XV ENCONTRO INTERNACIONAL DO CONPEDI ALICANTE - ESPANHA

DIREITO EMPRESARIAL

Copyright © 2026 Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte destes anais poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria – CONPEDI
Presidente - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini - FMU – São Paulo
Diretor Executivo - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC – Santa Catarina
Vice-presidente Norte - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa – Pará
Vice-presidente Centro-Oeste - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG – Goiás
Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos – Rio Grande do Sul
Vice-presidente Sudeste - Profa. Dra. Rosângela Lunardelli Cavallazzi - UFRJ/PUCRio – Rio de Janeiro
Vice-presidente Nordeste - Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UNICAP - Pernambuco

Representante Discente: Prof. Dr. Abner da Silva Jaques - UPM/UNIGRAN - Mato Grosso do Sul

Conselho Fiscal:
Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho - UFMA - Maranhão
Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara - SKEMA/ESDHC/UFMG - Minas Gerais
Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UFERSA - Rio Grande do Norte
Prof. Dr. Fernando Passos – UNIARA - São Paulo
Prof. Dr. Edinilson Donisete Machado - UNIVEM/UENP - São Paulo
Secretarias
Relações Institucionais:
Prof. Dra. Claudia Maria Barbosa - PUCPR - Paraná
Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA - Bahia
Profa. Dra. Daniela Marques de Moraes - UNB - Distrito Federal
Comunicação:
Prof. Dr. Robison Tramontina - UNOESC - Santa Catarina
Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho - UPF/Univali - Rio Grande do Sul
Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS - Sergipe
Relações Internacionais para o Continente Americano:
Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch - UFSM - Rio Grande do Sul
Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA - Maranhão
Prof. Dr. Felipe Chiarello de Souza Pinto - UPM – São Paulo
Relações Internacionais para os demais Continentes:
Profa. Dra. Gina Vidal Marcilio Pompeu - UNIFOR - Ceará
Profa. Dra. Sandra Regina Martini - UNIRITTER / UFRGS - Rio Grande do Sul
Profa. Dra. Maria Claudia da Silva Antunes de Souza - UNIVALI – Santa Catarina
Educação Jurídica
Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba - PR
Prof. Dr. Rubens Beçak - USP - SP
Profa. Dra. Livia Gaigher Bosio Campello – UFMS – MS
Eventos:
Prof. Dr. Yuri Nathan da Costa Lannes - FDF - São Paulo
Profa. Dra. Norma Sueli Padilha - UFSC - Santa Catarina
Prof. Dr. Juraci Mourão Lopes Filho - UNICHRISTUS - Ceará

Comissão Especial
Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UFRJ - RJ
Profa. Dra. Maria Creusa De Araújo Borges - UFPB - PB
Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta - Fumec - MG
Prof. Dr. Rogério Borba - UNIFACVEST - SC

D597

Direito empresarial[Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: Carlos Alberto Rohrmann; Marcia Haydee Porto de Carvalho; Andre Lipp Pinto Basto Lupi.– Florianópolis: CONPEDI, 2026.

Inclui bibliografia
ISBN: 978-65-5274-675-7
Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações
Tema: Meio ambiente e sustentabilidade: perspectivas globais e locais na agenda 2030

2. Direito. 3. Empresarial. XV Encontro Internacional do CONPEDI Alicante - Espanha (1: 2026: Florianópolis, Brasil).

CDU: 34



Conselho Nacional de Pesquisa
e Pós-Graduação em Direito Florianópolis
Santa Catarina – Brasil
www.conpedi.org.br

XV ENCONTRO INTERNACIONAL DO CONPEDI ALICANTE - ESPANHA

DIREITO EMPRESARIAL

Apresentação

O grupo de trabalho de Direito Empresarial I em Alicante contou com pesquisas variadas e profundas em temas pertinentes e atuais.

Federalismo e programas de integridade no setor de saneamento: Brasil versus Argentina, de Deusdedith Ferreira Araújo, Grace Ladeira Garbaccio e Eduardo dos Anjos Saes compara a gestão do saneamento da Argentina e a do Brasil, verificando que a brasileira é mais concentrada do que a argentina, ganhando em inovação mas menor em padronização do que a brasileira, com foco na compliance, a partir da força da agência de compliance da província de Mendoza, tendo Roraima como case porque ainda não implantou a compliance.

A recuperação judicial de clubes de futebol: análise do recurso especial nº 2.200.427/AL, de Rafaela Chaves Alencar e Andre Lipp Pinto Basto Lupi demonstra que, apesar de o futebol responder por 1% do PIB brasileiro, a administração das associações mostrou-se como pouco eficiente, daí o surgimento das SAFs com gestão mais cautelo e mais prudente, deixando o passivo anterior para as associações. O RESP 2.200.427/AL manteve a decisão que as associações, embora não expressamente previstas na lei de recuperação judicial, podem pedir recuperação judicial a fim de se permitir a própria transformação em SAF.

Compliance socioambiental empresarial e a proteção dos direitos da criança e do adolescente: governança corporativa sustentável na implementação da agenda 2030, de Ana Alice Teixeira Gusmão, Allaymer Ronaldo Regis dos Bernardos Bonesso e Juliana Izar Soares da Fonseca Segalla trata da violação dos direitos da criança pelas atividades ilícitas de certas empresas, evitando-se o trabalho excessivo dos pais ou danos ao meio ambiente que pode com prometer direitos das crianças, sendo o compliance importante para que se possa atingir a proteção dos direitos da criança e do adolescente, da agenda 2030.

Holding familiar e planejamento sucessório: uma análise de caso, de Carlos Henrique Roscoe Januzzi, Tereza Cristina Monteiro Mafra e Ana Maria Lima Maciel Marques Gontijo, trata do conceito da holding e de sua utilização como decorrente de uma questão prática. O trabalho trata de um caso no qual uma holding familiar foi desconstituída em face de um filho fora do casamento, apesar de se respeitar a legítima da herdeira em razão da ausência de affectio societatis.

Alienação de controle e opa obrigatória: uma análise crítica ao caso da Usiminas, de Carlos Henrique Roscoe Januzzi, Bruno Capuzzo Canabrava Turra e Arthur Moyle Alvim Tavares Chamonge analisa um caso do STJ no qual em sede de embargos de declaração, alterou uma decisão para exigir uma oferta pública, no caso Usiminas, causando insegurança jurídica.

A produção normativa das organizações internacionais no âmbito da insolvência transnacional: breves considerações sobre a lei modelo da UNCITRAL, de Clarice Ana Lanzarini e Zenildo Bodnar trata de mais uma demanda transnacional que é a falência transnacional, a fim de se pesquisar como alcançar um marco normativo para lidar com o grande impacto de uma insolvência de grande relevância como a insolvência de uma grande empresa.

A estrutura da argumentação jurídica no direito comercial: a tensão entre certeza e correção, de André Lipp Pinto Basto Lupi, ressalta que o direito comercial é muito fático, guardando certa distância da dogmática jurídica, sendo um direito pouco dedutivo e mais próximo das questões de fato, sendo mais um direito indutivo, sem um direito que possa dar uma previsibilidade à luz do fato concreto.

Impedimento de voto por conflito de interesses na recuperação judicial: limites do §6º do art. 39 da lei de recuperação judicial à luz do caso Samarco, de Marcos Lincoln Padilha dos Santos, Vinícius Jose Marques Gontijo trata da análise do abuso do direito de voto em recuperação judicial, ressaltando que o eventual sócio da recuperanda tem direito de voto caso seja também credor, em face de uma interpretação teleológica com vistas à preservação da empresa.

Carlos Alberto Rohrmann

Márcia Haydée Porto de Carvalho

André Lipp Pinto Basto Lupi

A PRODUÇÃO NORMATIVA DAS ORGANIZAÇÕES INTERNACIONAIS NO ÂMBITO DA INSOLVÊNCIA TRANSNACIONAL: BREVES CONSIDERAÇÕES SOBRE A LEI MODELO DA UNCITRAL

INTERNATIONAL ORGANIZATIONS' PRODUCTION OF LEGAL RULES ON TRANSNATIONAL INSOLVENCY: BRIEF CONSIDERATIONS ON UNCITRAL'S MODEL LAW

Clarice Ana Lanzarini [1]
Zenildo Bodnar [2]

Resumo

O presente artigo se propõe analisa a produção normativa das organizações internacionais no âmbito da insolvência transnacional, com especial atenção à lei modelo da UNCITRAL sobre o tema. Inicia discorrendo sobre as empresas transnacionais e seu protagonismo no mundo contemporâneo. Na sequência, analisa-se a regulação desenvolvida pelos atores internacionais em relação à insolvência transnacional, como resultado da governança global, buscando conferir-lhe efetividade. Por fim, são lançadas breves considerações sobre a lei modelo da UNCITRAL sobre insolvência transfronteiriça. A inoperância do poder legislativo tradicional em disciplinar juridicamente a insolvência transnacional instou a normatização via instrumentos de soft law, conferindo protagonismo às organizações internacionais correlatas. A pesquisa utiliza o Método Indutivo e conclui que a Lei Modelo da UNCITRAL, já adotada em 48 jurisdições, representa um instrumento de governança global que, a despeito de sua cogência mitigada, vem se mostrando efetivo ao promover cooperação e segurança jurídica no tratamento da insolvência transfronteiriça.

Palavras-chave: Insolvência transnacional, Empresa transnacional, Produção normativa, Organizações internacionais, Uncitral

Abstract/Resumen/Résumé

This paper aims to analyze the legal rules of international organizations as regards transnational insolvency, particularly UNCITRAL's model law on the topic. It starts by addressing transnational companies and their leading role in the contemporary world. Later, this paper analyzes the regulation developed by international players in view of transnational insolvency as a result of global governance, aiming to demonstrate its effectivity. At last, brief considerations on UNCITRAL's model law on cross-border insolvency. The inability of traditional legislative powers to legally regulate transnational insolvency has prompted normative production through soft law instruments, granting a leading role to related international organizations. The research employs the Inductive Method and concludes that

[1] Doutoranda em Ciência Jurídica pela UNIVALI. Mestre em Ciência Jurídica pela UNIVALI e em Direito da União Europeia pela UMINHO. Juíza de Direito no Estado de Santa Catarina. E-mail: calaj1831@gmail.com

[2] Professor UNIVALI. Doutor em Direito e em Ciências Humanas. E-mai: zenildo@univali.br

UNCITRAL’s Model Law, already adopted in 48 jurisdictions, represents an instrument of global governance that, despite its mitigated binding force, has proven effective in promoting cooperation and legal certainty in the treatment of cross-border insolvency.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Transnational insolvency, Transnational company, Legal rule production, International organizations, Uncitral

INTRODUÇÃO

A atividade empresária impacta profundamente a sociedade em que se encontra inserida. O regramento jurídico, para além de disciplinar seu nascimento (constituição da companhia, estruturação societária, circulação de ativos, captação de crédito), deve também regulamentar instrumentos de proteção às empresas em crise econômico-financeira.

A globalização trouxe a integração econômica das nações, resultado da internacionalização das economias domésticas, e impulsionou o desenvolvimento das empresas transnacionais. Estas, por sua vez, assumiram um papel de protagonismo na dinâmica contemporânea, interferindo não apenas no mercado financeiro, mas produzindo reflexos sociais, ambientais, jurídicos que se fazem sentir no mundo todo.

Mas empresas transnacionais também quebram e uma eventual insolvência assume essa mesma característica transfronteiriça. Quanto maior for a empresa, maior o estrago que sua insolvência representa, *obviously*. É preciso, portanto, a adoção de uma legislação transnacional para disciplinar os casos de insolvência (falência e recuperação judicial), a fim de evitar a perda de ativos, não só em favor dos credores, mas também com o objetivo de preservar a empresa, mantendo-se a fonte produtora e o emprego dos trabalhadores.

Não fosse isso, a escolha sobre investir entre um ou outro país leva em conta, entre outros fatores econômicos, o regramento jurídico oferecido em casos de insolvência. Preponderam as jurisdições que ofertam maior segurança jurídica, apresentando soluções eficientes e justas no tratamento da insolvência empresarial.

Todavia, os ordenamentos jurídicos nacionais ou internacionais não conseguem disciplinar as transformações sociais e econômicas na velocidade em que estas se concretizam. O Estado, por meio de suas concepções legislativas tradicionais, não consegue regulamentar as questões trazidas pela insolvência transnacional de forma contemporânea.

Essa deficiência estatal instou a normatização da insolvência transnacional através de instrumentos de soft law, conferindo relevância à produção normativa produzida pelas organizações internacionais correlatas, notadamente a Comissão de Direito Comercial Internacional das Nações Unidas – UNCITRAL, que, através de sua lei modelo sobre o tema, influenciou a cooperação e o diálogo entre as jurisdições e organicamente vem sendo adotada pelos países membros.

Seu objetivo foi trazer segurança à atividade empresária transnacional, integrando o tratamento da insolvência transnacional, mas resguardando diferenças entre as leis processuais

nacionais.

Assim, o presente artigo busca analisar a produção normativa desenvolvida pelos atores internacionais no âmbito da insolvência transfronteiriça, como reflexo da globalização e representando instrumento da governança global, buscando conferir-lhe efetividade.

Para a pesquisa, foram levantadas as seguintes hipóteses: a) O Estado, por meio de suas concepções legislativas tradicionais, consegue normatizar as transformações sociais e jurídicas provocadas pela atuação das empresas transnacionais, na velocidade em que tais alterações são produzidas? b) O processo de globalização fez acelerar o aparecimento dos casos de insolvência transnacional, a reclamar uma solução protagonizada pelos organismos internacionais na produção normativa? c) A lei modelo da UNCITRAL se destaca em relação aos outros instrumentos de *soft law* no trato da insolvência transnacional?

Quanto à Metodologia empregada, registra-se que, tanto na Fase de Investigação[1]como na Fase de Tratamento de Dados, foi utilizado o Método Indutivo[2].

Nas diversas fases da Pesquisa, foram acionadas as Técnicas do Referente[3], da Categoria[4], do Conceito Operacional[5] e da Pesquisa Bibliográfica[6], relacionada ao tema objeto da pesquisa.

1 EMPRESAS TRANSNACIONAIS: PARA ALÉM E ATRAVÉS DAS FRONTEIRAS ESTATAIS

Sociedades mercantis que atuam em diversos países do mundo não configuram novidade. Banqueiros fenícios e romanos já enviavam títulos e valores por terra e mar. Companhias marítimas das cidades italianas medievais também o faziam (Gênova e Veneza). Mas os primeiros exemplos de empresas multinacionais, dotadas de certas características que ainda apresentam na atualidade, passaram a existir apenas na Idade Moderna (Cretella Neto, 2006, p. 01).

De acordo com Ietto-Gillies (2005, p. 07), as operações comerciais transfronteiriças

[1] "[...] momento no qual o Pesquisador busca e recolhe os dados, sob a moldura do Referente estabelecido [...]" (Pasold, 2015, p. 87).
[2] "[...] pesquisar e identificar as partes de um fenômeno e colecioná-las de modo a ter uma percepção ou conclusão geral [...]" (Pasold, 2015, p. 91).
[3] "[...] explicitação prévia do(s) motivo(s), do(s) objetivo(s) e do produto desejado, delimitando o alcance temático e de abordagem para a atividade intelectual, especialmente para uma pesquisa" (Pasold, 2015, p. 58).
[4] "[...] palavra ou expressão estratégica à elaboração e/ou à expressão de uma ideia" (Pasold, 2015, p. 27).
[5] "[...] uma definição para uma palavra ou expressão, com o desejo de que tal definição seja aceita para os efeitos das ideias que expomos [...]" (Pasold, 2015, p. 39).
[6] "Técnica de investigação em livros, repertórios jurisprudenciais e coletâneas legais" (Pasold, 2015, p. 215).

existem antes mesmo dos Estados-nação. A Companhia das Índias Inglesas, a Companhia Holandesa das Índias Orientais e a Companhia Francesa das Índias Ocidentais, surgidas entre 1600 e 1700, são identificadas como precursoras das empresas transnacionais. Apresentavam prerrogativas quase estatais no desenvolvimento de suas atividades, elaborando leis sobre seus territórios de atuação, por vezes sendo-lhes permitido cobrar tributos, firmando alianças com chefes de nações, mantendo exércitos, frota marítima militar e portos fortificados próprios, "ou seja, uma infraestrutura operacional da qual, nos dias de hoje, somente Estados poderiam dispor" (Cretella Neto, 2006, p. 03).

Em 1867, a empresa americana de máquinas de costura *Sewing Machines Corp* montou sua primeira fábrica no exterior, em Glasgow, Escócia, podendo ser considerada a primeira empresa "a fabricar e comercializar um produto em massa, praticamente idêntico, com o mesmo nome comercial, em quase todo o mundo, o que lhe confere o direito de ser considerada a primeira empresa verdadeiramente multinacional da História" (Cretella Neto, 2006, p. 02)[7].

A história seguiu seu curso, as corporações foram conquistando seus espaços e o século XX solidificou a existência das empresas transnacionais, cuja expansão operou-se a partir da Segunda Grande Guerra. Impulsionadas pela globalização, as empresas transnacionais evoluem na mesma proporção com que o processo globalizante avança. E, embora a valorização da atividade empresarial transfronteiriça tenha acompanhado todas as fases da globalização, é no atual ciclo que se mostra mais acentuada.

No cenário atual, é desnecessário tecer considerações, porquanto óbvias, acerca do seu poderio econômico, o que só reafirma a sua relevância no mundo contemporâneo. Basta dizer que há várias empresas transnacionais cujo faturamento anual é superior ao Produto Interno Bruto (PIB) de muitos países[8].

O processo de globalização impulsionou o vertiginoso crescimento das empresas transnacionais, as quais arrebataram um protagonismo mundial, tornando-se vetores econômicos, financeiros, culturais e até mesmo normativos e morais.

Argermiro Luís Brum (2002, p. 55) refere-se às empresas transnacionais como sendo "um Estado dentro do Estado", considerando o poder dessas corporações em influenciar a tomada de decisões relacionadas a investimentos e mercado internacional de trabalho. A noção

[7] Ainda em atuação, atualmente se encontra presente em 150 países. Disponível em: www.singer.com. Acesso em: 10 set. 2023.
[8] De acordo com dados fornecidos pelo Fundo Monetário Nacional (Disponível em: www.imf.org. Acesso em 10 ago. 2023) e Revista Forbes (Disponível em: www.forbes.com. Acesso em 10 ago. 2023).

de que empresas transnacionais também podem ser consideradas como "sujeitos auxiliares do Direito Internacional Público", exercendo interferência social e econômica no âmbito de tomada de decisões internacionais, é apontada por Cretella Neto (2006, p. 28).

A expressão transnacional restou consagrada pela ONU, que assim definiu as empresas que atuam além e através das fronteiras estatais, não necessariamente contendo múltiplas nacionalidades dispares (Mello, 2000, p. 105). Segundo Ietto-Gillies (2005, p. 11), são aquelas que apresentam habilidade de operar através de países e não somente em vários deles de maneira independente e autônoma. Desse modo, diferencia-se empresas multinacionais das empresas transnacionais[9], cuja atuação transcende o âmbito corporativo e produz reflexos políticos, sociais, ambientais, jurídicos.

A Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD), considera-a como uma entidade que controla ativos no exterior, definindo-a como uma empresa que, independente do seu país de origem e de sua propriedade, pode ser privada, pública ou mista, compreendida por entidades locais em dois ou mais países, ligadas por controle acionário ou não, de forma que uma ou mais dessas entidades possam exercer influência significante sobre a atividade das demais e, em particular, para dividir conhecimento, recursos e responsabilidades umas com as outras. TNCs operam sobre um sistema de tomada de decisões que permite políticas coerentes e estratégias comuns por meio de um ou mais centros de decisões[10].

Charles Leben, citado por Cretella Neto (2006, p. 21), apresenta três critérios econômicos indispensáveis à definição de empresa transnacional, os quais devem ser avaliados em conjunto: a) tamanho físico (pelo menos duas filiais no exterior) ou importância de suas atividades internacionais (realizar fora das fronteiras de origem mais de 10% do seu volume de negócios); b) pela forma de gestão e organização (constituir uma unidade econômica real, ainda que aparentemente fracionada e atuar em ambiente econômico voltado a uma perspectiva global) e c) por meio da chamada "abordagem prospectiva da empresa" (extensão mundial dos

[9] Para o presente artigo, entretanto, essa distinção não se afigura relevante, eis que a insolvência transfronteiriça, ao fim e ao cabo, diz respeito a um processo de insolvência que envolve empresas estabelecidas em mais de um país e credores em outros, quer sejam elas denominadas multinacionais, globais ou transnacionais.

[10] UNCTAD. Disponível em: http://www.unctad.org. Tradução livre de: "A TNC is an enterprise, which is irrespective of its country of origin and its ownership, including private, public or mixed, which comprises entities located in two or more countries which are linked, by ownership or otherwise, such that one or more of them may be able to exercise significant influence over the activities of others and, in particular, to share knowledge, resources and responsibilities with the others. TNCs operate under a system of decision making which permits coherent policies and a common strategy through one or more decision-making centers. [...] For working purposes, the UNCTAD considers a "transnational corporation" to be an entity controlling assets abroad".

negócios, gestão voltada à expansão internacional, estrutura de capital multinacional, instituição desnacionalizada)[11].

Cretella Neto (2006, p. 27), então, conceitua empresa transnacional como sendo:

> [...] a sociedade mercantil, cuja matriz é constituída segundo as leis de determinado Estado, na qual a propriedade é distinta da gestão, que exerce controle, acionário ou contratual, sobre uma ou mais organizações, todas atuando de forma concertada, sendo a finalidade de lucro perseguida mediante atividade fabril e/ou comercial em dois ou mais países, adotando estratégia de negócios centralmente elaborada e supervisionada, voltada para a otimização das oportunidades oferecidas pelos respectivos mercados internos.

Uma empresa transnacional, portanto, é aquela que possui uma matriz em um determinado país, construindo filiais pelo mundo, não se limitando às fronteiras estatais no que tange à sua atividade e organização jurídica, transcendendo limites territoriais, desconhecendo fronteiras e nacionalidades e, assim, fortalecendo sua atuação (Oliveira; Giachin, 2017, p. 851).

Como se observa, definir um conceito de empresa transnacional não se afigura trabalho descomplicado. Cada empresa transnacional apresenta suas particularidades, decorrentes do seu país de origem, da sua área de atuação, do mercado em que desenvolve sua atividade empresarial. Não há um padrão a ser seguido, pois encontra-se submetida a diversos ordenamentos jurídicos internos, a depender do local em que encontra-se estabelecida a matriz e suas filiais (subsidiárias, representações comerciais, agências, dentre outros enquadramentos societários). A inexistência de uniformidade legislativa e divergências acerca do que uma empresa transnacional representa em cada Estado interferem na adoção de um entendimento uníssono sobre o tema.

Luiz Olavo Baptista (1987, p. 17-18), sob um prisma estritamente jurídico-positivo, entende inclusive que empresas transnacionais não existem, pois as compreende como resultado de uma interligação corporativa. Baptista as conceitua como um complexo de empresas nacionais interligadas entre si, subordinadas a um controle central unificado e obedecendo a uma estratégia global, mas cujas atividades atravessam fronteiras nacionais e sistemas jurídicos

[11] "Pelo primeiro critério, seria considerada transnacional a empresa cujas vendas anuais ultrapassassem US$ 100 milhões (em valores de 1976) e que tivesse pelo menos duas filiais no exterior, realizando, fora das fronteiras do Estado de Origem, mais de 10% de seu volume de negócios. De acordo com o segundo critério, a empresa, para ser caracterizada como transnacional, deverá apresentar as seguintes características: i) constituir uma unidade econômica real, embora possa dar a impressão de ser juridicamente fracionada e II) atuar em ambiente econômico que ultrapassa as fronteiras de mais de uma nação, voltada para uma perspectiva global. Finalmente, pelo terceiro critério, a transnacional ficaria caracterizada pelos seguintes elementos: a) extensão mundial dos negócios; b) gestão voltada especialmente para a expansão internacional da empresa, com menor preocupação com o mercado na nação de origem; c) estrutura do capital multinacional, repartido entre os países nos quais a empresa tem filiais; d) direção multinacional e multicultural; e e) instituição "desnacionalizada", ou seja, para a qual seja possível existir ligação jurídica não apenas com Estados, mas também com organizações internacionais" (Cretella Neto, 2006, p. 21).

estatais.

Empresas transnacionais representam organismos inextricáveis. A depender do critério utilizado para sua caracterização (político, econômico, jurídico-positivo), conceitos variados podem ser obtidos. Todavia, sua natureza transcendente define sua essência, independentemente do parâmetro utilizado.

Reflexo da globalização, podem ser descritas como grandes atores internacionais que estendem suas raízes para muito além do seu território de origem, impactando outros Estados, ultrapassando o âmbito corporativo e produzindo reflexos políticos, sociais, ambientais, jurídicos. Suas relações constituem grandes teias jurídicas, ditando regras e normas de conduta que não dependem da outorga estatal.

Mas este avanço para limites outrora desconhecidos vem acompanhado de desafios também não refletidos anteriormente, como é a questão de como afeta à insolvência transfronteiriça. Empresas transnacionais também enfrentam crises financeiro-econômicas, as quais assumem essa mesma natureza transfronteiriça, a reclamar soluções tão complexas quanto criativas, considerando que credores e devedores se encontram sob o manto de ordenamentos distintos.

2 A PRODUÇÃO NORMATIVA DAS ORGANIZAÇÕES INTERNACIONAIS NO ÂMBITO DA INSOLVÊNCIA[12] TRANSNACIONAL: UM OLHAR SOB A GOVERNANÇA GLOBAL

A Igreja Católica, através do Papa Bonifácio VIII, teria sido o primeiro organismo internacional a mediar uma situação de insolvência transfronteiriça: o caso do Banco Ammanati de Pistoia, em 1302, que possuía muitas filiais distribuídas pela Europa (Roma, inclusive). Sua quebra levou seus clientes ao desespero, dentre eles a Santa Sé e importantes membros da cúria romana. Atendendo aos reclamos dos credores e também levando em consideração os interesses diretamente vinculados à Santa Sé, o Papa Bonifácio VIII foi instado a adotar medidas para resolver o problema e assim o fez[13].

[12] O termo insolvência diz respeito à impossibilidade do devedor em cumprir com suas obrigações, referindo-se (a) a situação do devedor; (b) as medidas de conservação e liquidação do seu patrimônio; (c) estabelecimento e graduação dos direitos dos credores; (d) a satisfação dos direitos creditórios e (e) recuperação do devedor, em momento anterior à insolvência propriamente dita.

[13] "Primeiramente, proibiu os donos do Banco disporem de seu patrimônio em Roma e também impediu aos devedores do mesmo que pagassem suas dívidas sem o prévio consentimento da Santa Sé. Apesar de tais medidas terem efeito limitado dentro da Cidade de Roma, sua eficácia no exterior foi possível graças à colaboração dos donos do Banco, que se comprometeram a não retirar seu patrimônio de Roma em troca de

Embora não se trate de um acontecimento novo – insolvências empresariais sempre existiram, limitadas à época em que se encontravam inseridas – o fato é que se fazem mais presentes – e intensas – no mundo contemporâneo, impulsionadas pela globalização, a reclamar uma solução patrocinada pela comunidade internacional.

A insolvência transfronteiriça está diretamente ligada à globalização e à integração econômica, *obviously*. Todavia, a adoção de ordenamentos jurídicos nacionais ou internacionais visando resolver as questões trazidas pela insolvência transnacional não acompanhou o ritmo em que tais eventos começaram a surgir. O fato é que há uma progressiva inépcia do Estado em normatizar as transformações sociais na velocidade em que elas ocorrem, impulsionadas pela globalização.

A dinâmica do mercado financeiro exige uma produção regulatória mais intensa do que aquela encontrada no espaço das concepções legislativas tradicionais. Este fato é muito mais visível na fase atual do que noutras épocas, o que o torna de grande importância heurística no nosso tempo, por redesenhar o espaço político (Sassen, 2015, p. 266).

De acordo com Cervantes (2014, p. 111), a força com que surgem os novos atores da globalização abala os conceitos clássicos de vários institutos do direito moderno, impactando sobremaneira a organização da economia mundial. Com os processos de globalização econômica, impõe-se uma "desterritorialização" e uma "descentralização" do processo de tomada de decisão. Na maioria das vezes, é o mercado financeiro quem toma as decisões, relegando aos Estados o papel de gestores de tais decisões:

> *Con los procesos de globalización económica, se va imponiendo una "desterritorialización" y una "descentralización" del proceso decisorio. En gran medida ahora son los mercados financieros los que toman las decisiones y en ese contexto, el papel que asumen los gobiernos es más bien el de gestores y ejecutores de tales decisiones*[14].

Explica Staffen (2018, p. 9-10) que os processos de globalização criaram um território mundial, uma nova ordem supra e transnacional que permite a circulação de pessoas, ideologias, capitais, mercadorias, bens e serviços, implicando na fragmentação do Estado e reclamando a instituição de instrumentos de governança global.

> Com isso, o problema de governar o mundo se funde em contextos que perpassam por alianças militares (OTAN); instituições intergovernamentais (ONU, UNESCO, UNICEF, OMS e afins); organismos regionais (Conselho Europeu); agremiações pós-imperialistas (Commonwealth, Comunidade dos Países de Língua Portuguesa); ordenamentos quase políticos (União Europeia, Mercosul, UNASUL); summit (G-20,

certas prerrogativas oferecidas pelo próprio Papa" (Calderon, 2011, p. 32-33). Vide também: Valverde, 1999, p. 133-135.

[14] Ou, nos dizeres do autor indo-americano Parag Khanna (2011, p. 13), especialista em geopolítica e globalização, ""tecnologia e dinheiro, e não soberania, determinam quem tem autoridade e dá as ordens".

> G-8, BRICS) e outras milhares de ONGs. Além de atores que assumem condição de protagonismo, espaços institucionais são ocupados por meros observadores transnacionais, como é o caso, por exemplo, do assento da União Europeia perante a OMC em procedimentos cuja incidência não afete seus membros ou do International Centre for Prision Studies – King's College/ London (Staffen, 2018, p. 26-27).

Para Sassen (2015, p. 305), os governos são cada vez menos competentes para abordar algumas das principais questões que afetam a nossa sociedade. O sistema econômico global necessita de um tipo de governança diferente do associado à velha normatividade do Estado keynesiano[15]. E essa necessidade não representa o fim da soberania estatal, mas uma alteração na "exclusividade e âmbito" de suas competências:

> *La existencia de éste y otros regímenes y organismos transnacionales señala un desplazamiento en la autoridad del sector público hacia el sector privado en matería de gobierno de la economía global. Asimismo, apunta a un desplazamiento en la capacidad para la elaboración de normas y estándares y, en ese sentido, pone en cuestión la relación entre la soberanía estatal y la gobernabilidad de los procesos económicos globales. [...]. Junto con otras instituciones semejantes, todas ellas se presentan como mecanismos de gobernabilidad cuya autoridad no se centra en el Estado* (Sassen, 2015, p. 310).

A incapacidade estatal de responder aos desafios globais não é fenômeno isolado, mas reflexo de uma crise estrutural da política contemporânea. Picciau (2024, p. 825), ao reanalisar os paradigmas da governança global, aponta que o principal desafio hoje é justamente a "*inability to effectively address global challenges*", decorrente de uma visão de curto prazo centrada no interesse nacional e do desejo das potências de impor sua hegemonia sem reconhecer que "*the security and interests of each country are interconnected and dependent on those of other countries*".

Nesse cenário, a governança global deixa de ser uma alternativa e passa a ser um instrumento político indispensável: conforme a autora, ela "*is not just an option, but a political tool for working together to safeguard both worldwide and national interests*" (Picciau, 2024, p. 839). Os Estados, portanto, não abdicam de sua soberania ao recorrer a organismos internacionais — antes a exercem de forma mais eficaz, reconhecendo que a proteção dos interesses nacionais passa, necessariamente, pela cooperação multilateral.

Governança global, portanto, diz respeito à fragmentação do monopólio da autoridade política, no âmbito internacional, repartida entre atores governamentais e organizações não governamentais, com interesses variados, disciplinados por variados instrumentos normativos. Diz respeito ao pluralismo jurídico, aqui entendido como uma ferramenta usada para suplantar as dicotomias entre nacional/internacional: "[...] *emerges as a particular perspectiva on law as part*

[15] O **Keynesianismo**, também chamado de Escola ou Teoria Keynesiana, é uma teoria político-econômica que defende a intervenção do Estado na organização econômica de um país.

of a society that itself cannot sufficiently be captured by reference to national or de nationalised boundaries" (Zumbansen, 2012, p. 325).

Segundo Guariglia (2010, p. 13 e 121), a estrutura e funcionamento das relações econômicas globais dependem em grande parte deste pluralismo jurídico, que alcance procedimentos unanimemente aceitos como equitativos, mostrando um caminho possível à expansão da governança global.

O fato é que essa produção normativa não depende exclusivamente do Estado ou de ente político-jurídico correlato para ser gerada. Decorre das pressões que a globalização exerce sobre o direito e suas instituições, como já asseverado. Esse processo de globalização regulatória opera-se através de diversos atores, os quais se utilizam de diversos instrumentos para robustecer os preceitos normativos, oportunizando um novo espaço para expedientes de *soft law*.

Por ser menos rígida e mais moldável do que a norma tradicional, a *soft law* consegue se adaptar com maior facilidade em espaços de mobilização transnacional. Tais características são responsáveis pela crescente e progressiva importância que a *soft law* assume na Ciência Jurídica e no trato das relações sociais e institucionais. Enquanto "prática jurídica plural e horizontal, livre de vínculos estatais", oferece "respostas mais rápidas, precisas e efetivas às demandas globais" (Staffen, 2018, p. 79 e 83). O soft law se faz mais presente porque trata de matérias que não podem ser incorporadas no hard law, notadamente na esfera transnacional (Sassen, 2015, p. 266).

Staffen (2018), em uma acepção *lato sensu*, entende que o termo *soft law* diz respeito a todos aqueles fenômenos de regulação e autorregulação diversos dos tradicionais instrumentos normativos originados através de um processo legislativo formal conduzido perante um poder estatal "e, portanto, com graduação diversa em termos de cogência", porém não menos importante:

> [...] surgem signos de resistência comumente associados à soft law, sobre seu conceito e a evidente contradição nos termos aos serem conjugados. Noutras palavras, a expressão soft seria incapaz de ser conciliada com a ideia de rigidez e dureza vinculante típica da lei. Nesse sentido, a soft law seria em outra medida não uma fonte do Direito, mas um paliativo para as vaguezas do Direito Internacional [...]. a soft law, assim como a autorregulação, não se restringe aos limites do Direito Internacional ou se presta como mero mecanismo integrativo do Direito. O fenômeno da globalização dos ordenamentos jurídicos e o advento de um Direito Global introduziu a soft law como fonte normativa em um complexo e fluído regime jurídico global" (Staffen, 2018, p. 76).

Assim, a *soft law* também apresenta o atributo da cogência, porém em proporções distintas daquele conferido às normas derivadas do processo legislativo estatal tradicional. Este

entendimento é o que melhor se coaduna à luz "das premissas transnacionais, globais, institucionais ou sistêmicas", que lhe conferem efeitos normativos "em razão dos pressupostos específicos que guardam em seu bojo e que lhe garantem validade, normatividade e cogência", assim como eficácia e efetividade. A garantia de sua observância reside na constatação de que as normas de *soft law* "emanam dos respectivos destinatários (autorregulação) ou da interferência dos sujeitos que a emanam através de sua força persuasiva" (Staffen, 2018, p. 82 e 84).

A separação entre *soft law* e *hard law* assume cada vez menos contornos nítidos, relegando a segundo plano a discussão entre norma cogente e não cogente. O fato de as normas *soft law* serem emitidas por organismos que não cumprem as formalidades processuais necessárias para lhes conferir um estatuto jurídico, não lhes atribuindo legitimidade para serem impostas coercitivamente, já não basta para retirarem-lhe eficácia vinculante, pois influenciam o comportamento de outros órgãos legislativos e do público geral (Gersen; Posner, 2008, p. 573-628).

Em relação à insolvência transnacional, a dificuldade do legislador nacional em disciplinar juridicamente as crises econômico-financeiras de uma empresa que se ramifica por vários outros Estados instou a normatização por meio de instrumentos de soft law. Deste modo, conferiu-se protagonismo às organizações internacionais correlatas (*International Insolvency Institute, International Association of Restructuring, Insolvency e Bankuptcy* – INSOL, *American Bar Association – ABA,* Banco Mundial, FMI, apenas para citar alguns), notadamente, a UNCITRAL, que por meio de sua lei modelo sobre insolvência transnacional, persuadiu a cooperação entre as jurisdições envolvidas e organicamente vem sendo adotada pelos países membros.

3 A COMISSÃO DE DIREITO COMERCIAL INTERNACIONAL DAS NAÇÕES UNIDAS – UNCITRAL E SUA LEI MODELO SOBRE INSOLVÊNCIA TRANSFRONTEIRIÇA

A Comissão das Nações Unidas para o Direito Comercial Internacional foi criada em 1966 com o objetivo de promover a harmonização e unificação do direito do comércio internacional (CNUDMI, ou UNCITRAL, siglas em inglês). Representa um importante centro de produção jurídica transnacional. O grande projeto da UNCITRAL é conseguir que um dia todos os países que participam do desenvolvimento do comércio internacional tenham na

matéria as mesmas regras em suas legislações nacionais.

Organizações como a UNCITRAL,

> *[...] promueven la confección de un derecho armonizado [es que] diluye los conceptos de jerarquía normativa establecidos por la doctrina tradicional en aras de evitar que las controversias que se susciten en el tráfico comercial queden sin solución; procurando la implementación de reglas específicas de aplicación* (Quintana; Elvia, 2004, p. 176).

No final do século XX, o mundo surpreendeu-se com o significativo aumento dos casos de insolvência transnacional[16], muitos decorrentes da grande recessão econômica que atingiu os tigres asiáticos[17] naquela época, considerada por muitos como sendo a primeira crise da era da economia globalizada. Mas não havia um regramento próprio a abordar a insolvência transfronteiriça, permitindo a coexistência de ordenamentos distintos e dispares.

Tal ocorrência, aliada à falta de transparência dos meios utilizados para resolver os conflitos gerados entre as leis nacionais e os regimes de insolvência, comprometia a proteção dos ativos das empresas em crise financeira. Versando a hipótese sobre procedimentos de recuperação, com a necessidade de elaborar-se um plano de reestruturação, os desafios eram ainda maiores, pois havia a urgência de se (tentar) harmonizar as diversas legislações internacionais, bem como de se integrar as diversas jurisdições, cujo diálogo nem sempre afigurava-se possível.

A conexão da insolvência com várias ordens jurídicas, sem a existência de um regramento único, pode levar à infringência do princípio *par conditio creditorum,* pois credores de determinados países poderiam obter a satisfação de suas dívidas em detrimento de outros. Assim, nos processos de insolvência transnacional, busca-se assegurar a *unicidade* (instauração de um só processo de insolvência, independentemente da dispersão entre bens e credores por Estados diversos) e a *universalidade* (sujeição a um único regramento, englobando a totalidade dos bens do devedor onde quer que se encontrem, com seu posterior rateio entre os diversos credores, independentemente da localização destes) (Leitão, 2017, p. 371-372).

Por isso, em 1997, a Organização das Nações Unidas – ONU criou grupos de estudos no âmbito do seu órgão denominado de *United Nations Commission on International Trade Law – UNCITRAL*, gerando a elaboração de uma lei modelo (*model law*) denominada de *UNCITRAL Model Law on Cross-Border Insolvency* (Nações Unidas, p. 1997). Os agentes

[16] Os anos 1990 se caracterizaram por uma sucessão de crises financeiras globais, sobretudo envolvendo os mercados emergentes. Economistas associaram essas crises (notadamente em relação aos países latino-americanos e asiáticos) à política de crescimento com poupança externa e, em consequência, aos déficits em conta-corrente financiados por grandes influxos de capital (Bresser-Pereira; Gonzalez; Lucinda, 2008).

[17] Assim é conhecido o conjunto de países emergentes do sudeste asiático, que, naquele momento, se destacava por seu grande crescimento e desenvolvimento econômico.

econômicos a serem envolvidos em eventual processo de insolvência precisam saber previamente a que leis se sujeitariam caso se submetessem a um procedimento de insolvência.

Para efeitos da Lei Modelo, uma insolvência transfronteiriça é aquela em que o devedor insolvente possui ativos em mais de um Estado ou em que alguns dos credores do devedor não se encontram no Estado em que opera-se o processo de insolvência. Assim, será considerada transnacional uma insolvência quando seus atores (credores ou devedores) ou o patrimônio do insolvente apresentarem "ligações com as ordens jurídicas de dois ou mais Estados" (Machado, 2000, p. 12).

A Lei Modelo para Insolvência Transfronteiriça desenvolvida pela UNCITRAL, já foi adotada em 48 jurisdições, a exemplo dos Estados Unidos (*Bankruptcy Code* – Chapter 15), México, Austrália, Japão, Inglaterra, Canadá, África do Sul (Satiro; Campana Filho, 2012, p. 133). Contém normas que os Estados que dela fazem parte, em algum momento, incorporam à sua legislação nacional, oferecendo assistência técnica na matéria e na preparação de legislação nacional[18].

Não foi o primeiro expediente de *soft law* a ser desenvolvido por uma organização internacional. Antes disso, outros atores debruçarem-se sobre a questão (como o FMI e o Banco Mundial, por exemplo), mas não obtiveram o êxito almejado.

Ainda que se atribua força cogente a uma norma de *soft law* – mesmo limitada às suas peculiares – tais efeitos vinculantes dependem do seu poder de convencimento em relação à sua audiência alvo. Faz-se necessário, portanto, considerar a legitimidade do organismo emissor, seu nível de comprometimento com os objetivos traçados. Deve-se levar em conta o liame entre a regulação e a comunidade a que se destina.

A aferição do nível dessa legitimidade decorre, segundo Halliday, Block-Lieb e Carruthers (2010, p. 77-112), de atributos como representatividade (diversidade de representados), justiça procedimental (processo de elaboração apto a resguardar a participação igualitária a todos os interessados) e eficiência (aval de organizações influentes na comunidade internacional).

Nesse cenário, a UNCITRAL assumiu posição de destaque: composta por 60 membros

[18] O Brasil, apenas em 2020 – em decorrência da pandemia de COVID-19 – passou a disciplinar a insolvência transnacional, através da edição da Lei 14.112/2020 que incluiu no texto original da Lei 11.101/2005 o Capítulo VI-A (Da Insolvência Transnacional), composto pela Seção I (Disposições Gerais), Seção II (Do Acesso à Jurisdição Brasileira), Seção III (Do Reconhecimento de Processos Estrangeiros), Seção IV (Da Cooperação com Autoridades e Representantes Estrangeiros) e Seção V (Dos Processos Concorrentes). Cumpre ressaltar que os objetivos do sistema de insolvência transnacional brasileiro encontram-se alinhavados com aqueles inicialmente propostos pela Lei Modelo (Brasil, 2005).

efetivos, englobando países em fases distintas de desenvolvimento econômico, (representatividade), que possuem o mesmo poder de voto (justiça procedimental) e assessorada por instituições financeiras relevantes, como *International Insolvency Institute, International Association of Restructuring, Insolvency e Bankuptcy* – INSOL, *American Bar Association – ABA* (o que confere eficiência aos seus atos normativos, adotados por países relevantes na economia mundial, a exemplo dos EUA, Japão, Inglaterra) (CNUDMI, 2013, p. 22). A Lei Modelo para Insolvência Transfronteiriça encontra cogência através de seus resultados.

A adesão progressiva dos países à Lei Modelo da UNCITRAL encontra explicação mais profunda na teoria da hegemonia desenvolvida por Robert Cox a partir de Gramsci. Segundo essa perspectiva, as instituições internacionais são produto da ordem mundial hegemônica e cumprem a função de legitimar ideologicamente as normas dessa ordem, não pela coerção, mas pelo consenso. Como observa Picciau (2024, p. 836), Cox argumenta que "*for a state to become hegemonic, it needs to establish and maintain an order that is not based on exploiting others but rather making sure that others find this order in line with their interests*".

As instituições internacionais, nesse quadro, "*ideologically legitimize the norms of the world order*" (Picciau, 2024, p. 837), tornando-se veículos de disseminação de padrões normativos que os países periféricos tendem a incorporar não por imposição, mas por reconhecimento de sua utilidade. É precisamente esse mecanismo que explica a força persuasiva da Lei Modelo da UNCITRAL: ao estruturar-se sobre interesses compartilhados — previsibilidade, segurança jurídica e equilíbrio entre credores e devedores — ela constrói um consenso normativo que transcende a ausência de cogência formal.

Uma lei modelo é um paradigma. Segundo Aleída Hernandez Cervantes (2014, p. 150), a lei modelo serve para uniformizar o conteúdo jurídico sobre a matéria a ser regulamentada, unificando critérios, métodos, estabelecendo padrões, desenvolvendo conceitos unívocos, procedimentos a implementar, bem como as formas de resolução de conflitos e a natureza das instâncias que o farão: "*Como su nombre lo indica, una ley modelo es una ley arquetípica, un texto legal arquetipo para que los que elaboran las leyes en cada país miembro, lo tomen como referente para el diseño y contenido que de la ley en la materia se den para sí*" (Cervantes, 2014, p. 151).

Trata-se de um texto legislativo, cuja adoção é recomendada aos estados membros, para que o incorporem em seu direito interno. Segundo o guia apresentado pela própria UNCITRAL (CNUDMI, 2013, p. 22), uma lei modelo é um meio apropriado para a

modernização e harmonização das leis nacionais, pois permite aos estados modificá-la a fim de atender às necessidades de cada país, que variam de um sistema jurídico para outro ou onde não é necessária ou desejável uma uniformidade rigorosa.

Precisamente esta flexibilidade contribui para tornar a lei modelo potencialmente mais fácil de negociar do que um texto contendo obrigações que não podem ser modificadas. Tal circunstância pode encorajar uma maior aceitação no caso de uma lei modelo do que de uma convenção que regule o mesmo tema: "*Como se puede observar, lo que más se valora de este tipo de normatividad, es su flexibilidad, su ductibilidad, es decir, tanto la posibilidad de negociar su contenido, como su manejabilidad para modificar su estructura, sin perderse el planteamiento principal"* (Cervantes, 2014, p. 151).

Trata-se de relevante instrumento normativo, cuja importância reside muito mais em seus pontos de convergência do que em eventuais incompatibilidades. Ademais, sua natureza *soft law*, que reclama harmonização com o ordenamento nacional, representa respeito à pluralidade de cada jurisdição concursal.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A inoperância do poder legislativo tradicional em disciplinar juridicamente as questões afetas à insolvência de uma empresa transnacional, determinou a produção normativa através de instrumentos de *soft law*, atribuindo relevância ao papel desempenhado pela Comissão de Direito Comercial Internacional das Nações Unidas – UNCITRAL, que através de sua lei modelo correlata, possibilitou a adoção de mecanismos de cooperação e incentivou o diálogo entre as jurisdições envolvidas em um processo de insolvência transfronteiriço.

Apesar de sua cogência mitigada às suas peculiaridades normativas, a lei modelo da UNCITRAL vem se mostrando efetiva e, gradualmente, vem sendo adotada por seus países membros, pois, através de seus efeitos indiretos, convenceu seu público-alvo acerca da relevância em se conferir igualdade no tratamento da insolvência transfronteiriça, ofertando regras mais eficazes, transparentes e de coordenação adequada de processos de recuperação judicial e falência das empresas transnacionais.

Gestada sob o norte pós-universalista, a Lei Modelo da UNCITRAL busca a unidade concursal entre as várias jurisdições estatais abrangidas por um procedimento de insolvência transnacional. Sua intenção é fornecer um parâmetro mínimo a ser seguido quando da elaboração das leis nacionais relacionadas à matéria. Almeja conferir segurança jurídica ao

mercado financeiro, aos investidores e, principalmente, aos sujeitos envolvidos em uma crise econômico-financeira: a empresa devedora e seus respectivos credores, permitindo a comunicação célere e direta entre os Estados atingidos, com proteção e maximização do valor dos ativos.

Todavia, a normatização da insolvência transnacional realizada por um organismo internacional (no caso, a UNCITRAL), não torna a atuação jurídica estatal desnecessária, muito pelo contrário, na medida em que o legislador local será responsável por elaborar a legislação substantiva relacionada à matéria. Ao resguardar a competência dos Estados para disciplinar o direito material, contribuiu sobremaneira para a adesão ao projeto pelos agentes envolvidos. O Estado continua tendo sua função preservada, devendo, inclusive, valer-se dos atores internacionais na consecução de seus interesses.

A Lei Modelo, muito mais do que uniformizar, busca unir as regras afetas à insolvência transnacional. *Plures in unum.* Representa instrumento de governança global, reflexo de um mundo integrado. A estrutura e funcionamento das relações econômicas mundiais dependem em grande parte desta harmonização normativa.

REFERÊNCIAS

ARAÚJO, José Francelino de. **Comentários à Lei de Falências e Recuperação de Empresas.** São Paulo: Saraiva, 2009.

BAPTISTA, Luiz Olavo. **Empresa Transnacional e Direito**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1987.

BRASIL. **Lei n. 11.101, de 9 de fevereiro de 2005**. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/l11101.htm. Acesso em: 14 set. 2023.

BRESSER-PEREIRA, Luiz Carlos; GONZALEZ, Lauro; LUCINDA, Cláudio. Crises financeiras nos anos 1990 e poupança externa. **Revista Nova Economia,** v. 18, dez. 2008. Disponível em: https://www.scielo.br/j/neco/a/hx3hdWXTkQGv3VkRxj98yRG/?format=pdf&lang=pt. Acesso em: 14 set. 2023.

BRUM, Argemiro Luís. **A Economia Internacional na Entrada do Século XXI:** transformações irreversíveis. Ijuí: Unijuí, 2002.

CALDERON, Silvio Javier Battello. **Falência internacional no Mercosul:** proposta para uma solução regional. Curitiba: Juruá, 2011.

CERVANTES, Aleída Hernandes**. La producción jurídica de la globalización económica:** notas de una pluralidade jurídica transnacional. Aguascalientes, San Luis Potosí, México:

CENEJUS-UASLP-UNAM, 2014.

CNUDMI. **Guía de la CNUDMI:** Datos básicos y funciones de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. Viena, Naciones Unidas, 2013. Disponível em: https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/12-57494-guide-to-uncitral-s.pdf. Acesso em: 30 ago. 2023.

CRETELLA NETO, José. **Empresa Transnacional e Direito Internacional:** exame do tema à luz da globalização. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2006.

GERSEN, Jacob; POSNER, Eric. Soft Law: Lessons from Congressional Practice. **61 Stanford Law Review,** 2008. Disponível em: https://www.stanfordlawreview.org/wp-content/uploads/sites/3/2010/04/Gersen-Posner.pdf. Acesso em: 14 set. 2023.

GUARIGLIA, Osvaldo. **En Camino de uma Justicia Global.** Madrid: Marcial Pons, 2010.

HALLIDAY, Terence C.; BLOCK-LIEB, Susan; CARRUTHERS, Bruce G. Rhetorical legitimation: global scripts as strategic devices of international organizations. **Socio-Economic Review,** v. 8, n. 1, p. 77-112, jan. 2010. Disponível em: https://academic.oup.com/ser/article-abstract/8/1/77/1649209. Acesso em: 30 ago. 2023.

IETTO-GILLIES, Grazia. **Transnational Corporations and International Production:** concepts, theories and effects. Edward Elgar: Massachussetts, 2005.

KHANNA, Parag. **Como governar o mundo:** um roteiro para o próximo renascimento. Tradução de Berilo Vargas. São Paulo: Intrínseca, 2011.

LEITÃO, Luís Manuel Teles de Menezes. **Direito da Insolvência**. 7. ed., Coimbra: Almedina, 2017.

MACHADO, Maria João. **Da Falência em Direito Internacional Privado:** Introdução aos seus problemas fundamentais. Porto: Universidade Portucalense Infante D. Henrique, 2000.

MELLO, Celso de Albuquerque. **Direito Internacional Econômico**. Rio de Janeiro: Renovar, 2000.

NAÇÕES UNIDAS. **UNCITRAL Model Law on Cross-Border Insolvency.** 1997. Disponível em: https://uncitral.un.org/en/texts/insolvency/modellaw/cross-border_insolvency. Acesso em: 30 ago. 2023.

OLIVEIRA, Odete Maria de; GIACHIN, Isadora e Sá. O Impacto do Protagonismo das Empresas Transnacionais como Atores não Estatais e a Emergência da Transnormatividade. **Revista Eletrônica do Curso de Direito da UFSM,** v. 12, n. 3, 2017. Disponível em: https://periodicos.ufsm.br/revistadireito/article/download/26733/pdf/145630. Acesso em: 30 ago. 2023.

PASOLD, Cesar Luiz. **Metodologia da pesquisa jurídica:** teoria e prática. 13. ed., Florianópolis: Conceito Editorial, 2015.

PICCIAU, Simona. The global governance and the paradigms of national interest, international solidarity and hegemony. **Novos Estudos Jurídicos,** v. 29, n. 03, 2024. Disponível em: https://periodicos.univali.br/index.php/nej/article/view/20768/12037. Acesso em: 30 ago. 2023.

QUINTANA, Adriano; ELVIA, Arcelia. **Ciencia del derecho mercantil:** Teoría, doctrina e instituciones. México: Porrúa, 2004.

SASSEN, Saskia. **Territorio, autoridad y derechos:** De los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales. Buenos Aires: Katz, 2015.

STAFFEN, Márcio Ricardo. **Interfaces do Direito Global.** 2. ed., Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2018.

SATIRO, Francisco; CAMPANA FILHO, Paulo Fernando. A insolvência transnacional: para além da regulação estatal e na direção dos acordos de cooperação. ***In:*** TOLEDO, Paulo Fernando Campos Salles de; SATIRO, Francisco (coord.). **Direito das empresas em crise:** problemas e soluções. São Paulo: Quartier Latin, 2012.

VALVERDE, Trajano de Miranda. **Comentários a lei de falências.** Vol. 3, 4. ed. e atual., Rio de Janeiro: Forense, 1999.

ZUMBANSEN, Peer. Defining the Space of Transnational Law: Legal, Theory, Global Governance and Legal Pluralism. **Transnational Law and Contemporary Problems,** v. 21, 2012.