

AS IMPLICAÇÕES JURÍDICAS DO EMPREENDEDORISMO INFORMAL, COMO FONTE DE SUBSISTÊNCIA FAMILIAR, NO CENÁRIO DA PANDEMIA DO COVID-19

THE LEGAL IMPLICATIONS OF INFORMAL ENTREPRENEURSHIP AS A SOURCE OF FAMILY SUBSISTENCE IN THE COVID-19 PANDEMIC SCENARIO

Carina da Cunha Alvez¹ e Bryan Azambuja Semeniuk²

RESUMO

O presente estudo busca analisar as possíveis implicações jurídicas originadas pelo empreendimento informal em decorrência da pandemia pela Covid-19 e que perduram até os dias atuais. Trata-se de um estudo de abordagem teórico-reflexiva. Fundamenta-se em aspectos conceituais sobre a análise geral da doutrina e da legislação empresarial a fim de demonstrar as implicações jurídicas que poderão ser contraídas a partir da informalidade de uma empresa, no contexto da pandemia pela Covid-19. Também se utilizou a pesquisa bibliográfica para identificar produções acerca do tema em voga. O funcionamento de empresas, de maneira irregular, limita as proteções jurídicas que uma empresa devidamente estabelecida possui, afastando, além disto, os benefícios assegurados por lei. Evidenciaram-se quatro possíveis implicações jurídicas decorrentes da empresa irregular, tais como: a responsabilidade civil, a decretação de falência, a recuperação judicial, a responsabilidade consumerista e o impacto na lei geral de proteção de dados. Torna-se necessário que as empresas irregulares busquem maneiras de regulamentar-se, uma vez que, com a informalidade terão todas as obrigações de uma empresa devidamente constituída, todavia, não terão os mesmos benefícios e proteções a elas disponibilizados. Além de que, é necessário que exista incentivo por parte do poder público para que mais empresas que atuem na informalidade, busque a regulamentação.

Palavras-chave: Empreendedorismo informal; Implicações jurídicas; Pandemia.

ABSTRACT

The present study aims to analyze the possible legal implications arising from informal entrepreneurship as a result of the Covid-19 pandemic, which continue to persist to this day. This is a study with a theoretical-reflective approach. It is based on conceptual aspects of the general analysis of doctrine and business legislation to demonstrate the legal implications that may arise from the informality of a business in the context of the Covid-19 pandemic. Bibliographic research was also utilized to identify works related to the topic at hand. The operation of businesses in an irregular manner limits the legal protections available to a properly established company, in addition to excluding them from the benefits guaranteed by law. Four possible legal implications arising from irregular businesses were identified, namely: civil liability, bankruptcy declaration, judicial recovery, consumer liability, and the impact on the general data protection law. It becomes necessary for irregular businesses to seek ways to regularize themselves, as informal businesses will have all the obligations of a properly constituted company but will not enjoy the same benefits and protections available to them. Furthermore, it is essential that public authorities provide incentives for more businesses operating informally to seek regularization.

Keywords: Informal entrepreneurship; Legal implications; Pandemic.

1 Universidade Franciscana - UFN. E-mail: carinaalvez@ufn.edu.br. ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-7797-8153>

2 E-mail: bryansemeniuk@hotmail.com. ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-0191-2646>

INTRODUÇÃO

Sabe-se que no início da década de 2020 o contexto de saúde mundial encontrou-se afetado pela pandemia causada pelo novo coronavírus, causador da Covid-19 (Corona Vírus Disease-19). Este vírus surgiu na cidade de Wuhan, na China, em 2019, e, a partir de então, ocasionou uma pandemia em larga escala, conforme divulgado pela *World Health Organization*.

O seu enfrentamento foi alvo prioritário da Organização Mundial da Saúde (OMS). Nesse cenário, em 30 de janeiro de 2020, a OMS declarou que o surto da doença, causada pelo novo coronavírus, constituía uma Emergência de Saúde Pública de importância internacional, sendo o mais alto nível de alerta da Organização, com base no Regulamento Sanitário Internacional do Ministério da Saúde.

Nessa perspectiva, o biênio de 2020 a 2021 foi de completa mudança na vida em sociedade, pela incontrolável proliferação mundial do vírus da Covid-19. Não obstante, no Brasil, em 26 de fevereiro de 2020, o Ministério da Saúde confirmou o primeiro caso em território brasileiro. Desse modo, o cenário pandêmico se alastrou por toda à extensão territorial, trazendo consigo diversas mudanças na vida cotidiana da população.

Com isso, faz-se necessário refletir acerca dos impactos advindos da pandemia, os quais não foram somente em relação à saúde populacional e à constante ameaça de exposição ao contágio pelo vírus, mas também direcionados a diversos outros eixos, principalmente econômicos, como a geração de renda e empregos.

Nessa perspectiva, à época, diversas mudanças ocorreram no âmbito pessoal e profissional das pessoas, para além do aspecto sanitário. Além do alto índice de mortalidade associada ao coronavírus, há de se analisar um segundo cenário preocupante, que foi o aumento significativo do índice de desemprego no país. Este atingiu os maiores números desde o ano de 2012, chegando a alarmantes 14,8 milhões de desempregados no primeiro trimestre de 2021, conforme pesquisas realizadas pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE).

Nesse sentido, muitos brasileiros foram diretamente afetados em suas fontes de subsistência, enfrentando prejuízos financeiros significativos que impactaram sua qualidade de vida e a estabilidade econômica de seus lares. Diante dessa realidade desafiadora, a necessidade de adaptação tornou-se urgente, levando essas pessoas a buscarem formas alternativas de trabalho e geração de renda. Assim, muitos se reinventaram, explorando novas oportunidades, desenvolvendo pequenos negócios informais e aproveitando recursos disponíveis para continuar contribuindo para a renda familiar e garantir sua sobrevivência em meio à crise.

Dessa forma, muitos desses trabalhadores, que sofreram com o desemprego, recorreram para o empreendedorismo, na maioria dos casos de maneira informal. Porém, ao recorrer ao empreendedorismo informal, essas pessoas passam a responder juridicamente, de forma ilimitada, diante de seu patrimônio, não havendo a diferenciação entre pessoa física e jurídica. Grande parte dessas situações

de informalidade ocorre devido ao desconhecimento das leis ou à percepção de que o processo de formalização é excessivamente burocrático e demorado.

Por outro lado, entre 2020 e 2021 ocorreu o aumento significativo na formalização de pequenos empreendedores, passando dos 13 milhões de Microempreendedores Individuais. Entretanto, por mais que o número fosse positivo, a grande maioria desses novos empreendedores, se encontravam na informalidade. Nesse panorama destaca-se que, em Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios realizada pelo IBGE em meados de 2021, com amostragem de dados trimestrais, cerca de 19 milhões de brasileiros estavam atuando na informalidade.

O presente estudo se realizará através do Direito brasileiro, com a utilização do Código Civil e com o complemento de Leis Específicas, além de empregar notas técnicas desenvolvidas pelo IBGE durante o ano de 2020 e 2021 que são adjacentes ao conteúdo estudado, bem como inerentes à época analisada. Serão analisadas as possíveis implicações jurídicas decorrentes do empreendedorismo informal, o qual obteve aumento significativo durante a pandemia da Covid-19, como medida para constituição de renda familiar.

Portanto, levando em consideração todas as circunstâncias supramencionadas, se faz necessário uma análise aprofundada sobre os possíveis danos que podem ser contraídos para a pessoa física do empreendedor, uma vez que a informalidade não tem uma limitação de responsabilização. Desta forma, a questão norteadora deste estudo corresponde a “Quais são as implicações jurídicas resultantes do empreendedorismo informal, como fonte de subsistência familiar, no contexto da pandemia pela Covid-19?”.

Frente ao exposto, este estudo visa analisar as possíveis implicações jurídicas originadas pelo empreendimento informal em decorrência da pandemia pela Covid-19. Os resultados foram apresentados, conforme os seguintes objetivos específicos traçados previamente: No Capítulo I, a origem do direito empresarial, a conceituação do empresário e de empresa formal e informal; no Capítulo II o empreendedorismo informal como forma de subsistência no cenário pandêmico e no Capítulo III as implicações jurídicas advindas da informalidade empresarial, no que tange a responsabilidade civil.

Para o alcance dos objetivos propostos, fez-se necessário a utilização do método de abordagem teórico-reflexiva. Fundamenta-se em aspectos conceituais sobre a análise geral da doutrina e da legislação cível e empresarial obtendo-se uma ideia específica, a fim de demonstrar as implicações jurídicas que poderão ser contraídas a partir da informalidade de uma empresa, no contexto da pandemia pela Covid-19. Somado a isso, utilizou-se a pesquisa bibliográfica para identificar produções acerca do tema em voga.

1 INTRODUÇÃO AO EMPREENDEDORISMO

1.1 A ORIGEM DO DIREITO EMPRESARIAL E DO EMPREENDEDORISMO

O Direito Empresarial é definido como o “conjunto específico de normas disciplinadoras da atividade econômica (empresa) e dos agentes que a exercem (empresários), formadoras de um regime jurídico autônomo, com características, institutos e princípios próprios” (RAMOS, 2020, p. 49). Descendente do Direito Comercial, eles se diferem pelo nível de complexidade, uma vez que este era elementar, onde regulamentava relações comerciais no qual comerciantes adquiriam mercadorias e logo após as revendiam, ou seja, eram meros intermediários entre produtor e consumidor. Por outro lado, o Direito Empresarial é considerado mais amplo, uma vez que alcança todos os nichos de exercícios profissionais das atividades econômicas, controlando a produção ou circulação de bens ou serviços, com exceção da atividade intelectual prevista no código civil (TEIXEIRA, 2019, p. 48). Nesta medida, no Direito Empresarial, o empresário poderá ser um mero intermediário (como eram os comerciantes) ou também o próprio produtor.

O Direito Comercial era utilizado, basicamente, para satisfazer as vontades e necessidades dos comerciantes, desta forma originou-se pela imprescindibilidade em ter uma estruturação no setor econômico. Todavia, o processo levou séculos para se concretizar e chegar aonde está hoje, passando por diversas reformulações no decorrer dos anos, conforme narra Tarcísio Teixeira (2019, p. 38):

Toda circulação de mercadorias na sua fase inicial é o comércio de troca, um comércio realizado por andarilhos (comércio de rua) em que a negociação se dá por conta própria. Mas aos poucos foi aparecendo a mercadoria intermediária, o dinheiro, e do natural negócio de troca foi-se formando o comércio de compra, certamente pela primeira vez no tráfico internacional. Obviamente que a troca de bens era pequena nos tempos primitivos entre os membros da mesma comunidade. O seu crescimento e a sua regularidade se deram em razão da intervenção do intermediário (comerciante estrangeiro), o qual excitava e satisfazia o sentido estético das pessoas, o que implicava novas necessidades, conseqüentemente levando as pessoas a importarem bens desejados (joias, metais, armas, ferramentas, vinho, licor etc.) e exportarem bens superabundantes. Assim, o comerciante que vinha de outro lugar poderia ser ao mesmo tempo bem-vindo e odiado, pois muitas vezes era tido como um esperto enganador. Aos poucos o comércio foi se fixando fisicamente, normalmente nas praças das cidades (comércio estável), adicionado ao comércio ambulante (de rua). Mais tarde, em muitas localidades, os estabelecimentos físicos tornaram-se predominantes; entretanto, ainda hoje, em alguns países (como da África e da Ásia) o comerciante nômade desempenha um papel extremamente relevante. Também gradualmente a venda de bens a granel (soltos) foi crescendo, mas somente com o desenvolvimento da venda por atacado é que a atividade do comerciante passou a ser tida como uma profissão.

Pode-se afirmar que o Direito Comercial, atualmente denominado Direito Empresarial, evoluiu em três fases distintas: a primeira, baseada nos usos e costumes, considerada subjetiva, com início na Antiguidade e consolidação ao longo dos séculos, especialmente até a Idade Média, sendo

encerrada em 1807 com a edição do Código Francês; a segunda, focada nos atos de comércio, uma fase objetiva que perdurou de 1807 até 1942, tendo seu término com a promulgação do Código Civil Italiano; e, por último, a fase atual, que se mantém até hoje, baseada na teoria da empresa, caracterizada como uma fase subjetiva moderna. (TEIXEIRA, 2019, p. 51).

Por outro lado, o empreendedorismo propriamente dito possui diversos traços marcantes no decorrer de sua evolução. A palavra empreendedor tem origem do francês *entreprendre*, formada pela junção de duas palavras provenientes do latim, *inter* (entre) que significa reciprocidade e *prehendere* (prender) que significa comprador. Assim, a junção das dessas palavras se refere a um intermediador (DEGEN, 1989). Nesse contexto, o empreendedor é aquele que se mostra aberto ao novo, buscando constantemente novas oportunidades para crescer e se adaptar às mudanças do mercado.

Nesta perspectiva, os primeiros resquícius do empreendedorismo podem ser creditados a Marco Pólo, um importante mercador e intermediador do século XIII, que estabeleceu diversas rotas mercantis para o Extremo Oriente. Com um pensamento visionário e empreendedor, Marco Polo firmou um pacto com um homem rico para vender suas mercadorias, assumindo os riscos do negócio, tanto pessoais quanto comerciais. Enquanto isso, o investidor tinha como risco principal o aspecto financeiro, com pouca ou nenhuma exposição aos outros desafios envolvidos no comércio. (DORNELAS, 2005, p. 293).

Na idade média, “o termo empreendedor foi usado para descrever tanto um participante quanto um administrador de grandes projetos de produção” (PETERS, 2004, p. 27). Ainda, segundo Dornelas (2005, p. 293), os empreendedores beneficiavam-se de recursos fornecidos pelos governos de seus países, para realização de projetos, não assumindo qualquer tipo de risco significativo.

Por conseguinte, somente no século XVII começam a aparecer acepções mais perceptíveis do real significado do empreendedorismo. A partir desse período, começou-se a estudar e interligar as denominadas pessoas “fora da curva”, aquelas com ideias inovadoras e que estavam dispostas a assumir riscos para alavancar seus negócios, visando, assim, alcançar maior lucro e sucesso. Essas pessoas passaram a ser reconhecidas por sua capacidade de transformar desafios em oportunidades e criar novos caminhos no mundo dos negócios (DORNELAS, 2005, p. 293).

1.2 O EMPRESÁRIO PROPRIAMENTE DITO

Conforme o caput do artigo 966 do Código Civil Brasileiro de 2002 (CC), define-se como empresário aquele que “exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços” (BRASIL, 2002). Tal conceituação foi inspirada no Código Civil Italiano de 1942, que afirma que: “É empreendedor quem exerce profissionalmente uma atividade econômica organizada para o fim da produção ou da troca de bens ou de serviços” (apud TEIXEIRA, 2019, p. 75).

A partir da conceituação do artigo 966 do CC, são extraídas as seguintes expressões: a) profissionalismo; b) atividade econômica; c) organização; d) produção ou circulação de bens ou de serviços.

A primeira expressão compreende que somente será considerado empresário quem exercer determinada atividade econômica de maneira profissional, ou seja, deve existir habitualidade na atividade exercida. Para André Santa Cruz (2020, p. 148) “quem exerce determinada atividade econômica de forma esporádica, por exemplo, não será considerado empresário, não sendo abrangido, portanto, pelo regime jurídico empresarial”. Da mesma forma, Franco Mello (apud RAMOS, 2020, p. 148) destaca que “importa que a atividade corresponda a um constante repetir-se, não podendo tratar-se da realização de um negócio ocasional de compra e venda ou de mediação”.

Em seu livro *Novo Manual de Direito Comercial*, Fabio Ulhoa Coelho (2020, p. 22-23) aduz que a noção de exercício profissional de determinada atividade se dará ao considerar três ordens, sejam elas:

A primeira diz respeito à habitualidade. Não se considera profissional quem realiza tarefas de modo esporádico. Não será empresário, por conseguinte, aquele que organizar episodicamente a produção de certa mercadoria, mesmo destinando-a à venda no mercado. Se está apenas fazendo um teste, com o objetivo de verificar se tem apreço ou desapeço pela vida empresarial ou para socorrer situação emergencial em suas finanças, e não se torna habitual o exercício da atividade, então ele não é empresário. O segundo aspecto do profissionalismo é a pessoalidade. O empresário, no exercício da atividade empresarial, deve contratar empregados. São estes que, materialmente falando, produzem ou fazem circular bens ou serviços. O requisito da pessoalidade explica por que não é o empregado considerado empresário. Enquanto este último, na condição de profissional, exerce a atividade empresarial pessoalmente, os empregados, quando produzem ou circulam bens ou serviços, fazem-no em nome do empregador.

Quando se fala em “atividade econômica”, deve-se considerar que uma empresa tem como premissa a lucratividade, uma vez que “é característica intrínseca das relações empresariais a onerosidade” (RAMOS, 2020, p. 148). Nesse sentido, Coelho (2020, p. 23) reafirma que “a atividade empresarial é econômica no sentido de que busca gerar lucro para quem a explora”. Além disso, a expressão remete a todos os riscos assumidos pelo empresário para garantir o pleno funcionamento da empresa, dentro dos parâmetros estabelecidos pela legislação vigente.

No momento em que é destacada a expressão “organizada”, ela refere-se aos empresários que associam os quatro fatores de produção existentes: capital, mão de obra, insumos e tecnologia. Segundo Coelho (2020, p. 22-23), não poderá ser considerado empresário aquele que não se utiliza desses quatro fatores para exploração de atividades de produção ou circulação de bens ou de serviços, pois uma será dependente da outra. Por outro lado, o entendimento de juristas migra para um entendimento contrário ao de Fábio Ulhoa Coelho, no qual vem uma nova forma de organização se estruturando. Nesse sentido, Haroldo Verçosa (2004, p. 126) afirma que não deve ser considerado elemento essencial a necessidade de haver o concurso do trabalho de pessoas além do empresário. Ainda, Santa Cruz (2020, p. 149) assevera:

Não concordamos com o eminente jurista. Parecemos que essa ideia fechada de que a organização dos fatores de produção é absolutamente imprescindível para a caracterização do empresário vem perdendo força no atual contexto da economia capitalista. Com efeito, basta citar o caso dos microempresários, os quais, não raro, exercem atividade empresarial única ou preponderantemente com trabalho próprio. Pode-se citar também o caso dos empresários virtuais, que muitas vezes atuam completamente sozinhos, resumindo-se sua atividade à intermediação de produtos ou serviços por meio da internet.

Por último, mas não menos importante, a expressão “produção ou circulação de bens ou de serviços” refere-se à capacidade de reunir os quatro fatores de produção e oferecer ao mercado consumidor com preço e qualidade competitivos. Para Coelho (2020, p. 24), tal incumbência não é nada fácil de se realizar, uma vez que o empresário deve ter competência para gerir a empresa, o que se dá através da experiência de mercado adquirida ao longo do tempo. Todavia é um caminho incerto e sujeito a riscos, uma vez que o consumidor final pode não se interessar pelos bens ou serviços oferecidos, devendo o empresário ter capacidade vocativa para mensurar e perceber os riscos, buscando soluções adequadas. Ainda, Ramos (2020, p. 150) observa que a expressão “permite concluir que só restará caracterizada a empresa quando a produção ou circulação de bens ou serviços destinar-se ao mercado, e não ao consumo próprio.”

1.3 FORMALIDADE E INFORMALIDADE

O artigo 967 do Código Civil de 2002 traz em seu teor que “É obrigatória a inscrição do empresário no Registro Público de Empresas Mercantis da respectiva sede, antes do início de sua atividade.” (BRASIL, 2002). Dessa forma, considera-se que todas as empresas devidamente registradas na junta comercial serão classificadas empresas formais, podendo, assim, usufruir de todo suporte empresarial como, por exemplo, a “recuperação de empresas, autofalência, uso dos livros como prova” (TEIXEIRA, 2019, p. 115).

Por outro lado, em um cenário mais complexo, vislumbra-se as empresas informais, no qual inicialmente se identificam por não ter a inscrição junto ao Registro Público de Empresas Mercantis. Estas também são conhecidas como Sociedades em Comum, sendo reguladas pelo artigo 986 e seguintes do Código Civil. Desta forma, no entendimento normativo, ao não ter sua inscrição realizada, será considerada uma empresa informal. Nesta ótica Negrão (2020, p. 364) expõe que:

A expressão “sociedade comum” nada mais é do que a sociedade cujos atos ainda não foram inscritos em um dos órgãos de Registro Público - Junta Comercial e Cartório de Registro Civil de Pessoas Jurídicas -, que a doutrina anterior tratava sob as rubricas “sociedade irregular” e “de fato.

Diante da informalidade, a empresa não detém direitos e garantias perante a jurisdição regulamentadora, principalmente no que diz respeito as responsabilizações civis da mesma, uma vez que,

nestas circunstâncias, os encargos são ilimitados e recaem ao patrimônio do empresário. Além disso, ficam desamparadas ao suporte de crédito, que muitas vezes são facilitados pelo governo, mas que, devido a situação de irregularidade, não tem acesso a tais benefícios. Dadas as circunstâncias, é importante salientar que as sociedades não regulares, terão as mesmas obrigações das sociedades formais, todavia, não irão gozar dos benefícios que as devidamente formalizadas possuem (TEIXEIRA, 2019, p. 178). Não obstante, Tarcísio Teixeira (2019, p. 115) em seu livro *Direito Empresarial Sistematizado*, aduz que:

O empresário e a sociedade irregulares ou informais não podem gozar dos direitos que são assegurados por lei ao empresário e à sociedade regularizada, como a recuperação de empresas, autofalência, uso dos livros como prova etc. No caso de sociedade empresária, não haverá a separação patrimonial quanto aos bens da empresa e dos sócios, nem a limitação da responsabilidade dos sócios pelo valor das respectivas quotas.

Ainda, um dos pontos que atenuam a informalidade, é à dificuldade que o empresário encontra para iniciar o processo de legalização de uma empresa. Neste sentido, aduz André Santa Cruz (2020, p. 1457) que:

Reconhecidamente, “abrir” e “fechar” uma empresa representava - e ainda representa, em muitos casos - uma verdadeira via crucis para aqueles que resolvem se aventurar num empreendimento qualquer. Todo o aparelho burocrático estatal se apresenta, tornando a abertura da empresa algo demasiadamente custoso e demorado. Não é por outro motivo, então, que boa parte dos empreendimentos econômicos, no Brasil, são exercidos na informalidade.

Portanto, em consonância aos conceitos e princípios utilizados para descrever o formalismo e informalismo, destaque-se a linha tênue que os separa. Assim sendo, tais denominações serão de suma importância para o que será analisado nos próximos capítulos, especialmente no que se refere ao empreendedorismo informal como forma de subsistência no contexto da pandemia pela Covid-19.

2 EMPREENDER PARA SOBREVIVER: O EMPREENDEDORISMO COMO FORMA DE SUBSISTÊNCIA NA PANDEMIA PELA COVID-19

2.1 RETROSPECTO GERAL DE UM CENÁRIO PANDÊMICO

O biênio de 2020 e 2021 foi marcado pela mudança na forma de se viver em sociedade, sendo experienciados momentos intensos e preocupantes pela incontrolável proliferação do vírus do covid-19. No Brasil, o cenário pandêmico se alastrou por toda à extensão territorial, trazendo consigo diversas mudanças na vida cotidiana da população. Diversos foram os impactos advindos do vírus, porém esses reflexos não se deram somente em relação à saúde populacional, mas também em outros eixos importantes para vivência em sociedade, principalmente no âmbito econômico, relacionado a geração de renda e emprego.

Além do alto índice de mortalidade associada ao coronavírus, ocorreu o aumento expressivo nos índices de desemprego no país, atingindo os maiores números desde 2012. Frente a este novo cenário pandêmico, inúmeros brasileiros sofreram as repercussões em sua fonte de renda. Como alternativa para sobrevivência, muitos buscaram estratégias para a adaptação, entre elas, o empreendedorismo, que em muitos casos ocorreu de modo informal. Conforme pesquisas realizadas pelo IBGE, no segundo trimestre de 2021, cerca de 19 milhões de pessoas encontravam-se na informalidade (IBGE, 2021).

Em contrapartida, no ano de 2020, observou-se um aumento significativo na formalização de pequenos empreendedores, com o número de Microempreendedores Individuais (MEI) ultrapassando os 10 milhões. Em 2021, o Brasil registrava cerca de 13 milhões de Microempreendedores Individuais (MEI), conforme dados da Receita Federal. Esse número aumentou para 14,6 milhões em 2022, e superou os 16 milhões em 2023. Em 2024, o total de MEIs ultrapassou os 18 milhões, evidenciando um crescimento contínuo na formalização de pequenos negócios no país.

Entretanto, apesar do aumento no número de Microempreendedores Individuais (MEI), que demonstra que uma parcela significativa da população empreendedora tem conhecimento e se preocupa em cumprir com os parâmetros legais, a grande maioria desses novos empreendedores ainda se encontravam na informalidade. Estimativas do segundo trimestre de 2021, apontaram uma discrepância entre os empresários formais e informais com 5,7 milhões de pessoas registradas com Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) e cerca de 19 milhões atuando na informalidade (IBGE, 2021). Os principais motivos para essa situação incluem a falta de informação sobre os benefícios da formalização, bem como a percepção de que o processo de registro é burocrático e demorado.

Nesse ínterim, diversas empresas começam a operar de maneira irregular, sem perceber que essa condição pode gerar danos ilimitados à pessoa física do empreendedor. A ausência de formalização e a inobservância da personalidade jurídica podem resultar em uma responsabilidade totalmente ilimitada, sujeitando o empresário a sanções nas esferas cível e empresarial. Isso ocorre porque, sem a constituição formal da empresa, não há separação entre o patrimônio pessoal do empresário e o da empresa, o que implica em riscos financeiros e jurídicos substanciais. Essa questão será abordada de maneira detalhada no Capítulo III.

2.2 EMPREENDEDORISMO POR NECESSIDADE

Em *priori*, as necessidades podem ser conceituadas como manifestação de um déficit, uma carência de um indivíduo, causando um estado de insatisfação (LEZANA, 2004). Com o advento da pandemia de coronavírus, as taxas de desemprego dispararam em comparação com anos anteriores. De acordo com o IBGE, o número de desempregados atingiu cerca de 15 milhões, refletindo os efeitos econômicos devastadores da crise sanitária. Nessas circunstâncias, muitos trabalhadores sofreram os

impactos diretos da pandemia, perdendo seus empregos e precisando se restabelecer financeiramente. Como alternativa, muitos optaram pela abertura de seus próprios empreendimentos para que pudessem compor a renda familiar; logo, ganhando ainda mais força o empreendedorismo por necessidade. José Roberto Marques (2019), fundador do Instituto Brasileiro de Coaching, descreve o conceito:

O empreendedor por necessidade é aquele que decide investir em um negócio próprio porque a situação em que se encontra acabou o levando a isso. Em geral, o empreendedor por necessidade é aquela pessoa que estava desempregada há um certo tempo e não consegue emprego. Pode ser também aquele profissional que ficou longe do mercado de trabalho por muitos anos e está com dificuldades para conseguir uma recolocação no mercado. São estas pessoas que encontram no empreendedorismo uma forma de obter renda e contornar seus problemas financeiros ou até mesmo, problemas ligados a autoestima e carreira profissional.

A partir das crises, espera-se que novos negócios sejam impulsionados. No entanto, com o coronavírus essa perspectiva foi além do previsto, principalmente de pessoas com desconhecimento sobre o real funcionamento de uma empresa. Conforme afirma Marco Aurélio Bedê (apud UOL, 2021), analista de Gestão Estratégica do Sebrae, em entrevista concedida ao site Uol: “Tivemos muita gente saindo dos mercados formais e informais. Aquelas pessoas que entraram no empreendedorismo, além de não terem experiência, tinham um perfil qualitativo [de formação] inferior”. Ainda, neste sentido, o presidente do Sebrae, Carlos Melles (apud UOL, 2021), denomina essas pessoas como “filhos da pandemia”, uma vez que optaram pelo empreendedorismo como forma de constituir renda para enfrentar a crise.

Este movimento ganhou força e ultrapassou níveis que não eram superados há mais de 18 anos. Segundo a *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM, 2021), houve um salto nos percentuais, nos quais marcavam 37,5% em 2019 e pularam para 60% em 2021, ultrapassando o nível de 18 anos atrás. Ainda, a pesquisa evidencia que cerca de 82% das pessoas entrevistadas justificaram a motivação de iniciar um empreendimento, como forma de solucionar os problemas financeiros e conseguir constituir a renda familiar.

Entre outras aspectos, o estudo analisou o número de pessoas que estavam ingressando no mercado empreendedor, denominadas “empreendedores nascentes”, caracterizados por aqueles com tempo de atividade inferior a três anos e meio. Os índices apontados pelo GEM demonstraram um sutil crescimento, alcançando 23,4% de novos empreendedores (formais e informais), correspondendo, na época, na maior taxa desde o ano de 2002. Ainda, segundo a agência Sebrae, esse aumento ocorreu devido a tentativa de estruturar um empreendimento como forma de se restabelecer financeiramente, assim, “o nível recorde de empreendedores iniciais foi puxado pelo grande contingente de empreendedores nascentes, aqueles que acabaram de entrar ou ainda estão tentando montar um negócio, como alternativa de sobrevivência.” (SEBRAE, 2021)

Por outro lado, esta mesma pesquisa demonstrou que o nível de empreendedores, os quais já estavam estabelecidos, ou seja, com tempo superior a três anos e meio de atuação, caiu cerca de 46%.

Com isso, evidencia-se que, além das pessoas que buscavam uma forma de continuar compondo sua renda, muitos empresários já consolidados obrigaram-se a fechar as suas empresas, devido as inúmeras dificuldades decorrentes do contexto pandêmico ou, até mesmo, partiram para a informalidade.

2.3 A NECESSIDADE QUE GERA A INFORMALIDADE

A partir da nova realidade vivenciada pelos trabalhadores brasileiros, no contexto da pandemia do covid-19, deixar de exercer uma profissão ou trabalho não constituiu uma alternativa viável. Para tanto, foi necessário encontrar soluções, a curto prazo, para continuar a obter uma renda familiar necessária à sobrevivência. O famoso “jeitinho brasileiro” propiciou que diversas pessoas comessem a “empreender”, buscando ter sua forma de subsistência. Conforme apresentado previamente, o IBGE apontou que, em 2021, cerca de 19 milhões de pessoas viviam sob as intempéries da informalidade, representando um aumento de quase 3 milhões em relação ao primeiro trimestre de 2020, quando o número era de 16 milhões de informais. Diversas foram as circunstâncias causadoras desses indicadores, principalmente a massiva necessidade de sobrevivência financeira.

Em 2021, com 13% da população desempregada, segundo dados do IBGE (2021), o empreendedorismo consolidou-se como uma alternativa de curto prazo para enfrentar a crise econômica. Naquele ano, estima-se que mais de 24 milhões de pessoas trabalham por conta própria, sendo que, desse total, cerca de 19 milhões não possuíam o Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), segundo pesquisas realizadas no segundo trimestre de 2021 (IBGE, 2021).

Acredita-se, ainda, que boa parte deste índice seja justificável pela burocracia no qual o empresário encontra ao abrir uma empresa no Brasil, pois de acordo com indicadores do Banco Mundial (THE WORLD BANK, 2021), o País ocupava, em 2021, a 138ª posição dentre 190 países, em relação a morosidade para formalizar uma empresa, seguindo todos os parâmetros jurídicos da legislação. Outrossim, deve ser considerado que há um grande desconhecimento por parte da população da importância de formalizar uma empresa.

Diante de tais resultados, é perceptível que a burocracia existente no país para a formalização de empresas leva muitos interessados em empreender a optar pelo caminho mais curto, evitando as formalizações cabíveis para o funcionamento regular de seus negócios. Além disso, é evidente que, com a pandemia de Covid-19, houve um redimensionamento do efetivo necessário para atender às normas sanitárias vigentes, especialmente no que diz respeito à redução do contato físico entre as pessoas. Consequentemente, os processos constitutivos, que já eram conhecidos por sua lentidão, tornaram-se ainda mais morosos.

A seguir, no Capítulo III, apresentam-se as considerações acerca do objeto de investigação deste estudo, ou seja, as implicações jurídicas no que tange ao empreendedorismo informal no contexto da pandemia pela Covid-19.

3 AS IMPLICAÇÕES JURÍDICAS PROPRIAMENTE DITAS

3.1 DA RESPONSABILIDADE ILIMITADA

A partir do momento que uma empresa inicia suas atividades, é imprescindível que esteja em conformidade com a regulamentação jurídica vigente. Para alcançar essa regularização, um dos passos iniciais é a inscrição na junta comercial e em outros órgãos fiscalizadores competentes. Todavia, muitos empreendedores optam por não realizar tais procedimentos quando iniciam seus negócios, ocasionando futuros problemas para o crescimento da empresa, especialmente no que diz respeito aos limites da responsabilidade civil perante a empresa. Sabe-se que, atualmente, o Código Civil compreende que empresários que não formalizam seus negócios estão sujeitos à responsabilidade ilimitada sobre seus bens pessoais, colocando em risco seu patrimônio em caso de dívidas ou disputas legais. Além disso, empresas que operam na informalidade perdem acesso a diversos benefícios e incentivos, como linhas de crédito especiais, programas de apoio governamental e proteções jurídicas essenciais para o crescimento e estabilidade do negócio.

Essas responsabilizações estão disciplinadas nos artigos 986 ao 990 do Código Civil, os quais regulamentam a Sociedade em Comum. Nesse contexto, conforme observa Negrão (2020, p. 292), o legislador estruturou dispositivos legais que buscam solucionar os conflitos decorrentes das obrigações assumidas tanto entre os sócios quanto com terceiros, garantindo maior previsibilidade e segurança jurídica para as relações empresariais.

Neste certame, o artigo 990 do Código Civil determina a responsabilidade dada a cada sócio da sociedade em comum pelos atos praticados, sendo que “todos [...] respondem solidária e ilimitadamente pelas obrigações sociais, excluído do benefício de ordem, previsto no art. 1.024, aquele que contratou pela sociedade” (BRASIL, 2002). Desta forma, todos os sócios serão responsáveis pelas obrigações da empresa. Contudo, como interpretação da lei, primeiramente, têm-se que serão executados os bens existentes da empresa, caso inexistam, será executado o patrimônio pessoal do sócio. Neste sentido, expõe Tarcísio Teixeira (2019, p. 235):

Pela regra geral, os sócios de sociedades gozam do benefício de ordem, previsto nos arts. 1.024 do Código Civil e 795 do Código de Processo Civil [CPC/73, art. 596], significando que os bens particulares dos sócios não podem ser executados por dívidas da sociedade, salvo depois de primeiro terem sido executados os bens da sociedade (responsabilidade subsidiária). Na sociedade em comum, não há o benefício de ordem, destacando-se que a responsabilidade do sócio é solidária e ilimitada, em razão das obrigações assumidas pela sociedade (CC, art. 990). Assim, a responsabilidade solidária significa que se trata de uma responsabilidade mútua entre os envolvidos (no caso, entre a sociedade e o sócio). Diferentemente, na responsabilidade subsidiária a responsabilidade é de um (a sociedade), estendendo-se a outro (o sócio) apenas quando o primeiro não tiver bens suficientes para responder; ou seja, a responsabilidade do sócio é acessória à da sociedade.

Em consonância com o pressuposto apresentado no ordenamento descrito, leciona José Edwaldo Tavares Borba (2004, p. 67):

Nessas condições, e uma vez caracterizada a existência da sociedade, poderão os credores, na ausência de bens da sociedade, penhorar os bens particulares de qualquer dos sócios, sejam estes ostensivos ou ocultos, sendo que, com relação ao sócio que contratou pela sociedade, nem mesmo lhe acudiria o benefício de ordem (art.986).

A primeira implicação jurídica decorrente do empreendedorismo informal é a responsabilidade ilimitada que recai sobre os sócios de empresas não constituídas. Com o advento da pandemia, muitas pessoas buscaram alternativas para gerar renda, sendo a mais comum a criação de empreendimentos para que pudessem compor a renda familiar. Todavia, com o desconhecimento das possíveis sanções que poderiam sofrer, ficaram expostas à inúmeros riscos perante o seu patrimônio pessoal, escolhendo a informalidade.

Nessa perspectiva, justifica-se a importância em estar devidamente regulamentado nos parâmetros da lei. Embora existam diversas dificuldades (mas necessárias) que poderão ser encontradas por esses empresários informais, a regulamentação da empresa se torna uma condição indispensável para o seu pleno funcionamento. Além disso, assegura a responsabilização jurídica adequada perante o consumidor, conforme será abordado a seguir.

3.2 RESPONSABILIZAÇÃO PERANTE O CONSUMIDOR

Embora as empresas informais originadas durante a pandemia sejam classificadas como pequenos empreendimentos voltados à composição da renda familiar, é necessário analisar que existe uma relação de consumo entre a empresa e o cliente. Isso se evidencia, principalmente, nos negócios que oferecem serviços alimentícios, que figuraram como um dos principais nichos de empreendedorismo informal impulsionados pela pandemia da Covid-19.

Primordialmente, o Código de Defesa do Consumidor (CDC) em seu artigo 3º, considera como consumidor “toda pessoa física ou jurídica que adquire ou utiliza produto ou serviço como destinatário final” (BRASIL, 1990) e, como fornecedor (BRASIL, 1990):

Toda pessoa física ou jurídica, pública ou privada, nacional ou estrangeira, bem como os **entes despersonalizados**, que desenvolvem atividade de produção, montagem, criação, construção, transformação, importação, exportação, distribuição ou comercialização de produtos ou prestação de serviços” [grifo nosso].

Deste modo, quando se trata de entes despersonalizados, refere-se também a todas aquelas sociedades em comum que “sem constituir uma pessoa jurídica, desenvolvem, de fato, atividade industrial, comercial, de prestação de serviços” (NUNES, 2018, p. 154). Neste sentido, independente da

regulamentação da empresa, elas possuem relações de consumo com o consumidor final, tendo responsabilidade civil para com suas obrigações consumeristas. Diferentemente de uma empresa devidamente constituída, as empresas informais possuem, conforme analisado anteriormente, obrigação ilimitada sobre os bens dos sócios, assim, qualquer ocorrência de vício do bem ou serviço prestado, será de responsabilidade inteiramente dos sócios e/ou empresário.

Neste sentido, Rizzato Nunes (2018, p. 154) discorre sobre a responsabilidade objetiva do fornecedor que “ocorrendo acidente de consumo, o consumidor diretamente afetado tem direito à ampla indenização pelos danos ocasionados. Todas as outras pessoas que foram atingidas pelo evento têm o mesmo direito”. Ainda, Fabricio Bolzan de Almeida (2019, p. 264) reitera que devido as atividades possuírem fins lucrativos, deverá o fornecedor possuir o ônus do risco da atividade desenvolvida. Frente ao exposto, quem disponibiliza bens ou serviços deverá arcar com todos os riscos decorrentes da relação de consumo. Nesta perspectiva, Roberto Lisboa (2012, p. 52) identifica que:

A responsabilidade do fornecedor pelo vício encontra fundamento, como se afirmou, na obrigação ex lege de garantia do fornecedor, que responde independentemente de culpa pelo dano causado em desfavor do consumidor ou do seu patrimônio. A obrigação de garantia é, portanto, inerente a todo o sistema de responsabilidade civil nas relações de consumo. Todavia, não se confunde a obrigação de garantia com as demais obrigações, nas suas variadas classificações, dentre as quais se destacam a obrigação de resultado e a obrigação de segurança.

Desta forma, é possível concluir que, pelo simples fato de haver o fornecimento de bens ou serviços para terceiros, a empresa deverá arcar com todos os vícios que poderão decorrer do produto ou serviço prestado. Nesse cenário, tratando-se de empresas informais, a responsabilização de reparar o dano recai diretamente no patrimônio do empresário informal ou melhor conceituando, na sua pessoa física. Neste sentido, uma das principais preocupações existentes é o desconhecimento que parte destes empreendedores informais tem sobre a relação de consumo que estão estabelecendo com seus clientes. Esses empreendedores frequentemente não têm clareza sobre os atos jurídicos que estão realizando, o que torna a relação jurídica entre eles e os consumidores instável. Essa falta de entendimento pode acarretar problemas legais, como a responsabilidade por danos e o não cumprimento de direitos do consumidor, comprometendo a confiança no negócio e colocando o patrimônio do empreendedor em risco.

Portanto, a relação de consumo e as obrigações decorrentes do fornecimento de bens ou serviços representam mais uma das implicações jurídicas do empreendedorismo informal. Quando ocorre um vício no produto ou serviço, a responsabilização recai inteiramente sobre o empresário informal. Nesse caso, a responsabilidade será ilimitada, podendo atingir os bens pessoais dos sócios, especialmente se a empresa não tiver estrutura financeira para suportar a indenização devida. Este cenário é agravado pela falta de formalização, que impede a proteção legal adequada, colocando os empreendedores em risco de sanções e complicações jurídicas significativas.

3.3 DA FALÊNCIA

O instituto da Falência é regulamentado pela Lei 11.101/2005 (BRASIL, 2005). Comumente, a falência é resultante da incapacidade definitiva que uma empresa possui para quitar suas obrigações, isto é, o patrimônio da empresa não é suficiente para cumprir com os débitos. Nesta senda, discorre Negrão (2020, p. 277):

Falência é um processo de execução coletiva, no qual todo o patrimônio de um empresário declarado falido - pessoa física ou jurídica - é arrecadado, visando o pagamento da universalidade de seus credores, de forma completa ou proporcional. É um processo judicial complexo que compreende a arrecadação dos bens, sua administração e conservação, bem como a verificação e o acerto dos créditos, para posterior liquidação dos bens e rateio entre os credores. Compreende também a punição de atos criminosos praticados pelo devedor falido.

Desta maneira, o artigo 1º da referida lei destaca que para decretação de falência basta ser empresário, não exigindo o exercício regular da empresa, havendo desta forma uma discricionariedade. Neste sentido, entende-se que as empresas irregulares poderão sofrer falência por pedido de um credor. Marlon Tomazette (2017, p. 56) afirma que:

No que tange à falência, efetivamente não se exige a regularidade e, por isso, os empresários irregulares estão sujeitos à falência. Em tais situações, é possível até a autofalência, porquanto a lei exigiria apenas um devedor em crise que não cumpre as condições para a recuperação judicial. Ademais, quando a lei exige a prova da condição de empresário para autofalência, ela requer a juntada de “contrato social ou estatuto em vigor ou, se não houver, a indicação de todos os sócios, seus endereços e a relação de seus bens pessoais.

Embora, exista esta discricionariedade, outros dispositivos da lei, reiteram a necessidade de estar devidamente regulamentado. O artigo 97, §1º estabelece que, para requerer a falência, o credor do empresário deve apresentar a certidão do Registro Público de Empresas, comprovando a regularidade das suas atividades (BRASIL, 2005). Ainda, no artigo 105, IV, determina que, para que o próprio devedor solicite o processo de falência, é necessário que o pedido inclua a prova da condição de empresário, com contrato social ou estatuto em vigor (BRASIL, 2005).

Assim, por mais que exista esta discordância na lei, não é possível a decretação de falência da empresa irregular, resultando na prática de crime falimentar, caso seja realizada, devido a fraude em sua decretação, conforme roga o artigo 176 da referida lei: “Exercer atividade para a qual foi inabilitado ou incapacitado por decisão judicial, nos termos desta Lei” (BRASIL, 2005).

Logo, o impedimento para a decretação de falência é mais uma das implicações jurídicas do empreendedorismo informal. Caso o empresário irregular precise requerer a falência, ele não poderá fazê-lo devido à condição de sua empresa, e, se o fizer, poderá incidir em crime falimentar.

3.4 DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL

A recuperação judicial, da mesma forma que a falência, está prevista na Lei 11.101/2005. Possui como propósito evitar a decretação de falência, decorrente da crise econômico-financeira enfrentada pela empresa, viabilizando, a manutenção e preservação do negócio. Isso é aplicado quando a empresa não tem recursos financeiros suficientes para cobrir às prestações vencidas ou vincendas, mesmo que os ativos sejam suficientes para satisfazer todas as dívidas (SACROMONE, 2021, p. 390). Nesta perspectiva, Marlon Tomazette (2017, p. 88) complementa que a “recuperação é um conjunto de atos, cuja prática depende de concessão judicial, com o objetivo de superar as crises de empresas viáveis.

Diferentemente da Falência, o legislador não deixou brechas nos requisitos para o processo de recuperação judicial. Conforme estabelecido no artigo 48 da Lei 11.101/2005, para requerer a recuperação, o devedor deverá ter exercido suas atividades empresariais de forma regularizada por, no mínimo, dois anos. Este requisito é fundamental para garantir que o empresário tenha estabilidade e capacidade de se reestruturar, uma vez que o processo de recuperação visa a preservação da empresa e a superação de dificuldades financeiras, ao contrário da falência, que busca liquidar o negócio.

Neste sentido, Marlon Tomazette (2017, p. 108), leciona que por mais que os empresários irregulares evidenciem um pressuposto de natureza empresarial, não poderão valer-se dos benefícios da recuperação judicial objetivando superar crises provenientes do desenvolvimento da empresa:

Em razão da necessidade da regularidade do exercício da empresa é que as sociedades em comum e os empresários individuais de fato não têm acesso à recuperação judicial. Tais sujeitos, embora sejam empresários, a princípio abrangidos pela recuperação, não conseguem preencher o requisito do exercício regular da atividade, na medida em que eles não são sequer registrados na junta comercial. Desse modo, incentiva-se o exercício regular e formal da atividade, pois sem ele a recuperação judicial é inacessível. Exige-se mais, isto é, exige-se que o exercício regular seja na mesma atividade ou em atividade correlata àquela que se pretende recuperar. O STJ afirma que “para o processamento da recuperação judicial, a Lei, em seu art. 48, não exige somente a regularidade no exercício da atividade, mas também o exercício por mais de dois anos, devendo se entender tratar-se da prática, no lapso temporal, da mesma atividade (ou de correlata) que se pretende recuperar”.

Portanto, devido a informalidade empresarial, mais um instituto que visa auxiliar o empresário não poderá ser utilizado por aqueles que encontram-se na irregularidade, denotando mais uma implicação jurídica decorrente dessa informalidade. Nesse sentido, empresas que operam de maneira irregular não poderão beneficiar-se da recuperação judicial, especialmente no que diz respeito aos reflexos econômicos que decorreram da Covid-19.

3.5 O IMPACTO NA LEI GERAL DE PROTEÇÃO DE DADOS

A digitalização acelerada e a crescente popularização do empreendedorismo informal, especialmente durante a pandemia, trouxe à tona desafios regulatórios significativos. De tantos impactos que podem ter a irregularidade, também destaca-se a adaptação à Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD), instituída pela Lei nº 13.709/2018.

A LGPD foi criada para garantir que o tratamento de dados pessoais, como informações de clientes, seja feito de forma transparente, segura e de acordo com o consentimento dos indivíduos. Ela abrange desde dados básicos, como nome e endereço, até informações sensíveis, como dados financeiros ou de saúde. A lei impõe que qualquer empresa, incluindo as informais, adotem medidas de segurança apropriadas e obtenha o consentimento explícito dos consumidores para o uso de seus dados, caso contrário, estará sujeita a penalidades. (BRASIL, 2018).

Esse impacto é particularmente relevante para empreendedores informais, que muitas vezes operam em ambientes digitais como e-commerce, redes sociais e plataformas de delivery, sem estarem completamente cientes das exigências da LGPD. Muitos deles ainda desconhecem ou não implementaram adequadamente políticas de privacidade ou mecanismos para garantir a proteção de dados, o que pode resultar em sérias sanções. Em um cenário cada vez mais digital, onde a proteção de dados é uma das principais preocupações dos consumidores, a adaptação à legislação é essencial para a segurança e sustentabilidade do empreendimento (ANPD, 2023).

O impacto da LGPD se expande para além da proteção de dados, afetando diretamente a forma como os empreendedores informais gerenciam seus negócios e interagem com seus consumidores. Para evitar consequências jurídicas e financeiras, é vital que esses empreendedores se conscientizem da necessidade de formalizar suas empresas, implementando práticas adequadas de proteção de dados e garantindo a transparência e a segurança nas relações comerciais.

CONCLUSÃO

O presente estudo procurou dirimir as questões acerca das possíveis implicações jurídicas originadas pelo empreendedorismo informal, em decorrência da pandemia ocasionada pela Covid-19, no qual os resultados evidenciaram que o funcionamento de empresas de maneira irregular limita todas as proteções jurídicas que uma empresa devidamente estabelecida possui, afastando, além disso, benefícios assegurados por lei. Dessa forma, foram elencadas quatro possíveis implicações jurídicas decorrentes da empresa irregular.

Em uma primeira perspectiva, a principal implicação está no campo da responsabilidade civil que o empresário teria com a sua empresa irregular. Como visto no estudo, a empresa irregular não está devidamente inscrita na junta comercial. Deste modo, inexistente personalidade jurídica para o

negócio, sendo atraída à responsabilização para a figura dos sócios, recaindo ilimitadamente, em caso de indenização, aos seus bens pessoais, ou seja, na sua pessoa física. Nesse sentido, a irregularidade desguarnea o patrimônio pessoal dos sócios, sendo de suma importância que exista a regularidade das atividades para que se mantenham protegidos.

Soma-se a isso a responsabilidade que a pessoa do empresário teria sobre os consumidores que utilizassem os seus bens e serviços produzidos, devendo assumir qualquer dano que porventura aparecesse no produto oferecido. Frente ao exposto, enseja responsabilidade objetiva sob o fornecedor, tendo ele o dever de amparar e indenizar por possíveis danos ocasionados pelo fornecimento ou prestação do seu serviço. Desta maneira, caberia ao empresário o ônus do risco da atividade desenvolvida, cabendo a ele o dever de indenizar, por eventuais prejuízos, diante da relação de consumo existente.

À cerca do instituto da falência, ficou evidenciado que a legislação possui discricionariedade em um de seus dispositivos norteadores, não proibindo explicitamente a execução do processo para empresas irregulares. Entretanto, em consonância a isso, a legislação delimita, explicitamente, as empresas que possuem direito do benefício, condicionando à alguns requisitos para a iniciação do processo. Desta maneira, as empresas irregulares não têm legitimidade para a utilização do instituto. Cabe ressaltar que caso estas empresas venham valer-se da possibilidade de decretação de falência, será caracterizada falência fraudulenta decorrendo crime falimentar.

Ainda, no que tange as implicações jurídicas, o empresário informal não pode favorecer-se da recuperação judicial. Tal instituto, diferentemente, da falência, não deixa lacunas, desta maneira, não permitindo espaço para discricionariedade no seu entendimento. Para a utilização de tal auxílio, a empresa deverá, obrigatoriamente, exercer atividade empresarial por no mínimo dois anos consecutivos, este condicionamento valerá apenas para aquelas que estão devidamente regularizadas. Desse modo, as empresas irregulares não fazem jus ao benefício recuperatório, embora constituam uma “empresa”, não cumprem com os requisitos subordinados à lei.

Ademais, é essencial destacar a importância do impacto da Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais sobre as empresas informais. Ela impõe que todos os negócios, independentemente de seu porte ou formalização, respeitem os direitos dos consumidores, o que inclui o armazenamento seguro e o tratamento transparente de seus dados pessoais. A adaptação a essa legislação exige que os empreendedores informais implementem práticas rigorosas de segurança e privacidade de dados, sob pena de sofrerem pesadas sanções, como multas e danos à reputação de suas empresas. Assim, mesmo aqueles que inicialmente podem ser resistentes à formalização precisam reconhecer a relevância da LGPD não apenas para garantir a conformidade legal, mas também para assegurar a confiança dos consumidores e, conseqüentemente, a sustentabilidade de seus negócios no cenário atual.

Isto posto, analisa-se a importância iminente de que as empresas sejam formalizadas, mesmo que o processo possa ser moroso. Foi evidenciado que, com irregularidade, a empresa deixa de ser detentora de diversas prerrogativas e proteções dispostas pela legislação. Dessa maneira, faz-se

necessário que exista um maior compartilhamento destas informações por órgãos públicos, notificando e conscientizando pequenos empresários da importância da formalização, bem como a criação de estratégias para que os processos constitutivos sejam realizados de maneira mais rápida e prática.

Além disto, o estudo teve como finalidade, no campo do conhecimento do Direito Civil e Empresarial, fornecer subsídios sobre o empreendedorismo informal e as implicações jurídicas que podem decorrer dele, visto que existe uma certa deficiência de estudos neste campo de atuação e sobre o objeto de estudo investigado. Assim, buscou-se elucidar a importância da regulamentação da empresa, para que todos os processos sejam devidamente amparados pelos dispositivos legais existentes no ordenamento jurídico. Portanto, para a população estudada (empreendedores informais), aponta-se a necessidade iminente de formalização das empresas, visto os riscos jurídicos decorrentes de tal condicionamento.

Para o ambiente acadêmico, este estudo sinaliza a importância de novas pesquisas direcionadas para o impacto pós pandêmico e o aumento de ações judiciais decorrentes de empreendedores informais, buscando auxiliar de maneira teórica novos estudos sobre o assunto no qual possui importante interesse público envolvido. Além de subsidiar para que novos estudos sejam aprofundados, vista a importância que tais informações têm para a população estudada e para o Direito Civil e Empresarial.

Em conclusão, faz-se necessário que as empresas irregulares busquem maneiras de regulamentarem-se, uma vez que, com a informalidade terão todas as obrigações de uma empresa devidamente constituída, todavia, não terão os mesmos benefícios e proteções a elas disponibilizadas. Além de que, é necessário que exista incentivo por parte do poder público para que mais empresas que atuem na informalidade, busquem a regulamentação legal.

REFERÊNCIAS

ANPD. **Autoridade Nacional de Proteção de Dados**. Disponível em: www.gov.br/anpd/pt-br. Acesso em: 10 dez. 2024

BOLZAN DE ALMEIDA, Fabrício. **Direito do consumidor esquematizado** - 7. ed. - São Paulo: Saraiva Educação, 2019. 264 p.

BORBA, José Edwaldo Tavares. **Direito Societário. Sociedades regulares e irregulares** - 9. ed. - Rio de Janeiro: Renovar, 2004. p. 67

BRASIL. **Lei nº 13.709**, de 14 de agosto de 2018. Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD). Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/lei/L13709compilado.htm. Acesso em: 10 dez. 2024

BRASIL. **Lei disciplina a recuperação judicial, a recuperação extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária, doravante referidos simplesmente como devedor.** nº 11.101, de 9 de fevereiro de 2005. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. [S. l.], 9 fev. 2005. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/111101.htm. Acesso em: 04 nov. 2024.

BRASIL. **Lei nº. 8.078, de 11 de setembro de 1990. Código de Defesa do Consumidor.** Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L8078.htm. Acesso em: 11 nov. 2024.

CÓDIGO CIVIL. **Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro LEI Nº 10.406, de 10 de fevereiro de 2002.** Institui o Código Civil. Do Empresário: Da Caracterização e da Inscrição, [S. l.], 10 fev. 2002. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm. Acesso em: 19 nov. 2024.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Novo manual de direito comercial: direito de empresa - 31. ed. rev., atual. e ampl.,** São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2020. 23 p.

DEGEN, Ronald Jean. **O empreendedor: fundamentos da iniciativa empresarial.** São Paulo: McGrawHill, 1989. 7 ed.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: Transformando Ideias em Negócios.** 4 ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005. 293 p.

GEM - GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR: **GEM 2020/2021 Global Report.** Londres: GEM, 2021. Disponível em: <https://www.gemconsortium.org/report/gem-20202021-global-report>. Acesso em: 04 nov. 2024.

IBGE - INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA. **Pesquisa nacional por amostra de domicílios contínua.** Rio de Janeiro: IBGE, 2021. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/trabalho/9173-pesquisa-nacional-por-amostra-de-domicilios-continua-trimestral.html?=&t=downloads>. Acesso em: 04 nov. 2021.

LEZANA, A. G. R. **Fundamentos do empreendedorismo**. Florianópolis: UFSC/PPGEP. Proferido em aula, out. 2004. LEZANA, A. G. R. & TONELLI, A. O comportamento do empreendedor. In: DE MORI, F. (Org.). Empreender: identificando, avaliando e planejando um novo negócio. Florianópolis: ENE, 2004.

LISBOA, Roberto Senise. **Responsabilidade civil nas relações de consumo** - 3. ed. - São Paulo: Saraiva, 2012. 52 p.

MARQUES, José Roberto. **As principais diferenças entre empreendedor por necessidade e oportunidade**. Goiânia: Instituto brasileiro de coaching, 12 ago. 2019. Disponível em: <https://www.ibccoaching.com.br/portal/as-principais-diferencas-entre-empreendedor-por-necessidade-e-oportunidade/>. Acesso em: 19 nov. 2024.

MINISTÉRIO DA SAÚDE. **Portaria nº 454, de 20 de março de 2020: declara, em todo o território nacional, o estado de transmissão comunitária do coronavírus (Covid-19)**. Diário Oficial da União 2020 1(59F):1. Disponível em: <https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/portaria-n-454-de-20-de-marco-de-2020-249091587>. Acesso em: 11 nov. 2024.

NEGRÃO, Ricardo. **Comercial e de empresa: teoria geral da empresa e direito societário** - Coleção Curso de direito volume 1 - 16. ed. - São Paulo: Saraiva Educação, 2020. 364 p.

NUNES, Rizzatto. **Curso de direito do consumidor** - 12. ed. - São Paulo: Saraiva Educação, 2018. 154 p.

PETERS, M. P.; HISRICH, R. D. **Empreendedorismo** - 5. ed. - Porto Alegre: Bookman, 2004. 27 p.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. **Direito empresarial: volume único**. - 10. ed. - Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: MÉTODO, 2020. 49 p.

RECEITA FEDERAL. **MEIs formalizados por Estado**. Brasília: Receita Federal, 2021. Disponível em: <http://www22.receita.fazenda.gov.br/inscricao/privado/pages/relatorios/relatorioUf.jsf>. Acesso em: 04 nov. 2024.

SACRAMONE, Marcelo Barbosa. **Comentários à Lei de recuperação de empresas e falência** - 2. ed. - São Paulo: Saraiva Educação, 2021. 390 p.

SEBRAE. **Taxa de empreendedorismo no Brasil cai mais de 18% durante a pandemia.** Brasília, 08 jun. 2021. Disponível em: <https://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/taxa-de-empendedorismo-no-brasil-cai-20-durante-a-pandemia,5b9809025dbe9710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 13 nov. 2024.

TEIXEIRA, Tarcísio. **Direito empresarial sistematizado:** doutrina, jurisprudência e prática - 8. ed. - São Paulo: Saraiva Educação, 2019. 48 p.

THE WORLD BANK (São Paulo, Rio de Janeiro). **Doing Business:** Medindo a regulamentação do ambiente de negócios. São Paulo: The World Bank, 2020. Disponível em: <https://portugues.doingbusiness.org/pt/data/exploreconomies/brazil>. Acesso em: 18 maio 2021.

TOMAZETTE, Marlon. **Curso de direito empresarial:** Falência e recuperação de empresas - 5. ed. - São Paulo: Atlas, 2017. 56 p. v. 3.

UOL. **Brasil perdeu 10 mi de empreendedores em 2020; mulheres foram mais afetadas.** São Paulo, 08 jun. 2021. Disponível em: <https://economia.uol.com.br/empreendedorismo/noticias/redacao/2021/06/08/pesquisa-sebrae-global-entrepreneurship-monitor-2020-pandemia.html>. Acesso em: 11 nov. 2024.

VERÇOSA, Haroldo Malheiros Duclerc. **Curso de direito comercial** - São Paulo: Malheiros, 2004. p. 126. v. 1.

WORLD HEALTH ORGANIZATION (WHO). **Novel coronavirus (2019-nCoV): Strategic preparedness and response plan.** Geneva: WHO; 2020. Available in: <https://reliefweb.int/report/world/2019-novelcoronavirus-2019-ncov-strategic-preparednessand-response-plan-draft-3>.