



BRYAN AZAMBUJA SEMENIUK

**AS IMPLICAÇÕES JURÍDICAS DO EMPREENDEDORISMO INFORMAL, COMO
FONTE DE SUBSISTÊNCIA FAMILIAR, NA PANDEMIA DO COVID-19**

Santa Maria

2021

AS IMPLICAÇÕES JURÍDICAS DO EMPREENDEDORISMO INFORMAL, COMO FONTE DE SUBSISTÊNCIA FAMILIAR, NA PANDEMIA DO COVID-19

Bryan Azambuja Semeniuk¹
Carina da Cunha Alvez²

RESUMO

O presente estudo busca analisar as possíveis implicações jurídicas originadas pelo empreendimento informal em decorrência da pandemia pela Covid-19. 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 falência, a recuperação judicial e a responsabilidade consumerista. 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.

RESUMEN

Este estudio busca analizar las posibles implicaciones legales derivadas del emprendimiento informal como consecuencia de la pandemia Covid-19. Se trata de un estudio con enfoque teórico-reflexivo. Se basa en aspectos conceptuales del análisis general de la doctrina y legislación empresarial con el fin de demostrar las implicaciones legales que se pueden contraer de la informalidad de una empresa, en el contexto de la pandemia Covid-19. También se utilizó la investigación bibliográfica para identificar producciones sobre el tema en boga. El funcionamiento irregular de las empresas limita las protecciones legales que tiene una empresa debidamente constituida, eliminando también los beneficios previstos por la ley. Se evidenciaron cuatro posibles implicaciones legales derivadas de la sociedad irregular, tales como: responsabilidad civil, decreto concursal, recuperación judicial y responsabilidad del consumidor. Se

¹ Acadêmico do 9º semestre do curso de Direito da Universidade Franciscana (UFN). E-mail: bryansemeniuk@hotmail.com

² Mestre em Direito pela Universidade de Santa Cruz do Sul (UNISC), professora dos Cursos de Administração, Ciências Contábeis e Direito da Universidade Franciscana (UFN). E-mail: carinaalvez@ufn.edu.br

hace necesario que las empresas irregulares busquen formas de regularse, ya que, con la informalidad, tendrán todas las obligaciones de una empresa debidamente constituida, sin embargo, no tendrán los mismos beneficios y protecciones a su disposición. Además, es necesario que exista un incentivo por parte del gobierno para que más empresas que trabajan de manera informal, busquen regulación.

Palabras clave: Emprendimiento informal. Implicaciones legales. Pandemia.

INTRODUÇÃO

Sabe-se que o atual contexto de saúde mundial encontra-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 tem sido 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, constitui 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.

Nesta 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, diversas foram as mudanças 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).

Neste sentido, muitos brasileiros foram afetados diretamente em suas fontes de subsistências, com prejuízos financeiros. Para tanto, buscaram se reinventar, com maneiras alternativas, para que pudessem permanecer constituindo a renda familiar.

Desta 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. Muitas dessas situações de informalidade decorrem do desconhecimento das leis ou por considerar o processo de formalização demasiadamente 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 seja positivo, a grande maioria desses novos empreendedores, se encontram na informalidade. Cabe analisar que tais fatores podem gerar danos ilimitados à pessoa física, uma vez que, não havendo personalidade jurídica no negócio, a responsabilidade será totalmente ilimitada aos bens pessoais do empreendedor. Nesse panorama destaca-se que, na última Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios realizada pelo IBGE, 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. 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.

O presente estudo encontra-se inserido na linha de pesquisa do curso de Direito da Universidade Franciscana, Teoria Jurídica, Cidadania e Globalização. Uma vez que representa um tema de grande relevância não apenas no âmbito jurídico, mas também como uma problemática presente no dia-a-dia e que se faz necessário para o fortalecimento e desenvolvimento econômico do País.

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, hoje denominado como Direito Empresarial, teve sua evolução em três fases, sendo elas: dos usos e costumes, considerada a subjetiva, tendo seu princípio na antiguidade e se consolidando ao longo dos séculos, principalmente até a Idade Média, e sendo encerrada em 1807 com a edição do Código Francês; a segunda fase dos atos de comércio, sendo a fase objetiva no qual perdura de 1807 até 1942, tendo seu fim com a edição do Código Civil Italiano; e por último, a fase que mantém-se até hoje, da teoria da empresa, sendo a 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 duas palavras se refere a um intermediador (DEGEN, 1989). Neste sentido, temos como empreendedor aquele que é aberto ao novo, que busca novas oportunidades para crescer.

Nesta perspectiva, os primeiros resquícios do empreendedorismo podem ser creditados a Marco Pólo, no qual foi um importante mercador e intermediador do século XIII, estabelecendo diversas rotas mercantis para o Extremo Oriente. Marco Pólo, com pensamento empreendedor, pactuou com um homem rico para vender suas mercadorias, desta forma os riscos do negócio eram praticamente todos voltados a ele, tanto pessoais como comerciais, enquanto o investidor “apenas” tinha o risco financeiro (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 disto, começam a ser estudados e interligados as denominadas pessoas “fora da curva”, com ideias inovadoras e que assumiam riscos para que pudessem alavancar os negócios, tendo desta forma, mais lucro (DORNELAS, 2005, p. 293).

1.2 O empresário propriamente dito

Conforme o caput do artigo 966 do Código Civil Brasileiro de 2002, conceitua-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 extraída do Código Civil italiano de 1942, no qual aduz 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 presente no artigo 966, 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 empresário quem exerce determinada atividade econômica de maneira profissional, devendo existir, desta forma, 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”. Assim como compreende Franco Mello (apud RAMOS, 2020, p. 148) “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 é falado em atividade econômica, deve ser considerado que uma empresa tem como premissa a lucratividade, uma vez que “é característica intrínseca das relações empresariais a onerosidade” (RAMOS, 2020, p. 148). Neste sentido é reafirmado por Coelho (2020, p. 23) 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 que haja o pleno funcionamento da empresa, dentro dos parâmetros estabelecidos por lei.

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. Neste 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 consumerista 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, devendo o empresário ter capacidade vocativa para mensurar e perceber os riscos, buscando soluções para tanto. 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). Desta forma, é considerável que todas as empresas devidamente escrituradas na junta comercial serão consideradas empresas formais, podendo ter todo suporte empresarial como 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 dá 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, em virtude que nestas circunstâncias, será ilimitada ao patrimônio do empresário. Além disso, encontram-se desamparadas ao suporte de crédito, que muitas vezes são facilitados pelo governo, mas 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 resultantes da informalidade, é creditado 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, como o 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. Foram experienciados momentos intensos e preocupantes pela incontrolável proliferação do vírus do covid-19, até pouco tempo desconhecido por todos e sem uma perspectiva de encontrar a cura. 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 econômico, no que tange a geração de renda e emprego.

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

Em contrapartida, no ano de 2020, ocorreu o aumento significativo na formalização de pequenos empreendedores, passando dos 10 milhões de Microempreendedores Individuais (MEI). Atualmente, esse índice ultrapassa os 13 milhões, de acordo com dados disponibilizados pela Receita Federal do Brasil (2021).

Entretanto, por mais que o número seja positivo, mostrando que uma parcela da população empreendedora tem conhecimento e se preocupa em obedecer aos parâmetros impostos pela lei, a grande maioria desses novos empreendedores encontram-se sob a informalidade. As estimativas, do segundo trimestre de 2021, apontam uma discrepância entre os trabalhadores que possuem e não possuem Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), correspondendo a 5.754 e 19.085 milhões de pessoas, respectivamente (IBGE, 2021). Os motivos compreendem desde a falta de informação até a alegação de que o processo de formalização é lento.

Nesse ínterim, diversas empresas começam a funcionar perante a irregularidade, com a inobservância de que tal fator pode gerar danos ilimitados à pessoa física, podendo haver sanções na esfera cível e empresarial, uma vez que, não existindo

personalidade jurídica no negócio, à responsabilidade será totalmente ilimitada, conforme será analisado 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 do coronavírus, as taxas de desemprego aumentaram comparadas a outros anos, visto que de acordo com o IBGE, atingiu cerca de 15 milhões de desempregados. Nestas circunstâncias, muitos trabalhadores sofreram os impactos diretos da pandemia, com perda de seus empregos anteriores e necessitaram se restabelecer financeiramente, optando desta forma pela abertura de seus próprios empreendimentos para que pudessem compor a renda familiar; logo, ganhando 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 ao iniciar um empreendimento, como forma de solucionar os problemas financeiros e conseguir constituir a renda familiar.

Além disto, o estudo analisou o quantitativo de pessoas que estão ingressando no mercado empreendedor, denominados como “empreendedores nascentes”, no qual são considerados aqueles com tempo inferior a três anos e meio de atividade. Os índices apontados pelo GEM demonstram um sutil crescimento, alcançando 23,4% de novos empreendedores (formais e informais), correspondendo a maior taxa desde o ano de 2002. Ainda, segundo a agência Sebrae, esse aumento ocorre 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, 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 comesçassem a “empreender”, buscando ter sua forma de subsistência. Conforme apresentado previamente, o IBGE aponta que, atualmente, cerca de 19 milhões de pessoas vivem sob as intempéries da informalidade, sendo um aumento de quase 3 milhões, se comparado ao primeiro trimestre de 2020, no qual marcava 16 milhões de informais. Diversas são as circunstâncias causadoras destes indicadores, principalmente a massiva necessidade de sobreviver financeiramente.

Com 13% da população desempregada, segundo dados do IBGE (2021), o empreendedorismo consolidou-se como uma opção, a curto prazo, para driblar a crise econômica. Estima-se que mais de 24 milhões de pessoas trabalham por conta própria,

sendo que desta totalidade, cerca de 19 milhões não possuem 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 ocupa 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.

Dados tais resultados, deve ser observado que a burocracia encontrada no país para formalização de uma empresa, faz com que as pessoas interessadas em empreender, optem pelo caminho mais curto e, com isso, não realizem as formalizações cabíveis ao funcionamento do seu negócio. Além disto, é nítido que a partir da pandemia pela Covid-19, ocorreu um novo dimensionamento do efetivo para atender às normas sanitárias vigentes, principalmente no que tange a diminuir o contato físico entre as pessoas. Com isso, os processos constituintes, que já eram estatisticamente lentos, ficaram 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, deve estar cumprindo a regulamentação jurídica. Para que isto seja alcançado efetivamente, um dos primeiros passos é a inscrição na junta comercial e demais órgãos fiscalizadores. Todavia, muitos empreendedores optam por não realizar tais procedimentos quando iniciam seus empreendimentos, ocasionando problemas futuros para o crescimento do negócio, principalmente, no que tange aos limites da responsabilidade civil perante a empresa. Sabe-se que, atualmente, o Código Civil compreende que esses empreendedores terão a responsabilidade ilimitada quanto aos seus bens, além da

empresa perder inúmeros direitos e bonificações que por vezes são disponibilizadas pelo Governo.

Essas responsabilizações estão pautadas nos artigos 986 ao 990 do Código Civil, os quais regulamentam a Sociedade em Comum. Desta forma segundo aponta Negrão (2020, p. 292), o legislador elaborou dispositivos que permitem dirimir os conflitos decorrentes de obrigações entre os sócios e também com terceiros.

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).

Desta forma, a primeira implicação jurídica decorrente do empreendedorismo informal corresponde à responsabilidade ilimitada que os sócios da empresa não instituída terão. Como visto anteriormente, o advento da pandemia fez com que as pessoas buscassem maneiras de se reinventar, e muitas dessas vezes criaram empreendimento 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.

Nessa perspectiva, justifica-se a importância em estar devidamente regulamentado nos parâmetros da lei. Por mais que existam diversas dificuldades que poderão ser encontradas por esses empresários informais, a regulamentação da empresa se torna uma condição indispensável para o pleno funcionamento, bem como a responsabilização perante o consumidor, conforme exposto a seguir.

3.2 Responsabilização perante o consumidor

Muito embora as empresas informais, decorrentes da pandemia, sejam classificadas como pequenos empreendimentos, que objetivam somente a composição da renda familiar, há de se analisar que existe uma relação de consumo entre empresa e o consumidor. Isto ocorre, principalmente, nas empresas que oferecem serviços alimentícios, que em *priori*, são os principais nichos de empreendedorismo informal decorrentes da pandemia pela 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 todos 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 inscrita nos Registro da Junta Comercial, 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.

Neste sentido, Rizzatto Nunes (2018, p. 154) aduz 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 ser encontrados no produto ou serviço. E se tratando de empresas informais, a responsabilização de reparar o dano recai diretamente no patrimônio do empresário informal. Neste sentido, uma das principais preocupações existentes é o desconhecimento que parte destes empreendedores informais tem sobre a relação de consumo que estão praticando com seus clientes, não tendo clareza nos atos jurídicos praticados, tornando a relação jurídica entre eles instável.

Portanto, a relação consumerista e as obrigações decorrentes do fornecimento de bens ou serviços são mais uma das implicações jurídicas, uma vez que, havendo vício, a responsabilização será inteiramente do empresário informal, sendo ela de maneira ilimitada aos bens pessoais dos sócios, quando a empresa informal não tiver como comportar tal responsabilização indenizatória.

3.3 Da Falência

O instituto da Falência é regulamentado na Lei 11.101/2005 (BRASIL, 2005). Comumente, a falência é resultante da incapacidade definitiva que uma empresa tem 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 acertamento 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.

Muito embora, exista esta discricionariedade, outros dispositivos da lei, reiteram a necessidade de estar devidamente regulamentado. O artigo 97, §1º têm como requisito para requerer a falência, que seja apresentado, pelo credor do empresário, a certidão do Registro Público de Empresas comprovando a regularidade das suas atividades (BRASIL, 2005). Ainda, no artigo 105, IV, para que o próprio devedor postule o processo de falência, o dispositivo normativo determina que o pedido contenha prova da condição de empresário com contrato social ou estatuto em vigor (BRASIL, 2005).

Assim, por mais que a Lei possua esta brecha, não será possível a decretação de falência da empresa irregular, resultando na prática de crime falimentar 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 decretação de falência é mais uma das implicações jurídicas, uma vez que, necessitando requerer o processo, o empresário irregular não poderá realizá-lo, pela condição na qual a sua empresa se encontra e, se o realizar incidirá 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 que seja realizado a decretação de falência, decorrente da crise econômico-financeira enfrentada pela empresa, viabilizando, desta maneira, a manutenção e preservação do negócio. Atua nos casos em que a empresa não possua recursos financeiros suficientes para suprir às prestações vencidas ou vincendas, mesmo que os ativos sejam suficientes para satisfazer todo o passivo (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 brecha nos requisitos para o processo de recuperação judicial. Tais exigências estão estabelecidas no artigo 48 da Lei 11.101/2005, de modo que para requerer a recuperação, o devedor deverá ter exercido por no mínimo dois anos as atividades empresariais devidamente regularizadas.

Neste sentido, Marlon Tomazette (2017, p. 108), leciona que por mais que os empresários irregulares evidenciem um pressuposto de natureza empresária, 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 quem encontra-se na irregularidade, denotando mais uma implicação jurídica decorrente de toda essa informalidade. Desta maneira, empresas que operam de maneira irregular, não poderão beneficiar-se da recuperação judicial, principalmente no que tange todos os reflexos econômicos decorrentes da Covid-19.

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 disto, benefícios assegurados por lei. Desta 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 terá 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. Neste sentido, a irregularidade irá desguarnecer 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 terá sobre os consumidores que utilizam os seus bens e serviços produzidos, devendo assumir qualquer dano que porventura venha a aparecer 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, caberá 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. Em concorrência a isso, como visto anteriormente, havendo a necessidade de indenizar, será utilizado do patrimônio pessoal do empresário.

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 em razão da existência de crime falimentar.

Ainda, no que tange as implicações jurídicas, o empresário informal não poderá 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. Deste modo, as empresas irregulares não fazem jus ao benefício recuperatório, embora constituam uma “empresa”, não cumprem com os requisitos subordinados à lei.

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. Desta 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 lacuna 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 pandemia 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

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 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: 13 set. 2021.

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: 08 setembro 2021.

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: 18 maio 2021.

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 de novembro de 2021.

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 de novembro de 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/porta/as-principais-diferencas-entre-empreendedor-por-necessidade-e-oportunidade/>. Acesso em: 18 maio 2021.

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: 14 set 2021.

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/inscricaoemei/private/pages/relatorios/relatorioUf.jsf>. Acesso em 04 de novembro de 2021.

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-empreendedorismo-no-brasil-cai-20-durante-a-pandemia,5b9809025dbe9710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em: 28 agosto 2021.

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/exploreeconomies/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: 28 agosto 2021.

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>.