

DE EIRELI À SOCIEDADE LIMITADA UNIPESSOAL: O RECONHECIMENTO DA FIGURA DA SOCIEDADE LIMITADA INDIVIDUAL NO DIREITO EMPRESARIAL BRASILEIRO

Felipe Caetano da Cunha*

William Paiva Marques Júnior**

RESUMO: A Sociedade Limitada Unipessoal é figura recente no Direito Empresarial brasileiro, sendo a sucessão da chamada EIRELI, que desde 2011 tratava da possibilidade de constituir uma empresa com apenas um sócio. Inicialmente, aborda-se a evolução do Direito Empresarial desde o surgimento, na idade média, até a sua composição no Direito Contemporâneo. Por conseguinte, analisa-se as diferenças e semelhanças existentes entre as Sociedades Unipessoais (SLU) e os Empresários Individuais (EI), que facilmente são confundidos. Por fim, verifica-se o processo de unificação de todas as EIRELI em SLU que fora realizado pela Lei n. 14.195/21. Utiliza-se, como metodologia, de pesquisa do tipo bibliográfica por meio da análise de livros, artigos jurídicos, documentos internacionais, da legislação e da jurisprudência. A pesquisa é pura e de natureza qualitativa, com finalidade descritiva e exploratória.

PALAVRAS-CHAVE: Sociedade Unipessoal. EIRELI. Direito Empresarial.

FROM EIRELI TO UNIPESOOAL LIMITED COMPANY: THE RECOGNITION OF THE FIGURE OF THE INDIVIDUAL LIMITED COMPANY IN BRAZILIAN BUSINESS LAW

ABSTRACT: The Unipessoal Limited Company is a recent figure in Brazilian Business Law, and the succession of the so-called EIRELI, which, since 2011, dealt with the possibility of establishing a company with only one partner. Initially, it addresses the evolution of Business Law from the emergence, in the Middle Ages, to its composition in Contemporary Law. Therefore, the differences and similar differences between single-person companies (SLU) and Individual Entrepreneurs (EI) are analysed, that are easily confused. Finally, there is the process of unification of all EIRELI in SLU that has been carried out by Law No. 14.195/21. It is used as methodology of bibliographic research through the analysis of books, legal articles, international documents, legislation and jurisprudence. The research is pure and qualitative in nature, with descriptive and exploratory purposes.

KEYWORDS: Unipessoal Limited Company. EIRELI. Business Law.

13

* Graduando em Direito pela UFC (Universidade Federal do Ceará), membro do Grupo de Estudos e Defesa do Direito do Trabalho e do Processo do Trabalho (GRUPE).

E-mail: felipecaetano@alu.ufc.br.

** Mestre e Doutor em Direito Constitucional pela UFC. Professor Adjunto do Departamento de Direito Privado da Faculdade de Direito da UFC de Direito Civil II e Direito Civil V. Professor do PPGD- UFC (Metodologia do Ensino Jurídico, Metodologia da Pesquisa Científica e Direito Internacional). Assessor do Reitor da UFC e Vice-Coordenador do PPGD-UFC.

E-mails: williamarques.jr@gmail.com e williamarques@ufc.br.

1. INTRODUÇÃO

Criar uma sociedade de responsabilidade limitada, onde um único sócio possui 99% do capital social e o outro apenas 1% deste mesmo capital, era uma das formas que algumas pessoas encontravam para burlar a legislação e impedir que o patrimônio da atividade empresarial fosse confundido com o seu próprio. Tais situações ocorriam pelo fato da legislação comercial, até certo tempo atrás, não possibilitar a criação de uma empresa com responsabilidade limitada de apenas um sócio, sendo obrigatoriamente necessária a participação de duas ou mais pessoas na atividade.

Ao redor do mundo, entretanto, a atividade empresarial unipessoal limitada já se encontrava presente nos diversos ordenamentos jurídicos, ao exemplo de Portugal. Porém, no Brasil, o Direito Empresarial, com a edição do novo Código Civil, unificando o Código Comercial de 1850 em 2002, não era palpável a ideia de uma sociedade limitada formada por uma única pessoa. Em 2011, o Brasil começou a dar os primeiros passos em direção à atividade unipessoal.

14

Desta forma, o presente artigo pretende fazer uma breve leitura sobre a evolução do Direito Comercial, que inicia nos antigos impérios, passando por suas três fases (ou teorias), chegando até o período em que a atividade comercial pode ocorrer completamente de maneira virtual. Por conseguinte, com um maior enfoque nas atividades empresariais individuais, abordamos as diferenças existentes entre EIRELI, Sociedade Limitada Unipessoal, os Empresários Individuais e os MEI's, figuras que geralmente são confundidas, apesar de bastante diferentes. Por fim, aborda-se a junção trazida pela nova Lei nº 14.195, de 2021, que automaticamente unificou as Sociedades Unipessoais e as EIRELI, transformando todas em Limitadas Unipessoais.

Utiliza-se, como metodologia, de pesquisa do tipo bibliográfica por meio da análise de livros, artigos jurídicos, documentos nacionais e internacionais, bem como da legislação. A pesquisa é pura e de natureza qualitativa, com finalidade descritiva e exploratória.

2. ORIGEM E HISTÓRIA DA ATIVIDADE EMPRESARIAL: DAS ANTIGAS CIVILIZAÇÕES À ERA DA TECNOLOGIA

O Direito Empresarial só surgiu na Idade Média para regular as relações entre os denominados “comerciantes”, só mais tarde tendo um âmbito maior, de modo a sobrepujar-se ao comércio (este existente desde a Idade Antiga),

para posteriormente abranger até mesmo relações de caráter civil. Inicialmente o Direito Empresarial foi como que uma decorrência das transações econômicas de indivíduos que tinham por profissão fazer circular as mercadorias. Daí a necessidade de recorrer à história do comércio para conhecer-se a evolução do Direito Empresarial.

Conforme lição de Ricardo Negrão (2012, p. 25), o Direito Empresarial desenvolveu-se à margem do Direito Civil, de raízes romanas na prática e no exercício do comércio ao longo dos séculos. Sua sistematização, como conjunto de regras jurídicas próprias, contudo, vem a ocorrer posteriormente a sua formação inicial, provavelmente na Idade Média, mas os estudiosos não conseguiram, até o momento, encontrar um ponto comum na identificação do seu período inicial no decorrer da história humana.

O comércio, como ação humana, é bem mais antigo que o Direito Comercial, remontando há séculos antes de Cristo, em civilizações antigas que desenvolveram as trocas comerciais, ao exemplo dos fenícios, que se destacaram neste ramo (FILHO, 1973, p. 12).

Costuma-se seccionar a evolução histórica do Direito Comercial em três grandes momentos, quais sejam: 1) a fase das corporações de ofício; 2) a fase dos atos de comércio; e 3) a fase da teoria da empresa.

Conforme preleciona NOGUEIRA (2017, p.74),

Na primeira fase se entendia que o Direito Comercial era um direito da classe dos comerciantes, em função de seu nascimento coincidir com a associação dos mercadores em poderosas ligas e corporações de ofício. Estas [...] se fortaleceram a partir das comunas, alijando do mercado qualquer pessoa que a elas não se associasse e obtendo poder político equiparado ao dos antigos senhores feudais.

Foi nesse cenário medieval que as corporações de ofício nasceram. Tidas como a primeira fase do aludido ramo do Direito, tratava-se da reunião de determinada classe ou de determinada profissão, que criavam as próprias obrigações para o determinado ramo, que por sua vez eram compiladas em uma espécie de estatuto.

Nesta primeira fase, o “Estado” era ausente, sendo a regulação feita pelos próprios comerciantes. COELHO (2015, p. 25) aponta que foi nesse período que surgiram os primeiros institutos jurídicos, como os títulos de crédito (letra de câmbio), as sociedades (comendas) e os bancos.

Quando havia conflito ou pendências comerciais, estas eram resolvidas pelos *cônsules mercatorum*, escolhidos pelos próprios comerciantes, eram responsáveis por julgar e resolver as normas criadas por tais comerciantes. É correto afirmar que tudo girava em torno do comerciante, como bem asseverou COELHO (2015, p. 27), ao afirmar que,

... bastava que uma das partes de uma determinada relação fosse comerciante para que ela fosse disciplinada pelo direito comercial (*ius mercatorum*), em detrimento dos demais “direitos”. Em resumo, pode-se dizer que o Direito Comercial da primeira fase era feito “pelos comerciantes e para os comerciantes.

MENDONÇA (2000, p. 68-69), ao comentar sobre o funcionamento e estrutura das corporações, destaca que:

Tais corporações tinham patrimônio próprio, constituído pela contribuição dos associados e por taxas extraordinárias e pedágios. A sua magistratura formava-se por meio de cônsules dos comerciantes (cônsules *mercatorum*), eleitos pela assembleia dos comerciantes, tendo funções políticas (defender a honra e a dignidade das corporações a que pertenciam, ajudar os chefes a manter a paz etc.), funções executivas (observar e fazer observar os estatutos, leis e usos mercantis, administrar o patrimônio etc.) e funções judiciais, julgando as causas comerciais [...].

16

Por fim, uma grande contribuição desta primeira fase ao direito privado é a derrocada da grande formalidade para a criação de um contrato, nascendo, assim, o princípio da liberdade contratual, que contrapôs o Direito Comercial aos cânones do Direito Romano, sendo aquele primeiro “*popular, livre de tecnicismo e abstrações lógicas*”, aberto as inovações dos costumes dos comerciantes.

A segunda fase, por sua vez, foi constituída no período da expansão colonial e da expansão dos Estados Monárquicos Nacionais. Em 1553, *Benvenuto Stracca* publicou “*De Mercatura*”, o primeiro trabalho de sistematização do Direito Comercial, que influenciou, e muito, as leis vindouras (COELHO, 2019, p. 30-31). Contudo, foi apenas na França, entre os anos de 1804 e 1808, que foi possível observar o nascimento da segunda fase – chamada de fase dos atos de comercio – do Direito Comercial, após a edição do *Code de Commerce*, de 1808. O Direito Privado napoleônico estava dividido, portanto, em dois ordenamentos: o *Code Civile* e o *Code de Commerce*.

O Direito Comercial começou a abranger as relações jurídicas que envolvessem alguns atos definidos pela Lei, sendo estes chamados de atos de comercio. Assim, notadamente mudou o sentido do Direito Comercial, que antes

era relacionado à pessoa que desenvolvia a atividade comercial e passou a ser definida pelos objetos/atos das relações jurídicas.

Baseado nas ideias de liberdade, o Código de Napoleão de 1807 adotou a chamada tendência objetiva do Direito Comercial, ou seja, não mais o considerando como o direito dos comerciantes (critério subjetivo-corporativista), mas o direito próprio dos atos de comércio, enumerados pela lei (critério objetivo). Não obstante os estudos mais recentes, apontarem que essa transformação, do critério subjetivo para o objetivo, não tenha sido pura, a verdade é que ensejou uma verdadeira reviravolta nas concepções até então existentes, permitindo a ampliação de matéria comercial que passou a alcançar a indústria e outras atividades econômicas.

André Luiz Santa Cruz Ramos (2012, p. 5) esclarece que: a codificação napoleônica divide claramente o direito privado: de um lado, o direito civil; de outro, o direito comercial. O Código Civil napoleônico era, fundamentalmente, um corpo de leis que atendia os interesses da nobreza fundiária, pois estava centrado no direito de propriedade. Já o Código Comercial encarnava o espírito da burguesia comercial e industrial, valorizando a riqueza mobiliária. O Direito Comercial regularia, portanto, as relações jurídicas que envolvessem a prática de alguns atos definidos em lei como *atos de comércio*. Não envolvendo a relação a prática destes, seria ela regida pelas normas do Código Civil.

Com a introdução da teoria dos atos de comércio pela edição do *Code de Commerce* Francês, “o direito comercial deixou de ser apenas o direito de certa categoria de profissionais, organizados em corporações próprias, para se tornar a disciplina de um conjunto de atos que, em princípio, poderiam ser praticados por qualquer cidadão” (COELHO, 2019, p. 10).

Após a edição do Código, iniciou-se uma nova discussão: apontar o que seriam, de fato, os atos de comércio. Coube, então, à doutrina se encarregar desse difícil trabalho. Os juristas *Thaller* e *Rocco*, a nível internacional, tiveram mais destaque nesta tarefa. *Thaller* definia os atos de comércio como a atividade de circulação dos bens e serviços, Alfredo *Rocco*, por seu turno, definia os atos de comércio como “a intermediação para a efetivação da troca” (COELHO, 2019, p. 39-41). Entretanto, ainda na atualidade, mesmo com a substituição da teoria, muitos estudiosos deste ramo afirmam que não há um consenso sobre a definição destes atos, além de considerá-los ultrapassados para as atividades econômicas contemporâneas.

Com o decorrer do tempo, percebeu-se que os atos de comércio já não contemplavam as novas necessidades econômicas que se tornaram relevantes e que, por muitas vezes, não eram compreendidas naquele conceito de mercancia (COELHO, 2015, p. 49).

Em 1942, surge um novo Código Civil italiano, que unificou todo o Direito Privado, trazendo como cerne do regime jurídico comercial a teoria da empresa, ou a terceira fase do Direito Comercial.

No Brasil, apesar de se consolidar com o novo Código Civil em 2002, podemos notar que, desde a década de 1960, o Direito pátrio já possuía a intenção de internalizar a teoria da empresa em nosso país, ao exemplo do conceito de fornecedor trazido pelo Direito do Consumidor, ainda em 1990.

Neste sentido, podemos apontar que "a teoria da empresa faz com que o direito comercial não se ocupe apenas com alguns atos isolados, mas com uma forma específica de exercer uma atividade econômica: a forma empresarial" (COELHO, 2015, p.53), sendo a forma empresarial a ocupação principal da fase atual deste ramo.

18

Há ainda quem defenda a existência de uma quarta fase – ou fase atual – do Direito Empresarial, ao exemplo de NOGUEIRA (2021), entretanto, acreditamos que se trata apenas de uma divisão própria formulada pelo autor, pois a dita “quarta fase” é idêntica a definição da nossa terceira fase, ou melhor, a teoria da empresa. Tal teoria inovou em bastante os seus aspectos, principalmente no Brasil, ao revogar o Código Comercial que já vigia por mais de 152 anos. Dentre as modificações trazidas pela unificação do Direito Comercial com o Direito Civil, podemos destacar o desaparecimento da figura do comerciante, que foi absorvida pela figura do empresário, este último, por sua vez, não se apresenta apenas como mera versão moderna daquele primeiro (CAMPINHO, 2017, p. 17).

Nesta evolução, do Direito Comercial para o Direito de Empresa, diversas questões e empecilhos foram verificados, ao exemplo da definição legal de empresa, bem como a delimitação do objeto deste ramo – já que não se trataria apenas da regulação do comércio. Conforme nos ensina NOGUEIRA (2017, p. 45), o termo “Direito da Empresa” entra no ordenamento jurídico mundial por meio do *Codice Civile*, de 1942, na Itália Fascista de Mussolini.

Em busca da unificação formal do direito privado brasileiro, o Código Civil de 2002 unificou a legislação comercial com a legislação civil, revogado

o nosso Código Comercial de 1850, restando, deste último, apenas a parte segunda, já que a terceira já havia sido revogada. Com essa mudança, "o direito brasileiro se afastou, definitivamente, da ultrapassada teoria dos atos de comércio e incorporou a teoria da empresa ao nosso ordenamento jurídico, adotando o conceito de empresarialidade para delimitar o âmbito de incidência do regime jurídico comercial." (COELHO, 2015, p. 61). No Direito Empresarial, o CC/02 completou o ciclo de inclusão da teoria da empresa no Direito brasileiro, que já havia começado no século anterior, por esse motivo é que alguns autores atribuem esta quarta fase na evolução do Direito de Empresa.

Entretanto, é importante destacar que grande parte da doutrina empresarial critica arduamente a junção feita pelo CC/02, visto que se tratam de disciplinas autônomas, com regras e princípios próprios, além de interesses diferentes, visto que o direito civil se ocupa das relações entre civis, enquanto o direito da empresa "se ocupa do combate à escassez".

Ademais, outras definições são necessárias, visto que a nossa legislação empresarial não define o conceito de empresa, mas apenas daquele que desenvolve a atividade empresarial, o empresário, que consta no artigo 966 do CC/02, sendo aquele que "[...] exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços". Entretanto, como já mencionado, a legislação não se ocupa em definir o que é a empresa em sua forma contemporânea, ficando a cargo da doutrina fazer tais definições.

ASQUINI (1943), por seu turno, é o mais clássico dos juristas na definição de tal conceito, visto que foi o criador da teoria da empresa no Direito Italiano, apontando quatro perfis que constituem, sendo estes os perfis subjetivo (a empresa é vista como o empresário que a institui), funcional (a empresa como a própria atividade que exerce), objetivo ou patrimonial (compreendido como o patrimônio azidental ou estabelecimento) e o corporativo ou institucional (considera a empresa como uma instituição propriamente dita) (COELHO, 2019, p. 13).

A centralidade conferida à empresa, pelos legisladores italiano e brasileiro, contrasta com a ausência de um regime próprio para a atividade econômica organizada, ocasionando esforços doutrinários enfocados no enquadramento da produção em larga escala aos institutos jurídicos tradicionais. Neste sentido, destacou-se a abordagem dos perfis da empresa, proposta pelo jurista

italiano Alberto Asquini em 1943, que buscou decompor analiticamente o fenômeno empresarial, retratando suas diferentes dimensões por meio das categorias jurídicas já existentes nos ordenamentos romano-germânicos.

Segundo Alberto Asquini (1996, p. 109-126), tal como o conceito econômico de empresa refere-se essencialmente à economia de troca, pois somente na órbita da economia de troca, a atividade do empresário pode adquirir caráter profissional. É, portanto, empresa no sentido do Código Civil, toda organização de trabalho e de capital tendo como fim a produção de bens ou de serviços para troca.

Preenchendo a lacuna deixada pela legislação, a doutrina brasileira necessitou definir quem ou o que é a empresa, já que o Código Civil define apenas a figura do empresário, em seu artigo 996. Nas palavras de Sergio Campinho (2019), a empresa “manifesta-se como uma organização técnico-econômica, ordenando o emprego de capital e trabalho para a exploração, com fins lucrativos, de uma atividade produtiva”.

COELHO (2015, p.146), por seu turno, usa o conceito do professor Oscar Barreto Filho para definir “[...] a empresa, sob o prisma econômico, como a organização de capital e de trabalho destinada à produção ou mediação de bens ou de serviços para o mercado, coordenada pelo empresário, que lhe assume os resultados e os riscos”.

Ante o exposto, verificado o processo de construção do Direito Empresarial até sua forma contemporânea, é importante dar destaque às sociedades individuais as quais este artigo se ocupa, mais especialmente verificar suas peculiaridades e diferenças dentre os outros tipos de atividades com apenas um único indivíduo.

3. A SOCIEDADE LIMITADA UNIPESSOAL E DEMAIS FIGURAS INDIVIDUAIS NO DIREITO EMPRESARIAL: “PARECE, MAS NÃO É”

Conforme apresentado no tópico anterior, o Direito Empresarial percorreu um longo caminho para chegar até a sua forma contemporânea, passando por três importantíssimas fases de sua evolução.

Após toda a análise da construção histórica do aludido ramo jurídico, faz-se necessário, antes de adentrar nas mudanças ocorridas nas sociedades unisocietárias, apontar as diferenças existentes entre estas Sociedades e outras que

se assemelham, ao exemplo das EIRELI, das Sociedades Unipessoais Temporárias, os Empresários Individuais, dentre outras figuras que facilmente são confundidas.

É salutar que o Brasil foi tardio no que tange a regulamentação das aludidas sociedades, ficando atrás de países como a França, a Grécia, a Espanha, a Itália e Portugal, que, desde meados do Século passado, já possibilitavam a existência de sociedade unipessoais.

Em primeira análise, por ser o foco do presente estudo, abordam-se as duas espécies, há pouco existentes, de sociedades com apenas um sócio, quais sejam a Empresa Individual de Responsabilidade Ilimitada (EIRELI) e a Sociedade Limitada Unipessoal (SLU).

A EIRELI foi a primeira figura do tipo a surgir no nosso ordenamento jurídico, com o advento da Lei nº. 12.441, de 11 de julho de 2011, que alterou o Código Civil, ao incluir o Título II-A, no Livro II do referido Código, além de acrescentar esta nova modalidade empresarial como uma pessoa jurídica de direito privado (CC, art. 44, VI). Vale mencionar que tal inclusão no artigo 44 do CC foi de suma importância, pois afastava completamente a EIRELI da figura do empresário individual, este último por ser uma pessoa física (CAMPINHO, 2019, p. 573).

A norma supracitada procurou suprir uma lacuna que existia: a possibilidade de limitar a responsabilidade de um único sócio, sem que este necessitasse recorrer a meios fraudulentos ou criar uma sociedade limitada de fachada (onde o outro sócio possuía, geralmente, apenas 1% do capital social da empresa) para que não respondesse com os seus próprios bens.

Conforme aduz Sérgio Campinho (2019, p. 574), a EIRELI pode ser definida como “uma sociedade unipessoal não temporária e, portanto, permanente, instituída, originariamente ou em razão de superveniente concentração de cotas de outra modalidade societária, por uma única pessoa natural que tem responsabilidade limitada ao valor do capital social”.

A Sociedade Unipessoal, por sua vez, se diferencia no que se refere ao capital inicial mínimo, que, ao contrário da EIRELI, não se faz necessário. Ademais, a limitação à criação de uma única EIRELI não ocorre com a Sociedade Unipessoal, o que faz com que o proprietário possa criar mais de uma SLU.

Por conseguinte, outra figura que se assemelha bastante às SLU são as Sociedades Unipessoais Temporárias (SUT), positivadas no artigo 1.033 do

CC/02. A referida Unidade societária ocorre em razão de exclusão, recesso ou falecimento dos demais sócios, sendo estabelecido "[...] um prazo de 180 dias para a recomposição da pluralidade de sócios, caso o seu número venha ser reduzido a um, não havendo, pois, a imediata dissolução de pleno direito da pessoa jurídica." (CAMPINHO, 2019, p. 415). Todavia, apesar de haver um único sócio, não poderia se caracterizar tal atividade como unipessoal, para fins do presente estudo, por ter caráter temporário.

O Empresário Individual (EI), por seu turno, se trata de um gênero que contém duas espécies quais sejam a Microempresa (ME) e a Empresa de Pequeno Porte (EPP). Ambas as espécies são regidas pela Lei Complementar nº. 123, de 2006, que instituiu as “normas gerais relativas ao tratamento diferenciado e favorecido a ser dispensado às microempresas e empresas de pequeno porte no âmbito dos Poderes da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios” (BRASIL, 2006).

No que tange à estrutura do EI, pode-se destacar o que aponta CAMPINHO (2019, p. 32) sobre a estrutura e responsabilidade do empresário:

O exercício da empresa pelo empresário individual se fará sob uma firma, constituída a partir de seu nome, completo ou abreviado, podendo a ele ser aditado designação mais precisa de sua pessoa ou do gênero de atividade. Nesse exercício, ele responderá com todas as forças de seu patrimônio pessoal, capaz de execução, pelas dívidas contraídas, uma vez que o Direito brasileiro não admite a figura do empresário individual com responsabilidade limitada e, conseqüentemente, a distinção entre patrimônio empresarial (o patrimônio do empresário individual afetado ao exercício de sua empresa) e patrimônio particular do empresário, pessoa física.

O Superior Tribunal de Justiça (STJ), ao julgar o Recurso Especial nº. 487.995-AP, ratificou a posição de que os bens do empresário individual se confundem com os da empresa, *in verbis*:

[...] A jurisprudência do STJ já se posicionou no sentido de que a empresa individual é mera ficção jurídica, criada para habilitar a pessoa natural a praticar atos de comércio, com vantagens do ponto de vista fiscal. Assim, o patrimônio de uma empresa individual se confunde com o de seu sócio, de modo que não há ilegitimidade ativa na cobrança, pela pessoa física, de dívida contraída por terceiro perante a pessoa jurídica [...].

Assim, fica claro que o Empresário Individual é completamente diferente das Sociedade Unipessoais, visto que aquele é uma pessoa física – apesar de possuir CNPJ para fins tributários –, tem seu patrimônio pessoal confundido

com o da atividade empresarial, bem como sofre limitações quanto ao seu faturamento, conforme apontaremos mais abaixo.

O Empresário Individual, por sua vez, não pode ser confundido com o Microempreendedor Individual (MEI), visto que, não obstante de serem empresários únicos, se tratam de modalidades distintas. O empresário individual, por exemplo, pode ter faturamentos até R\$ 360 mil reais, quando se tratar de microempresa, ou de até R\$ 4,8 milhões de reais, quando se tratar de EPP (fonte, ano). O MEI, entretanto, só pode ter um faturamento anual de até R\$ 81 mil reais (fonte, ano). Ademais, no que tange ao número de empregados, o Empresário Individual não possui qualquer limite quanto às contratações que pode realizar, o que não ocorre com o MEI, que pode ter um único empregado¹ (BRASIL, 2006).

Finalmente, após verificar as diferenças existentes entre as atividades econômicas individuais e a sociedade unipessoal, é importante dar um enfoque ao real objeto deste artigo: a junção da EIRELI e da SLU e suas consequências para o direito empresarial. Tal enfoque se dá pela inovação jurídica e facilidades que este modelo trouxe em 2019 e se universalizou no ano de 2021.

4. A POSITIVAÇÃO DA SOCIEDADE LIMITADA UNIPESSOAL COM O ADVENTO DA LEI Nº. 14.195/21 E A NECESSIDADE DE UMA MAIOR REGULAMENTAÇÃO DA MODALIDADE

No Direito brasileiro, há alguns anos, era impensável criar uma sociedade de um único sócio, pois sociedade, como no próprio dicionário, é o “grupo de pessoas se relacionando, a fim de preservar objetivos comuns”, que, para as sociedades aqui debatidas, tais objetivos se denominam lucros.

Após a promulgação do Código Civil, em 10 de janeiro de 2002, diversos foram os Projetos de Lei que procuraram incluir a figura da Sociedade Unipessoal em nosso ordenamento jurídico.

Em 2002, o então deputado Almir Moura (PL/RJ) apresentou o PL nº. 2730/2003, que previa a inclusão do artigo 985-A no CC/02, que por sua vez previa que a “sociedade unipessoal será constituída por um único sócio, pessoa

¹ Art. 18-C, da LC 123/06. Observado o disposto no caput e nos §§ 1o a 25 do art. 18-A desta Lei Complementar, poderá enquadrar-se como MEI o empresário individual ou o empreendedor que exerça as atividades de industrialização, comercialização e prestação de serviços no âmbito rural que possua um único empregado que receba exclusivamente um salário-mínimo ou o piso salarial da categoria profissional.

singular ou coletiva, que é o titular da totalidade do capital social" (BRASIL, 2002).

No ano de 2004, foi apresentado, pelo Deputado Luiz Hauly (PSDB/PR), o PL n.º. 3667/2004, que também não foi adiante, dispondo de forma bem tímida sobre o tema, apenas positivando que “a sociedade limitada pode ser constituída e existir regularmente por um único sócio, que seja pessoa física residente no País” (BRASIL, 2004).

Por fim, no ano de 2009, foi apresentado pelo Deputado Marcos Montes o PL n.º. 4605/2009, assim como o PL 2730/2003, previu o acréscimo do art. 985-A, que previa "a empresa individual de responsabilidade limitada será constituída por um único sócio, pessoa natural, que é o titular da totalidade do capital social e que somente poderá figurar numa única empresa dessa modalidade" (BRASIL, 2009). Essa última parte, entretanto, não foi recepcionada pela Lei n.º 14.195 que incluiu a SLU no Código Civil, que, diferentemente da EIRELI, permite que o sócio tenha mais de uma SLU.

24

Ainda em 2009, a este último projeto foi apensado outro, trata-se do PL n.º 4953/2009, de autoria do então Deputado Eduardo Sciarra (DEM/PR) que previa a criação de uma nova modalidade de Pessoa Jurídica, o Empreendimento Individual de Responsabilidade Limitada, além disso, seria incluído um novo Capítulo do CC/02 que regularia os aludidos empreendimentos.

Entretanto, visto que nenhum dos projetos supracitados se tornou Lei, necessitava-se de uma estrutura para as pessoas que desejavam constituir uma atividade empresarial solo, sem que fosse necessário haver a responsabilização patrimonial do empresário, fazendo surgir, desta forma, a Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI), no ano de 2011.

Em nosso País, o critério adotado para a caracterização da unipessoalidade é o critério numérico, assim, havendo um único sócio nos registros da empresa não restam dúvidas quanto à existência de uma Sociedade Unipessoal². Alguns autores defendem, ainda, a aplicação de um critério subjetivo, surgida na Alemanha, aludida tese é verificada quando não existe minoria de sócios capazes de contrapor aos poderes do sócio controlador (FILHO, 1995, p. 79-80).

Além da EIRELI, outra inovação jurídica que podemos afirmar ter ajudado no avanço da Sociedade Limitada Unipessoal foi à criação da Sociedade

² LSA, Art. 251: “A companhia pode ser constituída mediante escritura pública tendo com único acionista sociedade brasileira.”

Unipessoal de Advocacia, por meio da Lei n. 13.247, de 2016, alterando o Estatuto da Advocacia e permitindo a constituição de sociedade por um único advogado. De fato, as sociedades de advogados se excluem do direito empresarial, constituindo, em verdade, uma sociedade simples, mas foi uma inovação importante para a aceitação de uma Sociedade Unipessoal Empresarial.

Conforme já mencionado, a Medida Provisória (MP) nº. 881, de 2019, que ficou conhecida como “MP da Liberdade Econômica”, ao acrescentar o parágrafo único no artigo 1.052 do CC/02, permitiu que a Sociedade Limitada pudesse ser constituída por uma ou mais pessoas, hipótese em que se aplicarão ao documento de constituição do sócio único, no que couber, as disposições sobre o contrato social.

Por força da institucionalidade do processo legislativo constitucional, as Medidas Provisórias necessitam ser convertidas em Lei para que continue produzindo seus efeitos. A MP 881 foi convertida na Lei nº 13.874, de 2019, que “estabelece normas de proteção à livre iniciativa e ao livre exercício de atividade econômica e disposições sobre a atuação do Estado como agente normativo e regulador” (BRASIL, 2019).

Contudo, em agosto de 2021, a Lei nº. 14.195 foi editada, transformando, sem que fossem necessárias quaisquer alterações, todas as EIRELI em Sociedades Limitadas Unipessoais.

O artigo 41 da aludida Lei passou a dispor que “As empresas individuais de responsabilidade limitada existentes na data da entrada em vigor desta Lei serão transformadas em sociedades limitadas unipessoais independentemente de qualquer alteração em seu ato constitutivo” (BRASIL, 2021).

Para algumas pessoas, tal junção pode não apresentar muitas mudanças, já que ambas possuem um único sócio, mas não é o que ocorre em verdade, visto que diversos requisitos sucumbem com tais alterações. Tal medida de unificação, por certo ponto, já era esperada, pois constituir uma Sociedade Limitada Unipessoal é mais vantajoso por diversos motivos, conforme apontado.

O parágrafo único do artigo 41 da referida lei positivou que “Ato do Drei³ disciplinará a transformação referida neste artigo”. Neste sentido, coube ao Drei regular à transformação das EIRELI em SLU, o que, de fato, ocorreu.

³ Drei é a sigla para Departamento Nacional de Registro Empresarial e Integração.

Porém, já havia ato do referido departamento disciplinado sobre a matéria antes da Lei nº 14.195/2019, ao exemplo da Instrução Normativa (IN) nº 63, de 11 de junho de 2019, alterando o Manual de Registro de Sociedade Limitada⁴.

Ademais, com as disposições do Drei, as diferenças entre EIRELI e SLU estariam extintas. Apesar de parecidas, havia consideráveis diferenças entre ambas, que aqui detalharemos as suas duas principais diferenças: o capital mínimo para sua constituição e a limitação de titularidades pela pessoa natural.

No que se refere ao capital social mínimo exigido para a criação de uma empresa, apesar de não incomum que esta exigência seja realizada, a tendência mundial é que esses valores sejam reduzidos, sob o argumento de facilitar a formalização daqueles que desejam exercer a atividade empresarial, ao exemplo do que ocorreu em Portugal, com a edição do Decreto-Lei nº 33/11, que reduziu de capital social mínimo de cinco mil euros para um único euro, sendo o capital social da empresa livremente de escolha dos sócios (PORTUGAL, 2011).

No Direito de Empresa brasileiro, tais exigências não são incomuns. A EIRELI, por exemplo, necessitava de um capital social inicial mínimo de cem vezes o valor do salário-mínimo, conforme disposto no *caput* do artigo 980-A do CC/02 (revogado). A Sociedade Unipessoal, por sua vez, não faz tais exigências, assim, não se necessita de um valor mínimo para que possa se iniciar a atividade empresarial limitada.

4 Art. 2º O Manual de Registro de Sociedade Limitada, aprovado pela Instrução Normativa DREI n. 38, de 2017, passa a vigorar com a seguinte alteração:

1.2 ORIENTAÇÕES E PROCEDIMENTOS

A Sociedade Limitada poderá ser composta por uma ou mais pessoas. Quando for constituída por um único sócio, será denominada sociedade limitada unipessoal. Sem prejuízo do disposto neste Capítulo, a unipessoalidade permitida pelo parágrafo único do art. 1.052 do Código Civil poderá decorrer de constituição originária, saída de sócios da sociedade por meio de alteração contratual, bem como de transformação, fusão, cisão, conversão, etc.

Observações:

(1) Aplicam-se à sociedade limitada unipessoal, no que couber, todas as regras aplicáveis à sociedade limitada constituída por dois ou mais sócios de que trata este Manual de Registro. (2) O ato constitutivo do sócio único observará as disposições sobre o contrato social de sociedade limitada.” (NR)

2.2 ORIENTAÇÕES E PROCEDIMENTOS

As sociedades limitadas com dois ou mais sócios poderão fazer constar suas decisões de ata de Reunião ou de Assembleia de Sócios ou de outro documento que contenha a(s) decisão(ões) de todos os sócios.

Por sua vez, nas sociedades limitadas unipessoais as decisões do sócio único serão refletidas em documento escrito (instrumento particular ou público) subscrito pelo próprio sócio único ou por seu procurador com poderes específicos.

Observação: Não se aplica à sociedade limitada unipessoal o requisito aplicável às sociedades limitadas em geral previsto no § 1º no art. 1.074 do Código Civil.” (NR)

Um terceiro ponto de divergência que merece destaque no assunto é a limitação nas titularidades. O artigo 980-A do Código Civil, que fora revogado pela MP 1.085/2021, em seu parágrafo 2º, vedava a constituição de mais de uma EIRELI por aquele já deseja constitui-la. Tal limitação deixou de ser exigida nas unipessoais, desta forma, a pessoa que é titular de uma SLU ou de uma antiga EIRELI pode constituir outras, caso seja seu desejo, sem que haja qualquer vedação para isso.

Além disso, a lei de 2021 revogou, expressamente, o inciso IV, do artigo 1.033 do CC/02, que colocava como causa de dissolução da sociedade a “falta da pluralidade de sócios, não reconstituída no prazo de cento e oitenta dias”. Desta forma, caso os sócios se retirem da sociedade e reste apenas um destes, a sociedade poderá permanecer em sua forma unipessoal, desde que esta seja uma sociedade limitada, não se aplicando o disposto às Sociedades Anônimas.

É salutar, ainda, a necessidade de um arcabouço normativo para regular a matéria, em razão facilidade de uma possível confusão entre patrimônio individual do sócio único e patrimônio empresarial. Aludidas normas devem cumprir o papel de dispor sobre a organização da SLU, bem como de proteger interesses de terceiros de boa-fé.

Desta forma, pode-se observar que a EIRELI, apesar das carências supracitadas, foi de suma importância ao Direito Empresarial brasileiro durante os anos de vigência dela, visto que possibilitou uma maior segurança jurídica aqueles que buscavam exercer a atividade comercial, mas não o queriam fazer de maneira conjunta e muito menos na forma de Empresário Individual. Assim, com a unificação em Sociedade Limitada Unipessoal, os benefícios de desenvolver a sociedade individual tornam a novidade ainda mais atrativa.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Conforme apontado anteriormente, o Direito Comercial surgiu na idade média e passou por três importantes fases de sua evolução até chegar a sua composição contemporânea em forma de Direito de Empresa.

Com a evolução do mencionado ramo jurídico, fez-se necessário a sua adaptação para as necessidades contemporâneas, dentre elas, a unipessoalidade empresarial. Em razão da própria lógica do termo sociedade, era inimaginável uma sociedade constituída por um único “sócio”, o que acabava por ocasionar fraudes na constituição das aludidas sociedades.

Na última década, criações jurídicas apresentaram importantes avanços nesta construção, ao exemplo da criação da Empresa Individual de Responsabilidade Limitada e da Sociedade Unipessoal de Advocacia. Com a transformação das EIRELIs em Sociedades Limitadas Unipessoais, o legislador optou por uma maior facilidade no desenvolvimento da atividade empresarial singular, conforme foi destacado em linhas pretéritas, com uma maior flexibilidade de constituição e menos restrições do que aquela primeira.

Finalmente, não obstante o avanço que as Sociedades Unipessoais representam no campo do Direito Empresarial, ainda há desafios para uma plena atividade empresária unipessoal, que perpassa, principalmente, pela necessidade de uma melhor regulamentação da modalidade empresarial.

REFERÊNCIAS

ASQUINI, Alberto. **Perfis da empresa**. **Revista de Direito Mercantil**, São Paulo, v. 35, n. 104, p. 109-126, 1996.

BARRETO FILHO, Oscar. A dignidade do direito mercantil, **Revista de Direito Mercantil, Econômico, Industrial e Financeiro**, n. 11, 1973, p. 12. Acesso: 26 de dez. 2021.

BRASIL (2002). **Código Civil**. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/2002/L10406compilada.htm. Acesso em:

BRASIL (2016). **Lei n. 13.247**. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2016/Lei/L13247.htm. Acesso em: 11 de jan. 2022.

BRASIL (2019). **Lei n. 13.874**. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2019-2022/2019/Lei/L13874.htm. Acesso em: 23 de jan. 2021.

BRASIL (2006). **Lei Complementar n. 123**. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/LCP/Lcp123.htm. Acesso em: 25 de dez. 2021.

BRASIL (2011). Lei n. 12.441. Disponível em: A Lei nº 12441/11 e a eficácia no direito empresarial - Jus.com.br | Jus Navigandi. Acesso em: 23 de dez. 2021.

COELHO, F. U. **Tratado de Direito Comercial** - Volume 1. São Paulo: Saraiva, 2015. E-book.

CAMPINHO, S. **Curso de direito comercial - direito de empresa**. 16. ed. São Paulo: Saraiva, 2019. E-book. Acesso em: 20 de dez. 2021.

FACCHIM, TATIANA. **A Sociedade Unipessoal como forma organizativa da micro e pequena empresa**. São Paulo, 2010. Disponível em: <https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2132/tde-05012011->

R. Fac. Dir., Fortaleza, v. 42, n. 2, p. 13-29, jul./dez. 2021

163718/publico/A_SOCIEDADE_UNIPESOAL_COMO_FORMA_ORGANIZATIVA_DA_MICRO_E_PE.pdf. Acesso em: 21 de fev. 2023.

MARQUES JÚNIOR, William Paiva; PARENTE, João Paulo Chagas. Empresas Juniores e Empresas Seniores: uma análise jurídica e seu contributo para o estudo do Direito Comercial. In: Francisco Paulo Brandão Aragão; Luiz Eduardo dos Santos; Matis Joaquim Coelho Neto; Regnberto Marques de Melo Júnior. (Org.). **Direito Empresarial Moderno: estudos em homenagem a Fran Martins**. 01ed. Florianópolis: Conceito Editorial, 2014, v. 01, p. 173-190.

MARTINS, Fran. **Curso de Direito Comercial**_25ª- edição. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2000.

MENDONÇA, J. X. Carvalho de. **Tratado de Direito Comercial Brasileiro**, ed. atualizada por Ricardo Negrão, Campinas, Bookseller, 2000, v. 1, p. 68-69. Acesso em: 20 de dez. 2021.

NEGRÃO, Ricardo. **Manual de Direito Comercial e de Empresa, volume I**. 9ª- edição. São Paulo: Saraiva, 2012.

NOGUEIRA, R. J. N. **Manual de direito comercial e de empresa, volume 1: teoria geral da empresa e direito societário**, 12ª edição. 13. ed. São Paulo: Saraiva, 2017. E-book.

PORTUGAL. Decreto-Lei 33/11. Disponível em: <https://files.dre.pt/1s/2011/03/04600/0130901311.pdf>. Acesso em: 20 de jan. 2022.

RAMOS, André Luiz Santa Cruz. **Direito Empresarial Esquematisado**. 2ª- edição. Rio de Janeiro: Forense, 2012.

SALOMÃO FILHO, Calixto. **A sociedade unipessoal**. São Paulo: Malheiros, 1995.

SUPERIOR TRIBUNAL DE JUSTIÇA. Recurso Especial n. 487.995-AP, DJ 22/05/2006. Disponível em: <https://stj.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/46664/recurso-especial-resp-487995-p-2002-0165746-1>. Acesso em: 19 de dez. 2021.