aspecto econômico como o jurídico.

É certo que este estudo se dispôs a demonstrar que embora a excepcionalidade da situação, a Lei nº 11.101, de 2005, em determinados aspectos é eficaz ao disponibilizar à recuperanda uma margem de atuação para manutenção de sua atividade empresarial.

Contudo, com a superveniência da crise do coronavírus algumas empresas em recuperação judicial se viram em um cenário delicado porque elaboraram seu plano recuperacional com base em fatores anteriores à atual pandemia, sendo tal plano homologado em assembleia-geral de credores.

¹⁰ SCALZILLI, João Pedro; SPINELLI, Luis Felipe; TELLECHEA, Rodrigo. *Pandemia, Crise Econômica e Lei de Insolvência*. São Paulo: Buqui, 2020, p. 39.

Nesse quadro delineado, muitas empresas passaram a ter dificuldade de cumprir seu plano de recuperação, já que nele não foram apreciadas as circunstâncias atuais atinentes à recessão econômica provocada pelas medidas de distanciamento social.

Ante tal panorama, vale ponderar que tradicionalmente cabe ao Judiciário a condução do procedimento de recuperação judicial e análise da matéria jurídica, visando prevenir possíveis abusos de direito e rechaçar ameaças que possam impedir a concretização da finalidade primordial do regime recuperacional que é a preservação da função social da empresa.

Todavia, o paradigma levado aos Tribunais nacionais se cingiu à possibilidade de o juízo intervir diretamente no plano de recuperação judicial aprovado anteriormente ao ensejo da presente pandemia, contornando o que foi deliberado na AGC.

Sob essa ótica, o juízo da 1ª Vara de Recuperação de Empresas e Falências da Comarca de Fortaleza/CE, no processo nº 0131447-76.2017.8.06.0001, acolheu o pedido de alteração do plano de recuperação aviado por uma empresa e suspendeu os pagamentos pactuados no plano pelo período de 90 (noventa) dias, levando em conta os efeitos da pandemia e o princípio da preservação da empresa, disposto no art. 47, da Lei nº 11.101, de 2005.

Por sua vez, o Tribunal de Justiça de São Paulo, no agravo de instrumento de nº 2067546-43.2020.8.26.0000 ao apreciar o mesmo tema concluiu não ser de competência do Poder Judiciário dirimir sobre a flexibilização da forma de pagamento aos credores.¹¹

Tal decisão foi consubstanciada no art. 35, inciso I, alínea “a”, da Lei nº 11.101, de 2005, o qual estipula que compete à assembleia-geral de credores o poder de anuir ou vetar eventuais aditivos ao plano de recuperação judicial, bem como rejeitá-lo por completo.

Como se percebe, em que pese as duas decisões tenham considerado os parâmetros legais dispostos na Lei nº 11.101, de 2005, é de se ver que a depender da interpretação dada ao referido diploma legal podem sobrevir divergências consubstanciais que afetam o interesse tanto da empresa como dos credores.

¹¹ Decisão monocrática do Desembargador Manoel de Queiroz Pereira Calças no agravo de instrumento nº 2067546-43.2020.8.26.0000.

Tal dicotomia assume especial relevância já que até a publicação deste estudo não há posicionamento do Superior Tribunal de Justiça acerca do tema, não havendo, portanto, consolidação jurisprudencial de qual posicionamento adotar no caso em tela.

Cumpre registrar que esse cenário de dúvida, não é exclusivo apenas do direito brasileiro, dado que essa insegurança vem sendo observada pelas Cortes mundiais as quais também têm que lidar com a imprevisibilidade gerada pela pandemia do coronavírus.

Nesse seguimento, se mostra interessante o exame dos parâmetros do direito norte-americano, posto que embora exista uma série de distinções entre a Lei nº 11.101, de 2005, e a *Bankruptcy* estadunidense, guardadas as devidas ressalvas, é possível traçar comparativos entre ambos os ordenamentos.

No que tange ao plano de recuperação, o *Bankruptcy Act* dispõe que o devedor em recuperação poderá modificar o plano a qualquer momento após a sua homologação, desde que antes de sua consumação substancial, uma vez atendidos os requisitos previstos nas seções 1129, 1122 e 1123.

Entretanto, com a chegada da atual pandemia, foi publicado nos EUA o “Coronavirus Aid, Relief, and Economic Security Act (CARES Act)” como pacote de estímulo econômico para empresas e indivíduos afetados pela crise epidemiológica.

O *CARES Act* trouxe flexibilizações importantes as empresas sujeitas à *Bankruptcy Law*, contudo, não promoveu alterações quanto ao procedimento para a modificação do plano de recuperação ou a extensão de seu prazo, após aprovação, para as empresas em recuperação judicial.

Desse modo, algumas *Bankruptcy Courts* vêm adotando interpretação mais abrangente tanto em relação *Bankruptcy Law* quanto em relação ao *CARES Act*, dado que tem se observado algumas decisões no sentido de suspender os prazos previstos no plano recuperacional homologado com o fito de dar fôlego a alguns pequenos empresários sujeitos a reestruturação prevista no Capítulo 11 da lei norte-americana. Veja-se:

As cortes americanas concederam moções nos casos de varejistas e donos de restaurantes, como o Pier 1 Imports, Modell’s Sporting Goods e Craft Works. Esses devedores convenceram os tribunais de que a suspensão dos procedimentos poderia fornecer o espaço necessário para preservar seus planos de reestruturação ou liquidação ordenada.

Em 27 de março de 2020, o Tribunal de Falências dos EUA do Distrito de Nova Jersey suspendeu os procedimentos previstos no Capítulo 11 no caso da empresa Modell e suas afiliadas por 60 dias. (...) Os tribunais de falências de Delaware e Virgínia entraram com ordens semelhantes nos dias seguintes. O conglomerado Brewpub Craft Works Parent LLC e seus afiliados obtiveram uma ordem favorável do Tribunal de Falências de Delaware em 30 de março, ao passo que a Pier 1 Imports Inc. e suas afiliadas receberam um fôlego semelhante sobre a objeção de proprietários e outros credores em 2 de abril.¹²

Destarte, o que se vê do posicionamento dos tribunais brasileiros e americanos, até então, é uma certa propensão no sentido de seguir os mecanismos previstos em lei, anteriormente ao advento da pandemia da Covid-19, contudo, na análise dos casos concretos, por vezes, tem se buscado flexibilizações na legislação vigente de cada país de forma a viabilizar a sobrevivência e soerguimento de empresas que se encontram em reestruturação.

Outrossim, no propósito de contornar esse cenário de dúvida, o Conselho Nacional de Justiça (CNJ) editou, no dia 30/03/20, a Recomendação nº 63, na qual relaciona uma série de recomendações aos juízes e tribunais atuantes em processos de recuperações judiciais, a fim de orientar e uniformizar as medidas a serem adotadas neste momento, visando mitigar os efeitos econômicos decorrentes da pandemia.

Em que pese tais recomendações sejam desprovidas de caráter impositivo, é interessante observar o esforço em auxiliar os tribunais em padronizarem seus julgamentos referentes a questões que já são objetos de discussão jurídica em diversas varas nacionais.

Isso porque, a Recomendação nº 63 do CNJ versou sobre temas de constantes conflitos no momento atual, dentro os quais, vale citar (i) a

¹² “Courts have granted these ‘mothball’ motions in the cases of retailers and restaurateurs like Pier 1 Imports, Modell’s Sporting Goods, and CraftWorks. These debtors persuaded the courts that suspending proceedings might provide the breathing room They needed to preserve their restructuring or orderly liquidation plans. On March 27, 2020, the US Bankruptcy Court for the District of New Jersey suspended the Chapter 11 cases of Modell’s and its affiliates for 60 days. (...) The Delaware and Virginia bankruptcy courts entered similar orders in the following days. Brewpub chain CraftWorks Parent LLC and its affiliates obtained a mothball order from the Delaware Bankruptcy Court on March 30, and Pier 1 Imports Inc. and its affiliates were granted similar relief over the objection of landlords and Other creditors on April 2.”

possibilidade de suspensão da assembleia-geral de credores presencial; (ii) a prorrogação do *stay period*, quando houver necessidade de adiar a AGC; e (iii) a apresentação de modificação do plano de recuperação, desde que comprovada a diminuição na capacidade de cumprimento das obrigações em decorrência da pandemia da Covid-19, bem como desde que a alteração seja aprovada em assembleia-geral de credores.

Nota-se, que conforme já explicitado neste capítulo, novamente se vê a forte tendência de seguir os parâmetros legais, ainda na vigência da excepcionalidade provocada pela crise epidemiológica, o que se percebe, especialmente, no item “iii”, já que a orientação do CNJ não foge das diretrizes do arcabouço normativo que regula o tema, notadamente o art. 35, inciso I, alínea “a”, da Lei nº 11.101, de 2005.¹³

7. CONCLUSÃO

Diante de tudo exposto, embora os desdobramentos da atual pandemia ainda sejam incertos, fato é que seus efeitos inegavelmente estão impactando a economia mundial, afetando principalmente grupos econômicos que, por sua natureza, já são fragilizados, como é o caso das empresas em recuperação judicial.

Especificamente no caso do Brasil, em que pese as medidas de distanciamento social adotadas o número de mortes e infectados segue crescendo, motivo pelo qual ainda não é possível consubstanciar em dados, o real efeito sofrido pelas empresas nacionais.

Se os precedentes históricos sugerem alguma lição preciosa a ser internalizada na atualidade, é que o surto de uma epidemia é tão grave em si mesmo, que as medidas que visam a preservação da saúde, se alinhadas, concomitantemente, com provisões que buscam a proteção da economia, acabam por mitigar a recessão econômica, possibilitando uma recuperação e retomada mais célere da atividade produtiva de um país.

O caminho que deve ser seguido pelo setor empresarial neste momento é manter-se na realidade e analisar os números referentes aos impactos promovidos pela Covid-19 no país, de acordo com os dados fornecidos por cada Estado brasileiro, buscando adotar planos

¹³ “Art. 35. A assembleia-geral de credores terá por atribuições deliberar sobre:

I – na recuperação judicial:

a) aprovação, rejeição ou modificação do plano de recuperação judicial apresentado pelo devedor.”

compatíveis com o grau de severidade da crise, utilizando-se de todos os meios disponíveis, sejam econômicos ou jurídicos, com fito de garantir a sobrevivência das empresas e conservação dos postos de trabalhos em um período pós-pandemia.

Se ao iniciar este estudo, enfrentamos o medo do desconhecido e a sensação de insegurança ante um cenário até então obscuro, ao concluir a presente perquirição, analisando objetivamente todos os fatores que envolvem uma crise epidemiológica, a palavra final é que não se deve ceder ao desespero mesmo ante a excepcionalidade, já que o ordenamento jurídico pátrio dispõe de mecanismos para o enfrentamento desse grave desafio.

Em outras palavras, em tempos tão delicados, como os atuais, não cabe vulgarizar os institutos jurídicos em busca de soluções desmedidas para a resolução de uma crise que se prolongará no tempo, sendo mais sábio resolver os conflitos gerados pelo atual cenário dentro do que determina a lei, posto que tal medida resguardará tanto a segurança jurídica, quanto a sobrevivência das empresas em recuperação judicial.

REFERÊNCIAS

- BEZERRA FILHO, Manoel Justino. *Lei de Recuperação de Empresas e Falências Comentada*. 14. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2019.
- CORREIA, Sergio; LUCK, Stephan; VERNER, Emil. *Pandemics Depress the Economy, Public Health Interventions Do Not: Evidence from the 1918 Flu*. 2020.
- EICHENBAUM, Martin S.; REBELO, Sergio; TRABANT, Mathias. *The Macroeconomics of epidemics*. National Bureau of Economic Research. 2020.
- GREENSTONE, Michael; NIGAM, Vishan. *Does Social Distancing Matter?* University of Chicago and NBER. 2020.
- PINHEIRO, Armando Castelar; SADDI, Jairo. *Direito, Economia e Mercados*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2006.
- SCALZILLI, João Pedro, SPINELLI, Luis Felipe; TELLECHEA, Rodrigo. *Pandemia, Crise Econômica e Lei de Insolvência*. São Paulo: Buqui, 2020.
- SURICO, Paolo; GALEOTTI, Andrea. *The economics of a pandemic: the case of Covid-19*. London Business School, 2020.

Recebido em 14/12/2020

Aprovado em 18/12/2020