

Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI

Aspectos econômicos e legais





Pedro Anan Junior
Marcelo Magalhães Peixoto
(coordenadores)

Empresa Individual de Responsabilidade Limitada – EIRELI

Aspectos econômicos e legais



Adalberto Simão Filho	Laura Benini Candido
Ana Claudia Pastore	Leslie Amendolara
Antonio Carlos Garcia de Souza	Luiz Gustavo Bichara
Charles William McNaughton	Manoel Ignácio Torres Monteiro
Eliane Y. Abrão	Márcio Tadeu Guimarães Nunes
Francisco Dornelles	Marcos de Oliveira Cavalcante
Gisela Sampaio da Cruz	Paulo Cezar Aragão
Glauca Macedo de Souza	Rubem Perlingeiro
H. Philip Schneider	Wagner S. Barroso de Oliveira
Ives Gandra da Silva Martins	William Eid Junior
José Maria Chapina Alcazar	

CIP-BRASIL. CATALOGAÇÃO-NA-FONTE
SINDICATO NACIONAL DOS EDITORES DE LIVROS, RJ

E46

Empresa Individual de Responsabilidade Limitada - EIRELI: aspectos econômicos e legais / Pedro Anan Junior, Marcelo Magalhães Peixoto (coordenadores) ; autores: Adalberto Simão Filho... [et al.]; São Paulo : MP Ed., 2012.

Inclui bibliografia
ISBN 978-85-7898-056-6

1. Direito empresarial - Brasil. I. Anan Junior, Pedro. II. Peixoto, Marcelo Magalhães, 1971-. III. Simão Filho, Adalberto.

12-8286

CDU: CDU: 347.7(81)

Produção editorial/gráfica
Mônica Aparecida Guedes

Diretor responsável
Marcelo Magalhães Peixoto

Impressão e acabamento
Yangraf

Todos os direitos desta edição reservados à

© MP Editora – 2012
Av. Paulista, 1.776 – 1º andar
01310-200 – São Paulo
Tel./Fax: (11) 3101 2086
adm@mpeditora.com.br
www.mpeditora.com.br
ISBN 978-85-7898-056-6

PREFÁCIO

por Max Gehringer

O trabalho, como nós o definimos legalmente – com carteira assinada, férias, décimo terceiro, fundo de garantia e assistência médica – é um fenômeno do século XX. Nada disso existiu desde os tempos ancestrais da Mesopotâmia até o final do século XIX. Durante milênios, a maioria do populacho arava a terra e rezava para chover ou parar de chover. O mundo era essencialmente agrícola, e apenas alguns poucos homens tinham outras ocupações. Os mais fortes eram soldados. Os mais pios eram religiosos. Os mais bem educados eram escribas. E os mais bem relacionados gravitavam nos salões das cortes imperiais. Já a mulher era mantida num plano bem distante quando o assunto era trabalho. Não que ela não trabalhasse, até pelo contrário, trabalhava muito, mas raramente podia sequer palpitar sobre os rumos das atividades de seu marido e senhor.

Graças às leis trabalhistas, consolidadas na década de 1930, a população brasileira começou o século XX composta por 80% de trabalhadores rurais e chegou ao final dele com 80% de moradores urbanos. A roça desapareceu até das letras das músicas sertanejas, que de sertão só conservaram o nome. O Brasil cresceu e se tornou o país do futuro, inicialmente apenas nos discursos dos mandatários e dos ufanistas, já que o PIB brasileiro não impressionava a ninguém e a distribuição de renda era uma das piores do planeta. Mas, aos poucos, e aos trancos, o país foi acertando o passo. Mesmo com condições precárias em muitos setores, cresceu o suficiente para se candidatar a potência econômica mundial. Em breve (uma palavrinha que pode significar de minutos a décadas, dependendo do contexto), em breve, dizia-se, seremos um dos cinco países mais poderosos do universo.

Para chegar de fato a integrar tão seleta clube, é necessário fazer aquilo que seus integrantes já haviam feito. E, no tocante ao mercado de trabalho, que é nosso tema, duas coisas vitais foram bem feitas pelas nações mais poderosas. Elas formaram bons empregados e, principalmente, criaram oportunidades para o surgimento de em-

preendedores. O Brasil foi, durante muito tempo, o país dos empregados – e, em alguns momentos de sua história, o país dos desempregados. Já o empreendedor era uma figura que todos conheciam de vista ou freguesia – o dono da padaria, a proprietária da loja de roupas, a costureira que trabalhava em casa, o mecânico da rua de cima e o pintor da rua de baixo. Mas poucos eram os jovens que pensavam em seguir esses exemplos até a década de 1980. Era mais cômodo conseguir um diploma e procurar um emprego.

Conhecida como “a década perdida”, entre outras coisas porque foi a única das décadas de 1950 para cá em que o Brasil não ganhou uma Copa do Mundo, a década de 1980 revelou que o emprego não era um artigo tão elástico quanto se supunha. Tudo começou quando o preço do petróleo decuplicou em apenas 7 anos e o mundo foi apanhado de calças curtas. Uma indigesta crise econômica mundial afetou principalmente os países que tinham grandes dívidas externas ou grande dependência do petróleo, e o Brasil, azarado como sempre, tinha as duas coisas. Em tom patriótico, o Presidente da República foi à TV e comunicou em rede nacional que não pagaríamos mais os juros da dívida (o principal já não vinha sendo pago há tempos), mas seu discurso, apesar de sua retórica inflamada, podia ser resumido em uma única palavra: calote.

O óbvio efeito prático foi o sumiço do crédito. Quem se disporia a emprestar mais dinheiro para quem não pagava o que devia? Como resultado, as empresas brasileiras começaram a viver um sofrido período de inflação alta e vendas baixas, que resultaram em demissões massivas de empregados que, até então, acreditavam em palavras como estabilidade e segurança, e em conceitos como o do emprego para a vida inteira até que a aposentadoria nos separe.

Os filhos daquela geração viram seus pais serem dispensados sem a consideração devida a quem pregava diariamente em casa a dedicação devida pelo trabalhador à empresa. Quando ficou claro que a contrapartida a uma vida profissional dedicada podia ser a demissão indelicada, as cabeças dos jovens mudaram. Ficou para trás a relação que perdurava, a da obediência irrestrita à empresa, e nasceu um conceito novo, o da utilidade mútua. Que pode ser traduzida numa frase: sei que a empresa somente irá me manter empregado enquanto eu for útil a ela, mas eu só vou ficar enquanto ela também me for útil.

Parte desses jovens começou a considerar a possibilidade de não ter um chefe. Mas ainda havia um empecilho – as escolas continuavam

a preparar empregados. Não havia nos currículos acadêmicos uma matéria incentivando a busca por um negócio próprio. A bem da verdade, não havia sequer uma hora de aula dentro de qualquer outra matéria. O termo “empreendedorismo” somente viria à luz nos estertores do século XX, mas não veio para se tornar mais uma palavra da moda e depois desaparecer. Porque, mais que um conceito, era uma porta que se abria para a vida profissional de quem não via mais na boa vontade das empresas a solução para todos os anseios dos empregados.

A consequência de todas essas mudanças é que o século XXI será o século dos empreendedores. Alguns por vocação, outros por necessidade, e outros ainda por curiosidade, ao ver que muita gente menos preparada tentou e deu certo. Na virada da primeira década deste século, 9 em cada 10 empresas brasileiras são pequenas ou muito pequenas. E isso se ficarmos apenas no mercado formal, que jamais chegou perto de representar o verdadeiro número de empreendedores existente no país. Através do Sebrae e de linhas de crédito, o governo passou a oferecer apoio a quem quisesse se arriscar como empreendedor, embora o volume e a morosidade da burocracia ainda atravanquem o progresso.

Mas nem por isso faltam candidatos a novos empresários. Estima-se que 3 milhões de novos empreendimentos surgirão em 5 anos. Pelo menos a metade deles dará certo, segundo as estatísticas. Esse é um índice assustador? Não, é o mesmo índice registrado por outros países, incluindo os ditos “benchmarking” (palavra que significa “faça igual a eles”). Como o verdadeiro empreendedor brasileiro tem como uma de suas características básicas a teimosia, ele abrirá o segundo negócio se o primeiro for para o ralo, e a cada nova tentativa as chances de dar errado irão diminuindo. Se a possibilidade de o primeiro negócio funcionar é de 50%, a do terceiro é de 90%. Entre outras coisas, porque o neoempresário já aprendeu quais erros não deve cometer.

Um fato marcante merece este parágrafo separado – a maioria das novas empresas está sendo aberta por mulheres. Após finalmente mudar a história do mercado de trabalho nos últimos 30 anos do século XX, elas estão entrando na dianteira do empreendedorismo no século XXI.

Gênero à parte, para quem deseja participar desse grande mundo de pequenos negócios, as opções são variadas – como a sociedade de responsabilidade limitada, a EIRELI (acrônimo para “empresa individual de responsabilidade limitada”), objeto deste livro, que foi criada para atender a duas renitentes reivindicações de micro e pequenos empresários.

A primeira diz respeito à obrigatoriedade de ter um sócio minoritário na constituição da empresa. Acontece que muitos empreendedores não apenas não precisam de sócios, como não querem tê-los. Porém, para atender à legislação, alguns colocam no contrato social um parente, que nem sempre entende qual a extensão do prejuízo que pode ter pela cessão do nome. Outros empreendedores – aqueles cujos parentes são excessivamente desconfiados – se veem obrigados a apelar a amigos e ficam devendo um favor que, um dia, certamente será cobrado. A EIRELI permite que o empresário constitua sua empresa sozinho.

A segunda mudança se refere ao patrimônio. Adotando a EIRELI, o empresário resguarda seus bens pessoais, que deixam de ficar comprometidos (a palavra mais correta talvez fosse “enrolados”) com o patrimônio da empresa. Com essas duas significativas alterações, a EIRELI legalmente permite que o empresário seja o que ele sempre quis ser, dono do próprio nariz (e não de 95% dele). O livro explicará em detalhes o que resumi nestes dois parágrafos. Em resumo, bem-vindo ao século do empreendedor. Mesmo que você não acredite que possa ser um, ou não tenha ainda interesse em sê-lo, não deixe de se manter informado, porque a oportunidade pode surgir de repente e mudar sua vida.

Max Gehringer

SUMÁRIO

PREFÁCIO	5
APRESENTAÇÃO	13
APLICABILIDADE DA CONVENÇÃO ARBITRAL NO ÂMBITO DA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDADE LIMITADA – EIRELI	23
<i>Ana Claudia Pastore</i>	
<i>Adalberto Simão Filho</i>	
1. Introdução	23
2. Lineamentos da convenção arbitral	26
3. Aspectos práticos da arbitragem	28
4. O advento da empresa individual de responsabilidade limitada - EIRELI	30
5. Aplicabilidade da convenção arbitral na EIRELI	33
6. Considerações finais	37
Bibliografia	38
TRIBUTAÇÃO DAS EMPRESAS INDIVIDUAIS DE RESPONSABILIDADE LIMITADA QUE DESENVOLVEM ATIVIDADES DE NATUREZA INTELECTUAL	39
<i>Antonio Carlos Garcia de Souza</i>	
<i>Rubem Perlingeiro</i>	
1. Objeto do estudo	39
2. Desenvolvimento de atividades intelectuais por EIRELIs	39
3. Tributação das EIRELIs	44
4. Conclusão	50
TITULAR ESTRANGEIRO NA EIRELI	51
<i>Charles William McNaughton</i>	
1. Introdução	51
2. Sobre o artigo 1.134 do Código Civil	52
3. Sobre a EIRELI	57
4. Da EIRELI nacional	59
5. O titular estrangeiro perante o Manual de Atos de Registro de Empresa Individual de Responsabilidade Limitada	61
6. Conclusão	63
EIRELI E TITULARES DE DIREITOS IMATERIAIS	65
<i>Eliane Y. Abrão</i>	
I. Introdução	65
II. A natureza dos direitos autorais e o § 5º do art. 980-A	66
III. Os direitos conexos aos de autor	70

IV. Os direitos personalíssimos: imagem, nome, voz	75
V. Marca: um direito isolado na propriedade industrial?	77
VI. Sucessão e extinção de EIRELIs operadas com fundamento no 5º do art. 980-A	78
VII. Conclusões	80

NOVAS PERSPECTIVAS PARA OS EMPREENDEDORES BRASILEIROS 83

Francisco Dornelles

Vocação para o empreendedorismo	83
Condições legais e mercadológicas	85

IMPORTÂNCIA DA EXIGÊNCIA DO CAPITAL SOCIAL MÍNIMO PARA CONSTITUIÇÃO DE EIRELI 89

H. Philip Schneider

Laura Benini Candido

I. Da responsabilidade limitada	90
II. Do capital social	92
III. Funções do capital social	93
IV. Princípios do capital social	97
V. Da exigência de capital social mínimo pela Lei n. 12.441/11	100
VI. Conclusão	102

LEI N. 12.441 DE 11/07/2011 105

Ives Gandra da Silva Martins

IMPORTÂNCIA NA ECONOMIA – A CRIAÇÃO DA EIRELI 115

José Maria Chapina Alcazar

Introdução	115
Desenvolvimento	117
Patrimônio	119
Incomunicabilidade	121
Sociedades empresariais e regimes tributários	123
Contabilidade da EIRELI	125
Mudanças	128
Conclusão	129
Bibliografia	133

TRANSFORMAÇÃO DE TIPOS SOCIETÁRIOS EM EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDADE LIMITADA 135

Leslie Amendolara

Transformação de outro tipo societário em empresa individual de responsabilidade limitada	135
Aumento de capital	136
Deliberação de cotistas em reunião	136

Direitos dos credores	137
A questão da EIRELI constituir-se como pessoa jurídica	137
A questão da responsabilidade do patrimônio do sócio pelas dívidas da empresa	138
A administração da empresa individual de responsabilidade limitada após sua transformação	139

ANOTAÇÕES PRÁTICAS SOBRE O ADVENTO DA EIRELI **141**

*Luiz Gustavo Bichara
Wagner S. Barroso de Oliveira*

EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDADE LIMITADA – ASPECTOS GERAIS **147**

*Manoel Ignácio Torres Monteiro
Glauca Macedo de Souza*

Introdução	147
Empresário individual, sociedade limitada e empresa individual de responsabilidade limitada	152
A EIRELI no ordenamento jurídico brasileiro, artigo 980-A Código Civil	153
EIRELI como alternativa para "sociedades profissionais"	162
As sociedades de advogados – Lei 8.906/94 e a Lei n. 12.441/11	163
Proposta de alteração da Lei 6.404/76 – Sociedades Anônimas	164

CONSIDERAÇÕES SOBRE A CONSTITUCIONALIDADE DO APORTE MÍNIMO DE CAPITAL EXIGIDO PELO ART. 980-A DO CÓDIGO CIVIL COM A REDAÇÃO DA LEI N. 12.441/11 **167**

Márcio Tadeu Guimarães Nunes

1. Introdução	167
2. Da constitucionalidade da exigência do capital mínimo	170
3. Conclusão	192

QUAIS AS ATIVIDADES QUE PODEM SER EXPLORADAS POR UMA EIRELI (E QUAIS AS DIFERENÇAS ENTRE EIRELI – PRESTADOR DE SERVIÇOS – E EMPREGADO) **201**

Marcos de Oliveira Cavalcante

Uma exposição prévia da lei, sua origem e seus requisitos	201
As atividades exploradas pelas EIRELIs	205
Diferença entre a EIRELI, enquanto prestadora de serviços, e o empregado	206
Diferença entre empregado e trabalhador autônomo	208
Conclusão	211

**EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDADE LIMITADA:
O "MODERNO PROMETHEUS" DO DIREITO SOCIETÁRIO** 215

Paulo Cezar Aragão

Gisela Sampaio da Cruz

1. Introdução	215
2. A previsão legislativa da "empresa individual de responsabilidade limitada"	217
3. Natureza jurídica da EIRELI	220
4. O suporte fático de incidência da Lei n. 12.441/11	231
5. Conclusão	237
6. Referências bibliográficas	240

IMPORTÂNCIA DA CRIAÇÃO DAS EIRELIS NA ECONOMIA 243

William Eid Junior

Introdução	243
As pequenas e médias empresas (PME) no mundo	244
As PMEs no Brasil	248
A informalidade	251
A questão do capital mínimo exigido	251
Conclusões	253
Referências	253

APRESENTAÇÃO

A criação no sistema jurídico brasileiro da *empresa individual de responsabilidade limitada* – nova tipologia das pessoas jurídicas de direito privado denominada EIRELI –, representou notável conquista de cidadania alinhada com o princípio da liberdade econômica, ao reunir condições legais e mercadológicas para incentivar a vocação empreendedora individual, tanto de profissionais liberais ou intelectuais quanto de técnicos de nível médio e superior, assim como de outros trabalhadores e investidores que desejam organizar seu próprio negócio e explorar a atividade econômica.

Em verdade, a figura da empresa individual há muito se acha consolidada nos sistemas jurídicos de numerosos países, notadamente do continente europeu, que a desenvolveram sob o conceito de “sociedade unipessoal”, consoante diretriz do Conselho das Comunidades Europeias, de 21.12.1989. Entre nós, essa modalidade de pessoa jurídica surgiu recentemente com a Lei n. 12.441, de 11 de julho de 2011, que alterou o Código Civil de 2002 para formatar o novo modelo de negócio, a possibilidade de a pessoa organizar-se individualmente como empresa, sem a necessidade de sócio e, ao mesmo tempo, resguardar os bens pessoais, com limitação de responsabilidade civil e separação do patrimônio individual daquele afetado ao capital da pessoa jurídica.

Historicamente, até a promulgação da citada lei, a ausência no direito pátrio da figura de empresa individual, para efeito de limitação de responsabilidade patrimonial à pessoa jurídica, suscitava a proliferação de sociedades fictícias ou a permanência de empreendedores profissionais na informalidade, alternativas que sempre se mostraram claramente desvantajosas para o empreendedor, a economia e a sociedade como um todo, sendo fatores convergentes para o insucesso ou a pouca longevidade das empresas no País.

Como todos sabemos, o regime legal do empresário individual no Código Civil de 2002 – art. 966 –, que sucedeu a extinta firma individual do CCB de 1916, não distingue a pessoa jurídica do seu titular, pessoa natural, ainda que reúna em torno de si elementos de empresa. O empresário não poderia então transformar-se, com personalidade jurídica distinta, em administrador da prestação de serviços ou organizador de fatores

de produção, na qual o labor é apenas um componente do objeto social, mesmo sendo o mais importante. Não poderia, em suma, explorar determinada atividade empresarial, utilizando a gestão técnica, operacional e administrativa para articular a circulação dos fatores de produção ou de prestação de serviços: capital, mão de obra, insumo e tecnologia.

Dentro desse contexto criado pela EIRELI, ao responder a ingente demanda de mercado, sobressai a importância de o empresário poder organizar-se doravante de forma individual e com transparência, limitando o risco do seu empreendimento, para fomentar a criação de empresas, legalmente constituídas e que encontrem possibilidades de atuação em pequenos nichos de mercado.

Quem se anima a desbravar o mercado organizando seu próprio negócio, geralmente não quer nem lhe convém sócios fictícios ou meros figurantes, da mesma forma que não deseja expor seu patrimônio pessoal, vê-lo envolvido nas atividades negociais, sob os riscos e vicissitudes de mercado. Daí o grande significado do novo instrumento, ao viabilizar o empreendedorismo individual no Brasil, de uma forma correta, lícita, com transparência e segurança jurídica, tanto para quem presta serviços ou oferta produtos quanto para quem os contrata ou adquire.

Essa nova modalidade de pessoa jurídica permite ao pequeno empreendedor explorar atividade empresarial individualmente, sem colocar em risco seus bens particulares e sem se expor ao artifício de uma sociedade “faz de conta”. Nisso talvez se situe a contribuição mais saliente e promissora da solução regulatória concretizada na lei, cujos efeitos inestimáveis e multiplicadores consistirão em posicionar o Brasil no ranking de países abertos ao empreendedorismo. É, pois, da maior importância, seja para o fortalecimento da microempresa no Brasil, ou sua retirada da informalidade, seja para o crescimento econômico, ao incentivar o empreendedorismo de forma transparente e com segurança jurídica, inibindo a proliferação de sociedades fictícias e limitando o risco do empreendimento, sem comprometer a responsabilidade negocial ou trazer riscos para terceiros.

A legalização da empresa individual permite superar o constrangimento e os atuais percalços, quando o profissional empreendedor, de diferentes ramos de prestação de serviços ou do setor produtivo, em particular o de trabalho intelectual, de natureza científica, jornalística, cultural e áreas afins, necessita associar-se a familiar, parente ou amigo, quase sempre sem as mesmas aptidões e interesses, para formar uma sociedade que, na prática, se mostra fictícia.

A realidade no Brasil e no mundo evidencia que o empresário individual é fato inexorável na atividade econômica e traduz avanço nas relações de mercado. Além de sua repercussão geral sobre a economia, a empresa individual aproveita sobremaneira aos micro e pequenos negócios, compostos em sua imensa maioria de empresários individuais e sociedades limitadas, que poderão optar pela nova formatação da pessoa jurídica.

Forçoso, pois, reconhecer a importância social e econômica das empresas individuais, uma forma de organização empresarial que responde por fatia significativa de mercado, em razão do grande aumento de profissionais especializados que trabalham como pessoa jurídica e de outros atores econômicos que se organizam como tal. O sistema denominado “self made”, ou seja, o empreendedorismo cada vez mais passa a ser solução econômica para as pessoas e para as economias modernas, de tal sorte que o número de pequenas e microempresas tende a crescer de forma intensa e continuada.

No mundo inteiro, as empresas que mais crescem são as que não têm empregados, e, no Brasil, não é diferente. O retrospecto anual do Cadastro Central de Empresas, do IBGE, permite observar que mais de dois terços das empresas existentes se encontram nessa categoria, nas mais variadas áreas de atuação, em proporção ascendente. Todas elas contribuem de forma expressiva para o trabalho e para a receita de impostos e contribuições sociais. A sua vez, a consulta às séries da Pesquisa Anual de Serviços do IBGE revela que mais de um quinto dessas empresas se dedicava à prestação de serviços a outras empresas, cerca de metade delas era constituída por profissionais especializados, atuando como pessoas jurídicas da economia intangível, gerando também metade da receita líquida.

De acordo com outras pesquisas de renomadas instituições, divulgadas pelo Sebrae, as taxas de empreendedorismo cresceram em todas as faixas etárias no Brasil, na última década, mas principalmente entre os jovens desponta o interesse em abrir novos negócios, assumindo os riscos da livre iniciativa. Ocorre que esse segmento almejava estruturar-se como empresa e conquistar seu lugar no mercado, mas comumente não deseja ter sócio. No passado, estaria impedido de concretizar sua vocação empreendedora, ou era estimulado a arriscar-se na informalidade, ou teria de associar-se a uma ou mais pessoas, amiúde, desconectadas ou desinteressadas do negócio, e constituir as chamadas sociedades fictícias, empresas de fachada, formalmente definidas como sociedades de

responsabilidade limitada, mas em que, na prática, a atividade empresarial era e ainda continua sendo exercida por um único sócio.

Faltavam mecanismos jurídicos modernos, condizentes com as novas necessidades, relações e oportunidades de mercado, para induzir não só à abertura das empresas, mas, principalmente, proporcionar sua sobrevivência, desde que não lhes bastam incentivos no campo fiscal, mas requerem a oferta das condições legais e do reconhecimento para atuarem abertamente e com segurança jurídica. Indispensável assegurar ao profissional a possibilidade de optar pelo tipo societário ou empresarial que melhor se adequar às suas necessidades de empreendedor, seja por meio da constituição de sociedade, seja por meio da constituição de empresa individual que também lhe promova a limitação de responsabilidade.

Objetivamente, por essa forma, a empresa unipessoal vem permitir que empreendedores criem – sem a necessidade de sócios – entes organizacionais com personalidade jurídica, para todos os efeitos. Neste sentido, a primeira providência regulatória da EIRELI consistiu em alterar o art. 44 do CCB para introduzir justamente a figura da empresa individual de responsabilidade limitada, que deverá observar as condições e regras específicas estampadas no art. 980-A e seus §§ 1º a 5º, aditados à Lei Civil, como também, no que couber, as regras previstas para as sociedades limitadas (art. 980-A, § 6º).

Cabe a ressalva de que a pessoa natural somente poderá figurar numa única empresa dessa modalidade (art. 980-A, § 2º). Mas, ao lado da iniciativa individual, admite-se também que a nova empresa possa resultar da concentração das quotas de qualquer outra modalidade societária num único sócio, independentemente das razões que motivaram tal concentração (art. 980, § 3º), evitando-se a alternativa de extinção da pessoa jurídica, como hoje ocorre. Daí também que se abre alternativa à hipótese de dissolução da sociedade, quando ocorrer a falta de pluralidade de sócios, possibilitando ao sócio remanescente optar por transformar o registro mercantil para empresário individual (o que já faculta a Lei Civil) ou para empresa individual de responsabilidade limitada, conforme a nova redação dada ao parágrafo único do art. 1.033 do CCB.

Compõem a nova moldura legal salvaguardas para preservar o equilíbrio na relação entre a empresa individual e a Fazenda Pública ou terceiros, evitar distorções e abusos ou desvios de finalidade da personalidade jurídica, a fim de esquivar-se de obrigações, podendo citar-se, a propósito, a limitação a apenas uma empresa individual por pessoa

natural titular da totalidade do capital; a exigência de capital mínimo integralizado relativamente considerável, não inferior a cem vezes o maior salário-mínimo vigente no País; a possibilidade de desconsiderar a personalidade jurídica e atingir o patrimônio do titular, nas hipóteses e para os efeitos do art. 50 do CCB.

O regime legal da empresa individual trazido pela Lei n. 12.441, de 2011, prima pela separação das esferas patrimoniais do empreendedor e do negócio em si, para efeito de limitação de responsabilidade civil, conforme previsto no § 4º do art. 980-A, acrescido ao CCB: “§ 4º Somente o patrimônio social da empresa responderá pelas dívidas da empresa individual de responsabilidade limitada, não se confundindo em qualquer situação com o patrimônio da pessoa natural que a constitui, conforme descrito em sua declaração anual de bens entregue ao órgão competente”.

A empresa individual estará investida de personalidade jurídica distinta da pessoa física, o que era peculiar à sociedade limitada e não existe para os empresários individuais. Nada obstante, para a segurança de terceiros, essa impossibilidade de alcance dos bens pessoais dos sócios certamente pode ser revista a qualquer momento pelo Poder Judiciário, em casos de constatação de fraude, desvio de finalidade ou confusão patrimonial, consoante o disposto no art. 50 do Código Civil Brasileiro.

A intenção é limitar a responsabilidade do empreendedor ao capital da pessoa jurídica de que é titular, não se estendendo assim as dívidas desta ao patrimônio pessoal do empresário, e reciprocamente, o que não afasta a possibilidade de a execução das dívidas pessoais atingirem o capital afetado da empresa, ou as obrigações desta se estenderem sobre os bens do empreendedor individual, nas hipóteses do art. 50 do CCB, tal como ocorre com os sócios no caso das sociedades empresárias.

Em suma, por esse mecanismo, estabelece-se o equilíbrio na relação entre titular e empresa, de um lado, e terceiros, de outro, quanto ao acesso ao patrimônio dos primeiros. Os bens pessoais do titular ficam protegidos contra possíveis prejuízos oriundos de um mau negócio, de operações arriscadas; a sua vez, os terceiros, que contratem com a empresa, não terão que concorrer com credores pessoais do titular, recebendo tratamento privilegiado quanto à execução de seus créditos.

A sua vez, a exigência de capital mínimo integralizado não inferior a 100 salários mínimos, conforme a redação dada ao *caput* do art. 980-A, acrescido ao Código Civil, somente a partir do qual se poderá reconhecer a existência e proceder ao registro como pessoa jurídica da empresa

individual, distinta da pessoa natural, foi estabelecida como forma de conferir validade jurídica e sustentabilidade negocial à empresa.

Várias razões justificam esta assertiva, a começar pelo fato de que o capital social constitui uma das salvaguardas previstas na lei, a fim de preservar o equilíbrio na relação entre a empresa individual e o mercado, e evitar distorções, abusos ou desvios de finalidade da personalidade jurídica para esquivar-se de obrigações civis, trabalhistas, previdenciárias ou tributárias. A delimitação do porte da empresa, com base no capital, certamente será obstáculo a que o instituto se torne instrumento de burlas ou fuga a outros regimes legais, permitindo separar o joio do trigo por meio do critério financeiro mínimo para que o empreendedor se torne empresário individual.

O capital, em tal caso, é elemento de empresa, certo que a criação da empresa individual está destinada a empreendedores autênticos, a prestadores de serviço ou profissionais liberais com o perfil próprio e em condições, inclusive financeiras, de organizar-se como pessoa jurídica e levar adiante seu plano de negócio, não ao operário ou simples trabalhador, transvestido como pessoa jurídica para dissimular eventual relação de emprego.

Há que considerar também o fato de ser uma única pessoa natural titular da integralidade do capital social, e não poder ter sócio. Assim, o maior volume de capital possibilita à empresa contar com os recursos necessários ao capital de giro para iniciar suas operações, adquirir instalações, equipamentos, bens ou ativos indispensáveis ao funcionamento da pessoa jurídica. Em outras palavras, a sustentabilidade mercadológica da empresa, em face das estatísticas de pouca longevidade de negócios iniciais no País, é razão plausível do aporte de pelo menos 100 salários-mínimos para a organização individual.

Por outro lado, o volume de capital exigido propiciará à empresa individual adentrar o mercado em condições de competitividade em ambiente concorrencial, e de sobrevivência, em face do risco negocial. Da mesma forma, dará maior tranquilidade às empresas contratantes ou tomadoras dos serviços, e aos consumidores pessoas físicas em geral, para que tenham a garantia da execução ou entrega da prestação contratada com a pessoa jurídica individual, que presumidamente terá meios para arcar com a responsabilidade civil das atividades realizadas ou contratadas.

Outro aspecto sumamente relevante da lei que deve ser destacado é a possibilidade de preservar eventuais direitos autorais e conexos,

vinculados à atividade profissional liberal ou intelectual do empreendedor: o titular da pessoa jurídica individual poderá constituir salvaguardas para direitos autorais e conexos próprios, de sorte a auferir rendimentos por meio da empresa individual, mediante arrendamento do acervo de direitos patrimoniais de autor ou de imagem, nome, marca ou voz de que seja detentor. Tanto poderá cedê-los para integralizar o capital, ou assegurar a transferência por cessão de direitos intervivos ou a transferência do acervo aos herdeiros em situações de sucessão *mortis causa*.

Com a empresa individual, será possível acomodar, dentro da lei, sem embaraços ou dificuldades para adimplir suas obrigações de natureza fiscal ou civil, as situações comuns de artistas ou intelectuais que, por vicissitudes de negócios ou diferentes causas de insolvência, sofrem perdas de patrimônio e direitos da personalidade porque não puderam resguardá-los mediante a criação de uma pessoa jurídica.

Muito providencialmente ficou definido no § 5º do art. 980-A do CCB que “*poderá ser atribuída à empresa individual de responsabilidade limitada constituída para a prestação de serviços de qualquer natureza a remuneração decorrente da cessão de direitos patrimoniais de autor ou de imagem, nome, marca ou voz de que seja detentor o titular da pessoa jurídica, vinculados à atividade profissional.*”

Presumidamente, embora circunscreva em seus lindes a generalidade das empresas individuais que venham a ser criadas, mencionado dispositivo mais diretamente tem pertinência com as empresas de prestação de serviços intelectuais, ou de natureza científica, tecnológica, literária, jornalística, artística, cuja linha de produção se caracteriza pelas obras de criação do intelecto ou de expressão da arte.

De fato, profissionais detentores de direitos de voz e/ou imagem poderiam preservar esse acervo por meio de sua integralização na pessoa jurídica, mediante cessão de direitos, ou auferir rendimentos com o arrendamento desses direitos à empresa individual. Na primeira hipótese, em caso de sucessão *mortis causa*, os direitos em tela seriam exercidos pelos herdeiros, por efeito da transferência do acervo correspondente às cotas de capital que lhes coubessem em razão do óbito do titular da pessoa jurídica; na segunda hipótese, referidos direitos da pessoa física do titular integrariam normalmente o quinhão hereditário do sucessor, passando a ser exercidos pelo herdeiro respectivo.

Cumprido referir, finalmente, a questão dos efeitos da sucessão no caso da empresa individual. A despeito do interesse social em preservar,

em prover a continuidade da empresa individual, quando ocorre, por exemplo, o falecimento do titular, a sucessão de seus herdeiros na empresa não é possível, devendo observar-se, porém, o direito sucessório quanto à administração provisória da pessoa jurídica até a transferência do acervo a herdeiros do respectivo titular.

Esse é um tipo jurídico que mescla o empresário individual e as sociedades propriamente ditas, sendo possível admitir a incidência das normas civis sobre a unipessoalidade temporária, para atribuir ao herdeiro inventariante o papel de gerir provisoriamente o acervo do espólio representado pela integralidade do capital da pessoa jurídica. A institucionalização da empresa individual facilita, contudo, a transmissão de seu patrimônio, tanto *inter vivos* como *mortis causa*, o que dá maior liquidez à pessoa jurídica.

Ao termo destas considerações, algumas conclusões acerca do novo instrumento jurídico e empresarial podem ser aqui sumariadas, que justificam amplamente o advento da empresa individual de responsabilidade limitada, com a Lei n. 12.441, de 2011.

Vimos que se trata de instituto jurídico previsto em legislações mais avançadas de outros países e, uma vez inserido no sistema do Código Civil Brasileiro, cria as condições legais e mercadológicas para incentivar-se o desenvolvimento do empreendedorismo profissional no Brasil, de uma forma correta, lícita, transparente e com segurança jurídica.

Além de sua repercussão geral sobre a economia, a empresa individual aproveita sobremaneira aos micro e pequenos negócios, compostos em sua imensa maioria de empresários individuais e sociedades limitadas.

O regime legal de separação patrimonial e da personalidade jurídica, para efeito de limitação de responsabilidade civil à pessoa jurídica individual, desestimula as sociedades fictícias e a permanência de empreendedores profissionais na informalidade.

Além de ineficaz, a proibição de se atribuir a responsabilidade limitada ao empresário individual é ainda prejudicial para a sociedade e a economia brasileiras, por inibir o desenvolvimento e o empreendedorismo.

A limitação de uma empresa individual por pessoa natural e a exigência de capital mínimo, ao lado da possibilidade de desconsiderar a personalidade jurídica e atingir o patrimônio do titular, estabelecem o equilíbrio na relação entre a empresa individual e o fisco ou terceiros, inviabilizando o abuso da personalidade jurídica para esquivar-se de obrigações.

A pessoa jurídica individual poderá constituir salvaguarda para direitos autorais e conexos, próprios do profissional liberal ou intelectual empreendedor, para auferir rendimentos ou assegurar a transferência do acervo, em situações como sucessão *mortis causa*.

Pedro Anan Junior e Marcelo Magalhães Peixoto
Coordenadores

