

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC-SP**

RODOLFO RUBENS MARTINS CORRÊA

**A LIMITAÇÃO DA RESPONSABILIDADE DAS SOCIEDADES EMPRESÁRIAS
AGRUPADAS EM REDES DE COOPERAÇÃO EMPRESARIAL: as associações de
interesse econômico do Estado do Rio Grande do Sul**

MESTRADO EM DIREITO COMERCIAL

SÃO PAULO

2012

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO
PUC-SP**

RODOLFO RUBENS MARTINS CORRÊA

**A LIMITAÇÃO DA RESPONSABILIDADE DAS SOCIEDADES EMPRESÁRIAS
AGRUPADAS EM REDES DE COOPERAÇÃO EMPRESARIAL: as associações de
interesse econômico do Estado do Rio Grande do Sul**

MESTRADO EM DIREITO COMERCIAL

Dissertação apresentada à Banca Examinadora da Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como exigência parcial para obtenção do título de MESTRE em Direito, na área de concentração de Direito Comercial, sob a orientação do Prof. Dr. Manoel de Queiroz Pereira Calças.

SÃO PAULO

2012

BANCA EXAMINADORA

DEDICATÓRIA

Para dar louvor, honra e glória a Deus,
esta dissertação é dedicada
ao Pai,
ao Filho,
e
ao Espírito Santo.

AGRADECIMENTOS

Quero dar especial honra e agradecer ao meu pai, Romeu, por seu inestimável apoio, incentivo e valiosas contribuições prestadas para a execução deste trabalho, sem ele teria sido mais difícil. Agradeço à minha mãe, Iara, que me apoiou e incentivou desde o momento em que planejei cursar este Mestrado. Agradeço ao meu orientador, professor Manoel Calças, por suas orientações e auxílio. Agradeço ao professor Cássio Cavalli, que me ajudou a escolher o tema, estruturar o trabalho e planejar a pesquisa, além de ter sido de quem ouvi sobre as redes de cooperação pela primeira vez, na pós-graduação da FGV; sem ele este trabalho não teria sido realizado. Agradeço a todos os dirigentes de redes de cooperação que participaram de minha pesquisa de campo, aos quais entrevistei, bem como ao dr. Jorge Verschoore, que me explicou o funcionamento das redes. Agradeço a Elci Aguirre, da SESAMPE (RS), que me ajudou a agendar as entrevistas da pesquisa de campo. Agradeço a Elaine, da biblioteca da FEE, Porto Alegre (RS), que gentilmente enviou-me um exemplar do livro *Redes de Cooperação*, o qual me foi muito útil. Agradeço a todos que, direta ou indiretamente cooperaram comigo na realização deste trabalho. Acima de tudo, e acima de todos, agradeço a Deus, em quem eu creio e de quem eu sou, que sustenta a cada dia e me conduz em triunfo, em Cristo.

RESUMO

Há no Brasil um novo mecanismo associativo denominado *rede de cooperação empresarial* que tem sido utilizado cada vez mais no meio empresarial. Rede de cooperação empresarial consiste em um agrupamento de pequenas ou médias sociedades empresárias que se unem com o fim de desenvolverem em conjunto algumas atividades que lhes são comuns, através de uma nova pessoa jurídica constituída, mas mantendo a personalidade jurídica própria e a autonomia funcional e patrimonial de cada associada. Através de políticas públicas desenvolvidas pelo Governo do Estado do Rio Grande do Sul esse novo tipo associativo tem proliferado e várias redes de cooperação estão em atividade atualmente. Ao contrário do que ocorre em outros países, não há personificação jurídica própria para esses agrupamentos empresariais, que encontraram na associação civil a estrutura mais adequada para abrigá-las. Porém, a ausência de normas próprias para esse novo tipo associativo redundam em problemas jurídicos sem solução expressa na legislação. Este trabalho tem por objetivo o preenchimento de uma dessas lacunas. A indagação a ser respondida pelo presente estudo é se há ou não responsabilidade subsidiária das sociedades empresárias agrupadas em redes de cooperação empresarial pelas obrigações desta. A pesquisa se deu em três etapas. Primeiramente foi analisada a legislação brasileira no intuito de encontrar respostas à questão suscitada. Em segundo lugar foi realizada pesquisa de campo, por meio de visitas a redes de cooperação do Estado do Rio Grande do Sul, para entrevistar seus dirigentes e verificar quais são as práticas adotadas pelas mesmas e suas perspectivas. Por fim, realizou-se um estudo de direito comparado para verificar como o tema é tratado nos países onde esses agrupamentos empresariais têm legislação própria. Verificou-se não haver uma solução jurídica expressamente prevista na lei para a questão levantada. Pela pesquisa de campo descobriu-se que as redes de cooperação estão consolidadas como tais, e algumas delas caminham para um novo nível de atividade em conjunto. Em quase todos os países estudados optou-se pela responsabilidade subsidiária dos membros dos agrupamentos empresariais como uma contrapartida à ausência de capital social. Concluindo, buscou-se apresentar uma solução jurídica coerente ao problema levantado, com base em toda a pesquisa realizada.

Palavras-chave: Redes de cooperação empresarial. Regime de responsabilidade. Associações. Agrupamento de pequenas empresas.

ABSTRACT

There is a new associative mechanism in Brazil referred to as a Business Cooperation Network (BCN) that has come to be utilized more and more frequently. BCNs consist of a clustering of small or middle-sized business entities that come together with the objective of the joint development of some activity that are common to all of them. This is achieved through the means of a new business entity formed for the purpose, even while the individual members maintain their own functional autonomy, owner's capital and legal identity as a company. Through the administrative policies developed by the government of the State of Rio Grande of the South, this new type of association has proliferated such that various BCNs are currently active. To the contrary of the configurations used in other countries, there is no legal personification to these business groupings; they have found in civil associations the most adequate structures to accommodate them. Therefore, the absence of proper norms for this new type of association has led to legal problems that have no expressed solution in legislation. This research paper has the objective of filling in one of these voids. The question to be answered by the present study is whether or not the responsibility of answering to BCN liabilities and obligations corresponds to the member business entities clustered within them. The study has unfolded in three stages. Firstly, Brazilian legislation was analyzed with the purpose of finding answers to the questions raised. Secondly, a survey was carried out by visiting BCNs in the State of Rio Grande of the South in order to interview their directors and verify what practices they have adopted and what their perspectives are on them. Finally, a study of comparative rights was made to verify how the theme was treated in other countries where these clusters have their own legislation. The study sought to verify if there isn't a legal solution expressly provided for by law for this issue. From the survey it was discovered that the BCNs are consolidated as such, and that some of them are headed towards a new level of activity in this form. In almost all the countries studied, the option was for the subsidiary responsibility of the members of the BCNs as an offset to the lack of owner's capital. In conclusion, a coherent legal solution was sought to the issue in question based on all the facets of the study carried out.

Key Words: Business Cooperation Network (BCN). Shared Responsibility Scheme. Association. Small Businesses Network.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	10
PARTE PRIMEIRA – A LIMITAÇÃO DA RESPONSABILIDADE DOS MEMBROS DE ASSOCIAÇÕES E DE SOCIEDADES.....	14
1. O REGIME DA RESPONSABILIDADE DO ASSOCIADO PELAS OBRIGAÇÕES DA ASSOCIAÇÃO.....	14
1.1. Conceito de associações	14
1.2. O regime de responsabilidade determinado pelo estatuto social	18
1.3. Responsabilidade subsidiária	20
1.4. O regime de responsabilidade do associado pelas obrigações da associação ...	21
1.4.1. A previsão estatutária de não responsabilidade subsidiária dos associados.....	21
1.4.2. A desnecessidade de constituição de capital social.....	28
2. O REGIME DE RESPONSABILIDADE DOS SÓCIOS NAS SOCIEDADES: evolução histórica	33
2.1. Sociedade em nome coletivo	36
2.2. Sociedade em comandita	37
2.3. Sociedade anônima.....	39
2.4. Sociedade limitada	41
2.5. Algumas inferências	45
3. FUNDAMENTOS ECONÔMICOS E JURÍDICO-DOGMÁTICOS DA LIMITAÇÃO DA RESPONSABILIDADE DOS SÓCIOS PELAS OBRIGAÇÕES DA SOCIEDADE EMPRESÁRIA	47
3.1. A limitação da responsabilidade dos sócios e a Economia	47
3.2. A limitação da responsabilidade dos sócios e o capital social	52
PARTE SEGUNDA – O REGIME DE RESPONSABILIDADE DO ASSOCIADO EM REDE DE COOPERAÇÃO.....	57
4. O REGIME DA RESPONSABILIDADE DO ASSOCIADO POR DÍVIDAS DA REDE DE COOPERAÇÃO NO DIREITO BRASILEIRO E ESTRANGEIRO: estudo de direito comparado.....	57
4.1. França: os agrupamentos de interesse econômico – <i>les groupements d'intérêt économique</i>	57
4.2. Espanha: os agrupamentos de interesse econômico – <i>las agrupaciones de interés económico</i>	62
4.3. Portugal: os agrupamentos complementares de empresas	64
4.4. União Europeia: os agrupamentos europeus de interesse econômico	66
4.5. Argentina: os agrupamentos de colaboração – <i>las agrupaciones de colaboración</i>	71
4.6. Uruguai: os grupos de interesse econômico – <i>los grupos de interés económico</i>	75
4.7. Itália: os consórcios – <i>i consorzi</i>	76
4.8. Brasil: as redes de cooperação empresarial – os agrupamentos de interesse econômico do Estado do Rio Grande do Sul	80
4.8.1. Definição de rede de cooperação empresarial	80

4.8.2. <i>Redes de cooperação empresarial constituídas na forma de associações</i>	84
4.8.3. <i>O Programa Redes de Cooperação do Governo do Rio Grande do Sul</i>	88
4.8.4. <i>Pesquisa de campo: verificações empíricas</i>	92
4.8.4.1. <i>Primeiro nível de operação das redes de cooperação empresarial</i>	93
4.8.4.2. <i>Segundo nível de operação das redes de cooperação empresarial</i>	96
4.8.5. <i>O regime de responsabilidade dos associados por dívidas da rede de cooperação</i>	99
CONSIDERAÇÕES FINAIS	108
BIBLIOGRAFIA	111
APÊNDICE	118
ANEXO A	121
ANEXO B	137

INTRODUÇÃO

Uma atividade empresarial peculiar tem ganhado espaço no cenário econômico brasileiro. Desenvolvida precipuamente por sociedades empresárias de pequeno porte, agrupamentos empresariais de cooperação mútua tornaram-se para alguns pequenos empresários um meio (talvez o único) de sobrevivência diante de uma economia cada vez mais globalizada. O Estado do Rio Grande do Sul tomou a dianteira nesse processo, e desde 2000 agrupamentos de sociedades empresárias têm sido formados. Batizados com o nome de redes de cooperação empresarial, vários desses agrupamentos foram criados na última década.

As redes de cooperação empresarial podem ser definidas como um grupo de sociedades empresárias, de pequeno porte (em regra), e do mesmo ramo de atividade, que se associam, constituindo uma nova pessoa jurídica e mantendo suas personalidades jurídicas próprias, para cooperação mútua em algumas atividades em comum, objetivando maior competitividade no mercado.

Jorge Verschoore¹ (2004, p. 25) define as redes de cooperação empresarial da seguinte forma:

[...] rede interorganizacional pode ser definida como a organização composta por um grupo de empresas com objetivos comuns, formalmente relacionadas, com prazo ilimitado de existência, de escopo múltiplo de atuação, na qual cada membro mantém sua individualidade legal, participa diretamente das decisões e divide simetricamente com os demais os benefícios e os ganhos alcançados pelos esforços coletivos. Portanto, as redes são compreendidas como um desenho organizacional único, com uma estrutura formal própria, um arcabouço de governança específico, relações de propriedade singulares e práticas de cooperação características. Tais particularidades garantem às redes interorganizacionais condições competitivas superiores aos padrões empresariais correntes.

A SEDAI RS – Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais do Governo do Rio Grande do Sul –, foi o órgão estatal responsável pela implementação dessa prática associativa no Estado Gaúcho, através de uma iniciativa denominada Programa Redes de Cooperação:

¹ Verschoore foi coordenador do Programa Redes de Cooperação, do Governo do Estado do Rio Grande do Sul, programa esse, que completou dez anos em 2010, e tem alcançado ótimos resultados, conforme os dados que se seguem: “No somatório de atividades, desde seu início no ano 2000, constituímos e apoiamos aproximadamente 260 Redes de Cooperação com 5.200 empresas integradas, gerando e/ou mantendo aproximadamente 50.000 postos de trabalho diretos e alcançando, em conjunto, um faturamento anual superior a R\$ 5 bilhões.” (Disponível em: <www.sedai.rs.gov.br>. Acesso em novembro de 2010.).

A idéia central do Programa Redes de Cooperação é reunir empresas com interesses comuns em Redes de Cooperação, constituindo uma entidade juridicamente estabelecida, sem quotas de capital, que mantém a independência legal e a individualidade de cada estabelecimento participante.

A formação de uma Rede permite a realização de ações conjuntas, facilitando a solução de problemas comuns e viabilizando novas oportunidades que isoladamente não seriam possíveis. As empresas integradas conseguem reduzir e dividir custos e riscos, conquistar novos mercados, qualificar produtos e serviços e acessar novas tecnologias, comprovando a idéia de que o todo é maior que a soma das partes.

O Programa tem se destacado pela sua potencialidade no fortalecimento das micro e pequenas empresas (Decreto 45.273 de 04.10.07), por garantir melhores condições de concorrência frente às atuais exigências competitivas dos mercados.²

Embora essas redes empresariais sejam um mecanismo associativo cada vez mais comum no meio empresarial brasileiro, no ordenamento jurídico pátrio (ao contrário do que ocorre em outros países) não há tipificação legal própria que reconheça as redes de cooperação como sociedades personificadas. Assim, no Brasil, essas redes empresariais são normalmente constituídas e regidas pelas normas próprias das associações, uma vez que “nem a sociedade empresarial nem a cooperativa possuem condições jurídicas de abrigar os aspectos gerenciais exigidos pelas redes.” (VERSCOORE, 2006, p. 96).

Luciano Benetti Timm e Carlo Rosito da Silva (2004, p. 101) realizaram exaustiva pesquisa para identificar qual o modelo jurídico existente no ordenamento brasileiro que melhor se adapta ao modelo associativo das redes empresariais. Concluíram esses pesquisadores que “a única forma jurídica capaz de oferecer às redes de empresas uma roupagem legal que não desvirtue suas características são as associações”.

Todavia, embora as redes de cooperação empresarial sejam mecanismo associativo comprovadamente eficaz, e ainda que haja lacunas na legislação brasileira quanto à tipificação jurídica dessas redes empresariais, verifica-se a escassez de estudos e obras sobre o tema, deixando em aberto inúmeros problemas, em especial no que diz respeito à limitação da responsabilidade das sociedades empresárias associadas.

O presente estudo tem por objetivo identificar o regime de responsabilidade dos membros das redes de cooperação pelas obrigações da mesma. Em outros termos, visa responder se os membros desses agrupamentos respondem pelas dívidas deste, caso o mesmo

² Disponível em: <www.sedai.rs.gov.br>. Acesso em novembro de 2010.

não possa pagá-las, ou se as obrigações da rede de cooperação competem somente a ela, não se transmitindo aos seus membros ainda que haja inadimplemento.

Além disso, objetiva-se também investigar a forma como o tema do regime de responsabilidade é tratado nos países em que estes agrupamentos empresariais de cooperação possuem regulamentação jurídica própria, no intuito de verificar qual seria o regime de responsabilidade mais apropriado para ser aplicado na legislação pátria.

Com efeito, no primeiro capítulo procurar-se-á verificar o regime de responsabilidade dos associados pelas obrigações da associação, conforme as normas estabelecidas pela legislação cível, investigando-se principalmente se basta previsão estatutária de não responsabilidade dos associados para caracterizar esse regime, bem como verificando se há ou não necessidade de ser constituído um capital social para a associação. No segundo capítulo verificar-se-á como se deu a evolução histórica do regime de responsabilidade dos sócios nas sociedades empresárias, iniciando-se com os tipos societários mais primitivos até as mais recentes criações legislativas. No terceiro capítulo serão examinados os fundamentos econômicos e jurídico-dogmáticos da limitação da responsabilidade dos sócios pelas obrigações da sociedade. E no quarto, realizar-se-á um estudo de direito comparado, pelo qual serão examinados os regimes de responsabilidade dos membros de agrupamentos empresariais de cooperação em países nos quais há regulação jurídica própria para este tipo associativo, visando compreender como a questão é disciplinada e os resultados alcançados. Concluindo, tentaremos apresentar uma solução juridicamente fundamentada e, ao mesmo tempo, não dissociada da realidade vivenciada pelas sociedades empresárias integrantes das redes de cooperação em suas relações com terceiros.

Deve-se ter presente que neste estudo foram estabelecidos limites precisos, isto é, buscar uma resposta quanto a haver ou não responsabilidade dos membros da rede de cooperação empresarial pelas obrigações da mesma, mas especificamente as redes instituídas segundo o modelo criado no Estado do Rio Grande do Sul. Essa especificação é necessária por razões próprias. O modelo de redes de cooperação gaúcho teve a participação do Governo do Estado que atuou no sentido de fomentar a criação dessas redes, e ampará-las até que as mesmas estivessem consolidadas. Estudos foram realizados e recursos foram investidos para que se estabelecesse um modelo associativo que fosse juridicamente correto e, ao mesmo tempo, condizente com a realidade enfrentada pelo empresário. Dessa forma, há um molde criado para essas redes e observado pelas mesmas, ou seja, há regras que são seguidas, ainda

que não exista um tipo jurídico próprio para personificar o agrupamento de empresários³. Certamente há outras formas utilizadas por empresários para exercerem atividades de cooperação empresarial semelhantes às apresentadas neste estudo, porém, devido à provável diversidade de formas seria inviável analisar a questão objeto desta pesquisa com relação às mesmas.

Dentro destes limites, os métodos utilizados neste trabalho são três: pesquisa na legislação brasileira a fim de identificar se há uma resposta jurídica para a questão levantada; pesquisa de campo, no intuito de conhecer as práticas das redes de cooperação e as perspectivas de seus integrantes; estudo de direito comparado, por meio do qual são analisadas legislações de países estrangeiros nos quais as atividades desses agrupamentos encontram-se reguladas por lei para identificar qual o tipo de regime de responsabilidade adotado.

³ Conforme lição de Fábio Ulhoa Coelho (2012, p. 40-41), empresário é o termo técnico para designar sociedade empresária (erroneamente chamada de empresa) e empresário individual, e os sócios da sociedade são empreendedores (ou investidores), e não empresários. Estes termos serão observados nesta dissertação.

PARTE PRIMEIRA – A LIMITAÇÃO DA RESPONSABILIDADE DOS MEMBROS NAS ASSOCIAÇÕES E NAS SOCIEDADES

1 O REGIME DA RESPONSABILIDADE DO ASSOCIADO PELAS OBRIGAÇÕES DA ASSOCIAÇÃO

1.1 Conceito de associações

Conforme o Código Civil brasileiro, “Constituem-se as associações pela união de pessoas que se organizem para fins não econômicos.” (art. 53). Essa norma jurídica, embora não defina propriamente o que seja associação, é essencial para a sua compreensão.

A associação é, primeiramente, uma pessoa jurídica. Rubens Limongi França (1980, p. 163) ensina que “[...] pessoa jurídica é *a união moral de pessoas reunidas com o objetivo de alcançar um fim comum e reconhecida pelo ordenamento como sujeito de direito*”.

Clovis Bevilacqua (1953b, p. 161) afirma que por pessoas jurídicas “[...] entendem-se aqui os agrupamentos de homens, reunidos para fim cuja realização procuram, tendo vida própria, distinta da dos indivíduos que os compõe [...]”. Bevilacqua (1953, p. 183) afirma ainda que “A consequência imediata da personificação da sociedade é distingui-la, para os efeitos jurídicos, dos membros, que a compõem. Pois que cada um dos sócios é uma individualidade e a sociedade outra, não há como lhes confundir a existência”.

Hans Kelsen entende que a pessoa jurídica é um centro de imputação das normas aplicáveis à sociedade de pessoas. Afirma ele que dentro do contexto jurídico: “A ‘pessoa’ é, simplesmente, uma expressão unitária, personificadora de um feixe de deveres e faculdades jurídicas, isto é, de um complexo normativo” (Kelsen, 1939, p. 53).

Referindo-se à pessoa jurídica como corporação, esse autor ensina (Kelsen, 2009, p. 194):

Uma tal corporação é, em regra, definida como uma comunidade de indivíduos a que a ordem jurídica impõe deveres e confere direitos subjetivos que não podem ser vistos como deveres ou direitos dos indivíduos que formam esta corporação como seus membros, mas competem a essa mesma corporação.

Ainda, definindo pessoa jurídica afirma (Kelsen, 2011, p. 114):

Assim como a pessoa física, também a denominada pessoa jurídica é apenas a expressão unitária de um complexo de normas, isto é, de um ordenamento jurídico, e exatamente daquele que regula a conduta de uma pluralidade de homens.

Com base nesse ensino, portanto, pessoa jurídica pode ser compreendida como um centro de imputação (personificado) de um feixe de normas a ela aplicáveis, vale dizer, como um centro de imputação direitos e obrigações, ou, ainda, como um sujeito de direitos ao qual a legislação destina um conjunto de normas a ele aplicáveis.

A associação é, portanto, uma pessoa jurídica.

A definição de associação, conforme Maria Helena Diniz (2009, p. 252), é a seguinte:

Tem-se a *associação* quando não há fim lucrativo ou intenção de dividir o resultado, embora tenha patrimônio, formado por contribuições de seus membros para a obtenção de fins culturais, educacionais, esportivos, religiosos, beneficentes, recreativos, morais etc. Não perde a categoria de associação mesmo que realice negócios para manter ou aumentar o seu patrimônio, sem, contudo, proporcionar ganhos aos associados, p. ex., associação esportiva que vende aos seus membros uniformes, alimentos, bolas, raquetes etc., embora isso traga, como consequência, lucro para a entidade.

A Associação (*Verein*) é um contrato pelo qual certo número de pessoas, ao se congregarem, coloca, em comum, serviços, atividades, conhecimentos, em prol de um mesmo ideal, objetivando a consecução de determinado fim não econômico (*idealerweise*) ou econômico (*wirtschaftliche Verein*), com ou sem capital, e sem intuítos lucrativos (CC, art. 53). Poderá ter finalidade: *a) altruística* (associação beneficente); *b) egoística* (associação literária, esportiva ou recreativa); e *c) econômica não lucrativa* (associação de socorro mútuo).

Fábio Ulhoa Coelho (2009, p. 249) proporciona uma explicação de associação que convém ser mencionada:

A associação é a pessoa jurídica em que se reúnem pessoas com objetivos comuns de natureza não-econômica. Sempre que um conjunto de pessoas, físicas ou jurídicas, descobrem-se em torno de um mesmo interesse, podem melhor realizá-lo unindo seus esforços. A constituição de uma associação dá mais força a cada uma delas, porque propicia a estrutura apta a racionalizar os recursos empregados na realização do objetivo comum. A Associação de Amigos de Bairro, por exemplo, destina-se a promover aos seus associados melhoria nas condições de segurança urbana da região, bem como servir de porta-voz dos anseios da comunidade perante os órgãos públicos. O Conselho Nacional de Auto-Regulamentação Publicitária (CONAR), outro exemplo, foi constituído por empresas e profissionais ligados à atividade publicitária com o objetivo de julgarem, à luz do código de auto-regulamentação do setor, os anúncios veiculados em TV, rádio, jornal e outros meios, coibindo a

publicidade antiética. Em cada *shopping center*, terceiro exemplo, os locatários das lojas são contratualmente obrigados a se filiar à respectiva Associação de Lojistas, incumbida de realizar campanhas promocionais em certas épocas do ano (Natal, Dia das Mães, Dia das Crianças etc.).

Associação pode ser compreendida, portanto, como um agrupamento de pessoas, físicas ou jurídicas, que se unem, constituindo uma pessoa jurídica, para a consecução de fins não econômicos.

Resta ainda, quanto à definição de associações, uma adequada compreensão da expressão “fins não econômicos”.

Vale observar, com efeito, que a expressão “fins não econômicos”, contida no artigo 53 do Código Civil, ressalvadas opiniões em contrário (ver item 4.8.2), tem o sentido de que a associação não tem por objetivo a distribuição de lucros aos seus associados. Essa expressão diz respeito à finalidade da associação, vale dizer, ao seu objeto social.

Embora a associação não tenha objetivo econômico, pode desenvolver alguma atividade lucrativa para reinvestir os resultados na própria instituição. Assim, um clube esportivo pode manter, internamente, restaurante ou bar, departamento de cultura física, escolinhas, cujos lucros e taxas não são repartidos entre os associados, mas se incluem no patrimônio da entidade. Tais fontes de renda se revelam essenciais à sobrevivência e aprimoramento da corporação, seja para pagamento de funcionários, reposições, pagamentos de alugueis e tudo o mais que for essencial ao seu pleno funcionamento. (NADER, 2009, p. 216-217)

Esse mesmo entendimento é defendido por Sílvio de Salvo Venosa (2007, p. 254-255):

Nada impede que a associação exerça alguma atividade que lhe forneça meios financeiros, sem que com isso se descaracterizem suas finalidades. O exame será muito mais do caso concreto. Assim, por exemplo, uma agremiação esportiva ou social pode cobrar por serviços de locação de suas dependências para eventos; pode vender lembranças e uniformes; pode cobrar pelos serviços de fisioterapia; exames médicos etc. O que importa verificar é se não existe desvio de finalidade.

Para este autor, portanto, o fato de as associações serem constituídas para fins não econômicos não as priva de exercerem atividades que resultem em lucro, desde que sua finalidade não seja a distribuição de lucros aos associados, mas que sejam os lucros aplicados na própria associação.

Menciona ele, ainda, que as associações podem ter “[...] as mais variadas finalidades: [...]”, e conclui afirmando que “Qualquer atividade lícita pode ser buscada por uma associação, como por exemplo, as associações esportivas, [...]” (Venosa 2007, p. 253).

Consoante Caio Mario da Silva Pereira (2005, p. 350):

“[...] sociedade é a que oferece *vantagens pecuniárias aos seus componentes*. Com este critério, classificam-se ainda na categoria de associações aquelas que realizam negócios visando ao alargamento patrimonial da pessoa jurídica, sem proporcionar ganhos aos associados.

Com efeito, a realização de certos atos como venda de refeições aos associados, ainda que gerem lucros, não descaracteriza a finalidade não econômica da associação (PEREIRA, 2005, p. 350), desde que, ressalte-se, tais lucros sejam empregados na associação, uma vez que não há distribuição de lucros entre os associados.

Pode, a associação, obter lucro com suas atividades, sem que isso a descaracterize como tal defende Maria Helena Diniz (2009, p. 251-252). Não poderá, todavia, distribuir tal lucro entre seus associados. “Não perde a categoria de associação mesmo que realiza negócios para manter o seu patrimônio, sem, contudo, proporcionar ganhos aos associados, p. ex., associação esportiva que vende aos seus membros uniformes, alimentos, bolas [...]”.

Semelhantemente Rachel Sztajan (2005b, p. 381), referindo-se às associações afirma que “Quanto a serem destinadas a fins não econômicos, entenda-se que o que não se deseja é a perseguição de lucros para posterior partilha até porque muitas associações têm como objeto (ou escopo) fins que podem ser valorados economicamente”.

Vale observar, ainda, que na Lei n. 9.790, de 23 de março de 1999 (Lei 9.970/1999), que “dispõe sobre a qualificação de pessoas jurídicas de direito privado, sem fins lucrativos, [...]” (Epígrafe da Lei), há uma definição da expressão “sem fins lucrativos” que segue a mesma linha de entendimento dos doutrinadores acima mencionados, e que pode servir de base legal para a compreensão da expressão “fins não econômicos”, *in verbis*:

Art. 1º [...]

§ 1º Para os efeitos desta Lei, considera-se sem fins lucrativos a pessoa jurídica de direito privado que não distribui, entre os seus sócios ou associados, conselheiros, diretores, empregados ou doadores, eventuais excedentes operacionais, brutos ou líquidos, dividendos, bonificações, participações ou parcelas do seu patrimônio, auferidos mediante o exercício de suas atividades, e que os aplica integralmente na consecução do respectivo objeto social.

1.2 O regime de responsabilidade determinado pelo estatuto social

Os artigos 53 a 61 do Código Civil brasileiro contêm normas aplicáveis especificamente às associações. Essas normas são aplicáveis conjuntamente com outras, dentre as quais estão as disposições gerais aplicáveis às pessoas jurídicas, contidas nos artigos 40 a 52 do Código Civil.

No artigo 46⁴ do referido Código, está previsto aquilo que deverá ser declarado no ato constitutivo⁵ da pessoa jurídica de direito privado – associações, sociedades, fundações (art. 44, CC). É importante que se faça uma análise das origens dessa norma para a melhor compreensão de sua aplicação.

Essas regras contidos no artigo 46 já estavam previstas no revogado Código Civil de 1916, no artigo 19, artigo esse cuja redação foi inspirada na Lei n. 173, de 10 de setembro de 1893. Spencer Vampré (1917, p. 19), afirma que “O art. 19 [do Código Civil de 1916] se inspirou no art. 3 da lei n. 173 de 10 de Setembro de 1893 [...]”.

De fato, a Lei n. 173 de 1893, que “[...] regulou as associações de fins não econômicos.” (BEVILAQUA, 1953, p. 174), dispunha em seu artigo 3 que nos estatutos da associação deveria estar declarado “se os associados respondem ou não subsidiariamente pelas obrigações que os representantes da associação contraem expressa ou intencionalmente em nome dela.” (CARVALHO, 1899, p. 377, 575 e 576).

Verifica-se, portanto, que a Lei n. 173 de 1893, a qual estabelecia as normas aplicáveis às associações, que o legislador tomou como modelo o artigo 19 do Código Civil de 1916 dessa lei das associações. Essa lei das associações (Lei n. 173 de 1893) prescrevia, no artigo 3, os itens que deveriam constar no registro civil das associações, ou seja, aquilo que deveria ser declarado obrigatoriamente no estatuto social, e um dos itens é o que veio a ser estabelecido no inciso IV do artigo 19 do Código Civil, que dispunha, *verbis*:

Art. 19. – O registro declarará:

[...]

IV. se os membros respondem, ou não, subsidiariamente pelas obrigações sociais;

⁴ Art. 46. O registro declarará:

I – a denominação, os fins, a sede, o tempo de duração e o fundo social, quando houver;

[...]

V – se os membros respondem, ou não, subsidiariamente, pelas obrigações sociais;

⁵ “O ato constitutivo da associação consiste num conjunto de cláusulas contratuais vinculantes, ligando seus fundadores e os novos associados que, ao nela ingressarem, deverão submeter-se aos seus comandos.” (DINIZ, 2011, p. 273-274)

Fica evidente, portanto, que a norma (Lei 173/1893, art. 3) que deu origem ao inciso V do artigo 46 do Código Civil de 2002 (redação na nota de rodapé n. 1, acima) era aplicada somente às associações.

Clovis Bevilacqua (1953, p. 181), comentado o artigo 19 do revogado Código Civil de 1916 firma:

Tomando por modelo o registro das associações, criado pela lei n.º 173, de 10 de Setembro de 1893, e regulado pelo dec. n.º 1.648, de 12 de Janeiro de 1894, o Código uniformiza o registro das pessoas jurídicas de direito civil. As de direito comercial, sejam de pessoas ou de capitais, serão submetidas ao registro do comércio, pois continuam a reger-se pelo estatuído nas leis comerciais, como declara o art. 16, § 2.º, e já ficou observado no comentário 2 ao artigo antecedente.

Conforme esse comentário de Bevilacqua, o artigo 19, inciso IV, do Código Civil de 1916 aplicava-se às associações, sociedades civis e fundações, pois, com relação às sociedades, “as de direito comercial, sejam de pessoas ou de capitais, serão submetidas ao registro do comércio, pois continuam a reger-se pelo estatuído nas leis comerciais [...]” (BEVILAQUA, 1953, p. 181).

Importante comentário, comparando as normas do Código Civil de 1916 com as do Código Civil de 2002, concernentes às associações, feito por Paulo Nader (2009, p. 218), segundo o qual, as normas aplicáveis às associações foram praticamente mantidas, e houve poucas inovações:

As disposições do Código Bevilacqua praticamente foram mantidas, inovando apenas quando se dispõe sobre a restituição das contribuições dadas à associação. Tal orientação, não consagrada pela Lei Civil anterior, já estava assente na legislação francesa do início do século XX [...]

Essas são, portanto, as origens do inciso V do artigo 46 do Código Civil atualmente em vigor, cuja redação prescreve que nos atos constitutivos das pessoas jurídicas de direito privado deverá ser declarado “se os membros respondem, ou não, subsidiariamente, pelas obrigações sociais”. Essa norma adveio da Lei 173 de 1.893, artigo 3, aplicável especificamente às associações, cujo teor foi repetido pelo legislador do Código Civil de 1916 que a inseriu no artigo 19, inciso IV, inciso o qual tem a mesma redação do referido inciso V do artigo 46 do Código Civil de 2002. Portanto, é possível concluir que essa norma é aplicável às associações.

1.3 Responsabilidade subsidiária

Convém, neste ponto, uma explicação do que seja responsabilidade subsidiária. Fran Martins (2011, p. 169) explica que responsabilidade subsidiária “[...] é uma responsabilidade perante terceiros, pelos compromissos sociais, caso o patrimônio da sociedade seja insuficiente para satisfazer os compromissos assumidos por esta”. Haroldo Verçosa (2010, p. 72-73) explica o regime de responsabilidade subsidiária da seguinte forma:

Neste caso, todos os sócios ou algum tipo deles respondem com seu patrimônio particular de forma ilimitada pelas dívidas da sociedade. Existe apenas uma regra de subsidiariedade em relação ao patrimônio dos sócios e ao da sociedade. Neste sentido, o credor da sociedade necessita esgotar primeiramente o patrimônio daquela antes de poder voltar-se contra o patrimônio particular dos sócios. Estes, entre si, são solidariamente responsáveis, adquirindo aquele que pagou a totalidade da obrigação perante terceiro o direito regressivo contra os demais, para estabelecer-se um equilíbrio baseado em responsabilidade proporcional ao capital de cada um deles.

Quando o regime de responsabilidade de uma pessoa jurídica for o da responsabilidade subsidiária, ocorrerá que, caso essa pessoa jurídica não possa cumprir com suas obrigações (e, após esgotado o seu patrimônio) cada membro dessa pessoa jurídica responderá pelas obrigações da mesma com seu patrimônio pessoal, ou seja, os credores dessa pessoa jurídica poderão satisfazer seus créditos no patrimônio pessoal de quaisquer dos membros dela. Portanto, “sendo subsidiária a responsabilidade dos sócios, somente depois de verificada a insuficiência dos bens sociais, podem os credores da sociedade exigir dos sócios que paguem por seus bens pessoais.” (BEVILAQUA, 1918, p. 139).

1.4 O regime de responsabilidade do associado pelas obrigações da associação

1.4.1 A previsão estatutária de não responsabilidade subsidiária dos associados

A principal questão a ser respondida neste capítulo é se nas associações há, ou não, responsabilidade subsidiária dos membros da associação pelas obrigações sociais da mesma.

Os doutrinadores, em sua maioria, não abordam diretamente essa questão. Vale mencionar que no Código Civil de 2002 não há menção expressa se há ou não responsabilidade subsidiária dos membros da associação pelas obrigações sociais desta.

Contudo, os doutrinadores que abordam essa questão são unânimes em afirmar que não há responsabilidade dos membros da associação pelas obrigações sociais desta.

Para Agostinho Alvim (1968, p. 149-151), o regime de responsabilidade da associação dependerá do que prescrever o estatuto social da mesma. Ou seja, se no estatuto constar que os membros da associação responderão subsidiariamente pelas obrigações da mesma, esse será o regime de responsabilidade, vale dizer, responsabilidade subsidiária dos associados. Em contrapartida, se no estatuto social constar que os membros da associação não responderão subsidiariamente pelas obrigações desta, esse será o regime de responsabilidade, vale dizer, não haverá responsabilidade subsidiária dos associados pelas obrigações da associação.

Clovis Bevilacqua (1918, p. 138), comentando o artigo 19, inciso IV, do Código Civil 1916⁶, aplicável às associações, conforme já referido, afirma: “Se o contrato social declarar que os sócios não respondem, subsidiariamente, pelas dívidas sociais, os credores terão de se contentar com os bens da sociedade, sejam ou não suficientes para a solução das dívidas”.

Em outra lição, o mesmo autor ensina que nas associações é opção dos associados decidir pelo regime de responsabilidade subsidiária, ou não (Bevilacqua 1953b, p. 166-167):

Tambem nas associações, personificadas de accôrdo com a lei de 10 de Setembro de 1983 (e hoje com o Codigo Civil, art. 18, IV), é admissivel a responsabilidade subsidiaria dos respectivos membros, sem que por esse facto se altere a personalidade da associação.

⁶ Art. 19. O registro declarará:

I – a denominação, os fins e a sede da associação ou fundação;

[...]

IV – se os membros respondem, ou não, subsidiariamente pelas obrigações sociais;

Verifica-se pela expressão *admissível*, usada por Bevilacqua acima, que os membros da associação podem optar por não responderem subsidiariamente pelas obrigações sociais da mesma, ou optar por responderem subsidiariamente, ou seja, “[...] é admissível a responsabilidade subsidiária dos respectivos membros, [...]”.

Fábio Ulhoa Coelho (2009, p. 242) entende que não há responsabilidade subsidiária dos associados pelas obrigações da associação, embasando-se no princípio da autonomia patrimonial entre pessoa jurídica e seus integrantes, utilizando-se, para melhor explicar, da associação como exemplo:

Em decorrência da autonomia patrimonial da pessoa jurídica, as obrigações desta não são, em princípio, imputáveis aos seus membros. **Como já assentado, os integrantes da pessoa jurídica (os associados da associação, sócios da sociedade ou instituidor da fundação) não respondem, em regra, pelas obrigações desta, porque são sujeitos de direito distintos, autônomos, inconfundíveis.** Se pertenco a um clube (associação), sou devedor da contribuição destinada à sua manutenção. Se não a pago, posso ser cobrado, inclusive judicialmente, pelo clube. Mas nenhum credor do clube pode acionar-me para receber seu crédito. **Como não se confundem a pessoa jurídica da associação e as pessoas de seus membros, os associados, o credor do clube não é meu credor. Meu patrimônio não pode ser objeto de constrição judicial para atender obrigação que não é minha, mas de outra pessoa, a pessoa jurídica do clube.** (Grifo nosso)

Convêm-nos um breve esclarecimento sobre o princípio da autonomia patrimonial das pessoas jurídicas na legislação cível atual. A autonomia patrimonial das pessoas jurídicas, é um princípio jurídico pelo qual compreende-se haver uma distinção entre o patrimônio da pessoa jurídica e o de seus membros. Isto é, a pessoa jurídica possui patrimônio próprio, distinto do patrimônio de seus membros, assim como cada membro possui patrimônio pessoal distinto do da pessoa jurídica. Dessa forma, a pessoa jurídica responde por suas dívidas com seu próprio patrimônio, e o patrimônio de seus membros não pode, em princípio, ser atingido pelas dívidas da pessoa jurídica.

Em decorrência do princípio da autonomia da pessoa jurídica, é ela (e não os seus integrantes) que participa dos negócios jurídicos de seu interesse e titulariza os direitos e obrigações decorrentes. Também é ela quem demanda e é demandada em razão de tais direitos e obrigações. Finalmente é apenas o patrimônio da pessoa jurídica (e não o de seus integrantes) que, em princípio, responde por suas obrigações. (COELHO, 2009, p. 235)

No Código Civil de 1916 o princípio da autonomia patrimonial das pessoas jurídicas era expresso, vale dizer, estava prescrito como norma jurídica no artigo 20⁷. No Código Civil de 2002 esse princípio, embora não se encontre expressamente previsto, está implícito⁸, isto é, pode ser deduzido pela interpretação de um conjunto de normas prescritas no Código Civil de 2002.

Corroborando esse entendimento, Arruda Alvim (2004, p. 33) afirma:

Demonstrou-se, portanto, sem desfalecimento, que sócio ou associado não é igual à pessoa jurídica (quanto mais não fosse, basta ler o art. 20 do Código Civil brasileiro de 1916, cuja regra, ainda que não repetida no diploma de 2002, é de total e irrestrita existência no ordenamento) [...]"

Referindo-se, ainda, ao artigo 20 do Código Civil de 1916 (nota de rodapé n. 5, acima), o mesmo afirma (Alvim 2004, p. 23):

Observe-se, ainda, que embora o dispositivo transcrito não tenha sido repetido pelo novo Código Civil brasileiro, a regra entre autonomia entre pessoa jurídica a pessoas físicas que a compõem subsiste amplamente no sistema jurídico. Já há no Congresso Nacional projeto de lei inserindo explicitamente no texto em que se disciplina a desconsideração da pessoa jurídica, a antiga regra do art. 20 do Código Civil de 1916, pois que a desconsideração da pessoa jurídica pressupõe que essa configura uma realidade, inconfundível, com a das pessoas que a compõem. É, justamente, a desconsideração que leva a que – em casos especiais e delineados na lei – se possa transpor o âmbito da pessoa jurídica para se chegar à esfera dos que a compõem.

Semelhantemente, Fábio Ulhoa Coelho (2009, p. 235-236) entende estar o princípio da autonomia patrimonial das pessoas jurídicas implícito no Código Civil de 2002:

O princípio da autonomia patrimonial das pessoas jurídicas, como dito, encontrava-se, no Código Civil anterior, expresso num dispositivo que afirmava não se confundirem elas com seus integrantes. Na lei atual não se encontra reproduzido tal dispositivo. **A autonomia, e suas implicações acima delineadas, porém, decorre da interpretação sistemática de diversas normas. O art. 46, V, por exemplo, estabelece que um dos elementos constantes no registro civil da pessoa jurídica é a existência ou não de responsabilidade subsidiária dos seus membros pelas obrigações dela;** o art. 1.052 restringe a responsabilidade de cada sócio da sociedade limitada ao valor de suas quotas, e assim por diante. **Diversos dispositivos do Código Civil reforçam a adoção, pelo direito civil brasileiro, do princípio da autonomia da pessoa jurídica.** É exemplo,

⁷ Art. 20. As pessoas jurídicas têm existência distinta da dos seus membros.

⁸ “**IMPLÍCITO**. 1. Tácito. 2. O que não está expresso por palavras. 3. Subentendido. 4. O que é implicado pelo que se enuncia, mas não é ele próprio expressamente enunciado (Lalande). 5. Obscuro. 6. Deduzido. (DINIZ, 2005, p. 903)

assim, de um princípio não expresso, revelado pela doutrina a partir dos dispositivos legais do ordenamento jurídico, para informar a interpretação e aplicação das normas que o compõem (Cap. 3, item 3).” (p. 235-236, grifo nosso)

Nesse mesmo sentido é o entendimento de Paulo Nader (2009, p. 185):

Universitas distat a singulis. Pelo fato as pessoas jurídicas possuem personalidade própria, a existência destes entes não se confunde com a de seus membros. O Código Civil de 2002, por desnecessário, não reproduziu a norma do art. 20 do Código Bevilacqua, que dispunha “as pessoas jurídicas têm existência distinta da de seus membros”. Tal princípio é imanente à personalidade jurídica, constituindo um *bis in idem* a sua explicação.

Verifica-se, portanto, que a autonomia patrimonial das pessoas jurídicas subsiste no Código Civil atual.

Ainda quanto ao regime de responsabilidade dos membros das associações, e adentrando na questão da autonomia patrimonial das pessoas jurídicas, Rubens Limongi França (1980, p. 175-176) entende que não há responsabilidade subsidiária dos membros da associação pelas obrigações desta.

Tendo tido início a vida jurídica das sociedades ou associações civis, ela se desenrola sobretudo em função do princípio básico de que *a sua existência é distinta da dos seus membros.*

[...]

Cumprе entretanto esclarecer que o evolver da existência jurídica das sociedades civis deve atentar para os elementos básicos de sua estrutura, devidamente consignados nos estatutos (Cód., art. 19, ns. I-IV).

[...]

Diferenciando-se as pessoas jurídicas dos indivíduos que a compõem, como vimos, êstes não respondem, em princípio, pelas obrigações da associação. Os estatutos porém podem estabelecer derrogação a êsse princípio. Do mesmo modo, perante o ordenamento, não é essa uma regra absoluta, por quanto, como em várias espécies de sociedade, os sócios, e especialmente os diretores, respondem subsidiariamente por aquelas obrigações (art. 1.296). (Grifo nosso)

Limongi França, conforme observado, entende não haver responsabilidade dos associados pelas obrigações da associação e considera a não responsabilidade subsidiária dos membros da associação com princípio, isto é, fundamento a ser observado como regra geral, e ressalta que esse princípio pode ser derogado pelos associados.

Uma das abordagens mais completas sobre o tema ora investigado encontra-se na obra de Rafael de Barros Monteiro Filho (2010, p. 712-717). Referindo-se ao artigo 46, inciso V, do Código Civil de 2002 (nota n. 1), o autor afirma que o Código Civil silencia quanto à

existência ou não de responsabilidade subsidiária dos associados pelas obrigações da associação perante terceiros. Esclarece que tal silêncio do legislador se dá por não haver necessidade de menção expressa a esse respeito, uma vez que, em razão da natureza das atividades (de fins não econômicos) desenvolvidas pela associação, é dispensável essa cautela jurídica. Vale dizer, em razão da finalidade não econômica da associação, esta apresenta baixo risco de danos a terceiros, o que torna desnecessário, segundo o autor, responsabilizar subsidiariamente os associados. Este doutrinador entende que a preocupação do legislador com essa responsabilização está diretamente relacionado ao grau de risco que essa pessoa jurídica representa a terceiros. Ou seja, o autor defende que quanto maior for o risco que a atividade da pessoa jurídica evidenciar, tão maior deverá ser a preocupação do legislador com a responsabilização subsidiária de seus membros. Esse é, em suma, o entendimento do referido autor (MONTEIRO FILHO, 2010, p. 712-717), que será melhor desenvolvido nos próximos parágrafos para sua efetiva compreensão.

Examinando a questão do regime de responsabilidade dos membros da associação pelas obrigações desta, o mesmo autor contextualiza sua análise referindo-se ao disposto no inciso V do artigo 46 do Código Civil, que “prescreve o esclarecimento, no Registro Público, sobre a responsabilidade dos membros da pessoa jurídica, pelas obrigações sociais desta, isto é, pelas suas obrigações perante terceiros.” (MONTEIRO FILHO, 2010, p. 712).

Em seguida, ele mesmo discorre sobre os motivos que levaram o legislador a tratar desse tema:

Na verdade, tal ordem de indagação põe-se naturalmente, diante da própria definição de pessoa jurídica, que supõe, em decorrência de sua autonomia patrimonial, a existência de uma responsabilidade distinta da dos seus membros. (MONTEIRO FILHO, p. 712-713).

Ou seja, abordou a questão da autonomia patrimonial da pessoa jurídica (caracterizada pela distinção entre o patrimônio dos associados ou sócios e o patrimônio da respectiva pessoa jurídica, v. item 1.4), o que resulta em “uma responsabilidade distinta da dos seus membros.” (MONTEIRO FILHO, 2010, p. 713).

Observou também, o motivo da formação do grupo que compõe a pessoa jurídica, qual seja “a realização de um objetivo comum”, pelo qual o grupo, personalizado, “adquire autonomia volitiva e patrimonial” (MONTEIRO FILHO, 2010, p. 713):

O que deve ser ressaltado em primeiro lugar é o móvel da formação do agrupamento, justamente o que lhe concede individualidade orgânica, qual seja, a realização de um objetivo comum. Em razão dele, a coletividade

adquire autonomia volitiva e patrimonial, preenchendo por essa forma as condições básicas para receber o sopro vital da personalização.

E continua sua análise afirmando que a atividade desenvolvida pela pessoa jurídica coloca esta em contato com outras pessoas, físicas ou jurídicas, o que, considerando-se os interesses próprios daquela, acarreta em possível “confronto de interesses”. Diante disso, surge a preocupação do legislador com o tema, uma vez que havendo relação entre pessoas com interesses distintos e contrapostos, há necessidade de serem criadas normas que estabeleçam garantias a essas pessoas. Garantias essas que merecem maior atenção do Estado na medida em que a atividade apresente maior grau de risco de prejuízo a terceiros (MONTEIRO FILHO, 2010, p. 713-714).

A existência de outros interesses, contrapostos aos da pessoa jurídica, importa em limites e restrições à sua atividade e ao próprio modo de sua organização. Alguns desses limites, pela sua relevância, estão previstos na própria lei, tal como se dá com certos deveres e obrigações concernentes à atividade empresarial.

Uma dessas obrigações é, precisamente, a de responderem os membros de sociedades subsidiariamente, em maior ou menor medida, pelos débitos da pessoa jurídica. Trata-se de uma obrigação de conteúdo sociopolítico, sujeita a disposições legais de ordem pública, as quais objetivam conformar a atividade produtora de bens e serviços às “exigências do bem comum”.

[...]

Ora, é fácil perceber que o grau de intensidade da preocupação do estado com a atividade negocial dos entes abstratos varia de acordo com o nível de sua hostilidade para com o interesse público, ou com a probabilidade de dano aos interesses daqueles que com eles entram em contato.

O risco que ocorram efeitos indesejáveis ao bem público condiciona-se ao tipo de atividade negocial, tanto que será mais ou menos grave, conforme a intensidade do caráter egoístico do interesse do sujeito. Portanto, se há previsão de efeitos hostis, que possam afetar negativamente os vários interesses aglutinados em torno da pessoa jurídica (por exemplo, os dos membros, dos seus funcionários, consumidores, agentes estatais, credores etc.), a própria ordem jurídica acolhe um sistema de controle, por meio do qual impõe limites ou restrições às atividades das pessoas, físicas ou jurídicas, dentre os quais a obrigação de sanar os males inerentes aos efeitos indesejáveis. (MONTEIRO FILHO, 2010, p. 713-714)

O que se pode inferir dessas afirmações, no que diz respeito à imputação ou não da responsabilidade subsidiária aos membros de pessoa jurídica (de direito privado), é que o legislador procurou estabelecer um liame entre a possibilidade de responsabilizar subsidiariamente o membro de pessoa jurídica (por obrigações sociais desta) com o grau de risco de danos a terceiros que essa pessoa jurídica apresenta.

É na empresa que se verificam os maiores riscos de que esses males aconteçam, pois a busca do lucro supõe necessariamente o interesse egoístico do empresário, exatamente o interesse que corresponde ao móvel da atividade empresária. Vale dizer, não existe atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou serviços (art. 966 do Código Civil) sem o intuito de lucro máximo e, assim, sem o risco de que, ao invés do ganho, ocorram prejuízos e danos, com a consequente necessidade da indicação de quem deva suportá-los. (MONTEIRO FILHOS, 2010, p. 715)

Considerando ainda a questão teleológica (vale dizer, a finalidade da norma) que fundamenta a possibilidade de serem responsabilizados subsidiariamente os integrantes de pessoa jurídica, conclui que esse fundamento é o risco existente na atividade empresarial de causar danos aos bens daqueles com os quais ela tem algum tipo de contato ou relação. Assim, as pessoas jurídicas que exercem atividades com maior potencial de danos a terceiros, merecem maior rigor do legislador no sentido de mitigar a autonomia patrimonial da pessoa jurídica e seus membros.

A conclusão que se retira dessas considerações é a de que, onde a atividade comercial da pessoa jurídica se mostre com menor potencial lesivo aos interesses outros que não os seus próprios e os de seus membros, isto é, onde se mostre menos arriscada, pequena ou nenhuma será a necessidade da responsabilização subsidiária dos integrantes da corporação, como pequena ou nenhuma será a preocupação do legislador com esse aspecto do regime jurídico dos entes morais. (MONTEIRO, 2010, p. 716)

Considerando-se isso, o autor conclui que não há responsabilidade subsidiária dos associados pelas obrigações da associação. Isso se dá porque, conforme o seu raciocínio aqui desenvolvido e explanado, nas associações, nas quais não há finalidade econômica em seu objetivo social, vale dizer, os associados não visam a partilha de lucros obtidos pelas atividades da associação, os riscos de danos a terceiros são baixos. Portanto, considerando-se o baixo potencial de danos a terceiros que a associação apresenta, justifica-se a não responsabilização subsidiária, dos associados, pelas obrigações da associação.

Nas associações, as pessoas reúnem-se para fins não econômicos (art. 53 do Código Civil), sem a intenção, portanto, de partilhar entre si os resultados da atividade do grupo, ou seja, os lucros ou as perdas (art. 981). Como é baixo o nível egoístico dos interesses em jogo, como também o grau de risco da atividade, os associados, em princípio, não têm o dever de responder subsidiariamente perante terceiros, com seus patrimônios particulares, pelas obrigações sociais não cumpridas.

Por essa razão, diferentemente do que ocorre com as sociedades, o legislador nem se preocupa em dispor sobre uma tal eventualidade. (MONTEIRO, 2010, p. 716)

Ainda, considerando-se esse entendimento que a possibilidade de responsabilização subsidiária de integrantes de pessoa jurídica por obrigações sociais desta, está diretamente ligada ao grau de risco de essa pessoa jurídica causar danos, por meio de suas atividades, a terceiros (às pessoas físicas ou jurídicas) que aquela pessoa jurídica tem contato ou relação, Barros Monteiro Filho (2010, p. 716) entende que “[...] no silêncio da declaração ao Registro Público, entende-se que os associados não respondem de modo algum, além das contribuições estatutariamente previstas, pelos débitos da pessoa jurídica para com terceiros”.

Por fim, o doutrinador (MONTEIRO FILHO, 2010, p. 717) faz menção a duas exceções pelas quais há possibilidade de responsabilização dos associados pelas obrigações da associação, quais sejam: (i) por abuso da personalidade jurídica e a consequente desconsideração da personalidade conforme previsto no artigo 50 do Código Civil; (ii) por expressa previsão, no estatuto social, de responsabilidade subsidiária dos associados nos termos do inciso V do artigo 46 do mesmo diploma legal.

Conclui-se, portanto, que não há responsabilidade subsidiária dos associados pelas obrigações da associação, bastando para tanto ser mencionado em seu estatuto social, com fundamento no artigo 46, inciso V do Código Civil, que os associados não responderão subsidiariamente pelas obrigações da associação.

1.4.2 A desnecessidade de constituição de capital social

Primeiramente é necessário que se compreenda o que seja capital social. Alfredo de Assis Gonçalves Neto (2010, p. 325-326) define capital social da seguinte forma:

O capital social, assim, representa a soma dos valores em dinheiro das contribuições (em bens ou em dinheiro contado) que os sócios trazem para formar o patrimônio da sociedade, seja no momento de sua constituição, seja em virtude de deliberações posteriores que o aumentem pelo ingresso de novos recursos ou que o reduzam, quer por perda significativa do mesmo patrimônio, quer por se revelar excessivo aos fins sociais. Não ocorrendo nenhuma deliberação (ou seja, nenhuma manifestação de vontade da sociedade, pela pessoa de seus sócios) no sentido de aumentar seu capital social (aumentar ou diminuir), ele permanecerá sempre estável, como referencial do patrimônio que os sócios reputam dever possuir a sociedade para dar conta do objeto ajustado no contrato social.

Este autor também distingue capital social de patrimônio social, ensinando que capital social corresponde ao valor disponibilizado pelos membros de uma sociedade empresária quando da sua constituição, para a execução dos fins sociais dessa sociedade. Patrimônio, diversamente, corresponde ao conjunto de bens que a sociedade possui ao longo do exercício de suas atividades, conjunto de bens esse que poderá variar para mais ou para menos que o registrado como capital social, dependendo do desempenho da sociedade, isto é, se ela tem lucro ou prejuízo. “Já, o capital social é um valor que permanente, uma cifra fixa que se mantém como referencial do valor, não do patrimônio de cada dia, mas da massa patrimonial que os sócios reputaram ideal para a sociedade atuar.” (Gonçalves Neto 2010, p. 326).

“Capital social”, segundo Rubens Requião (2011, p. 462), “é a soma representativa das contribuições dos sócios. Pode o capital ser constituído em *dinheiro* – a que os franceses chamam de *apport en numeraire* – ou em *bens* – *apport en nature*”. Requião (2006, p. 405) afirma, ainda, que o capital social não se confunde com o patrimônio da sociedade, e que o capital social constitui-se num “fundo inicial, patrimônio originário” que a sociedade possui para iniciar suas atividades.

Não se pretende neste item examinar profundamente as definições de capital social, mas tão somente apresentar uma conceituação para o leitor não familiarizado com o termo.

Quanto a haver ou não necessidade de ser constituído capital social para a associação, o Código Civil, aparentemente, não deixa claro. O Código Civil, num capítulo que trata das disposições gerais aplicáveis às pessoas jurídicas, no artigo 46, *caput*⁹, prescreve que “O registro declarará:”, e logo em seguida, no inciso I, acrescenta: “a denominação, os fins, a sede, o tempo de duração e o fundo social, quando houver;”. Pelo artigo 46 do Código Civil, aplicável às pessoas jurídica em geral, ressalte-se, pode haver ou não capital social na pessoa jurídica de direito privado, que, conforme já visto, pode referir-se às associações, bem como às fundações, sociedades empresárias. O exame desse artigo, portanto, não responde à indagação de haver ou não necessidade de ser constituído capital social para as associações.

No artigo 54, incisos I a VII, do Código Civil, aplicável especificamente às associações, há a relação das cláusulas que o estatuto da associação deverá conter. Não há, nesse artigo, nenhuma exigência de que a associação deverá constituir capital social. Há apenas a exigência de que se declare, no estatuto, “as fontes de recursos para sua manutenção;” (inciso V, do art. 54).

⁹ “**CAPUT**. *Termo latino*. Cabeça. Palavra usada para indicar o início; assim, quando se diz art. 100, *caput*, quer dizer art. 100, no início.” (DINIZ, 2005, p. 591)

Por meio de uma análise conjunta dos dois dispositivos legais acima mencionados, o artigo 46, inciso I e o artigo 54, inciso V, ambos do Código Civil vigente, pode-se chegar à conclusão de que não há necessidade da constituição de capital social para as associações. Parece ser essa a interpretação mais adequada. Contudo, para deixar a questão livre de dúvidas, convém que seja verificado o que a doutrina diz a esse respeito.

Clovis Bevilacqua (1953, 177), escrevendo sob a vigência do revogado Código Civil de 1916, afirma que “Toda pessoa jurídica, por isso mesmo que o é, tem capacidade para adquirir patrimônio. A posse dêste, porém, não é condição para a sua existência”.

O autor põe em cheque o entendimento, predominante em outros tempos, de ser condição de existência da pessoa jurídica a constituição de um patrimônio próprio, e defende a ideia de não ser necessária a preexistência de patrimônio para a constituição de uma pessoa jurídica, mas tão somente a capacidade e possibilidade de vir a tê-lo, mas, não necessariamente para todos os tipos associativos.

É certo que dominou, por algum tempo, na doutrina, a suposição de que a posse de um patrimônio próprio era um dos pressupostos jurídicos da existência das pessoas jurídicas; mas, á proporção que a intelligencia foi penetrando mais fundo nesta modalidade do ser jurídico, que a sciencia foi illuminando esta região outr’ora mal explorada, a noção se foi alargando accentuando, desprendendo de preconceitos, emergindo nitida em plena luz, e hoje é principio assente que, se a pessoa jurídica *é sempre capaz* de adquirir um patrimonio, *a preexistencia deste nem sempre é necessaria para que ella se constitua*. O patrimonio não é pre-supposto conceitual de sua existencia. (BEVILAQUA, 1953b, p. 149)

Com efeito, demonstra a desnecessidade de haver patrimônio em determinadas pessoas jurídicas, como, por exemplo, as associações. Isto é, o autor afirma que dependendo dos fins da pessoa jurídica, esta pode funcionar regularmente sem possuir um patrimônio próprio.

Muitas sociedades scientificas e literarias, assim como outras de fins ideaes, podem dispensar um patrimonio realizado, porque podem conseguir os seus fins, dispensando essa base economica. Já não me quero referir ás comporações de mendicantes, tão comuns outr’ora, mas supponha-se que um grupo de dedicados amantes da instrucção publica toma a seu cargo diffundil-a pelos methodos mais aperfeiçoados, e, para dispôr de melhores elementos de exito, se constitue numa associação regularmente organizada, com seus estatutos, onde os fins sociaes e as funcções dos socios sejam bem determinadas. Que necessidade ha de um patrimonio para que essa associação possa obter personalidade juridica? Nessas e em outras sociedades, como as religiosas, o patrimonio é um elemento secundario, e póde, conforme as hypotheses, ser dispensavel. (BEVILAQUA, 1953b, p. 150)

Complementando seu entendimento afirma que em razão da finalidade não econômica da associação, esta pode subsistir sem possuir patrimônio (Bevilaqua 1953, p. 187):

As associações de fins não econômicos não se extinguem por falta ou deficiência de capital, por falência, incapacidade, morte ou renúncia de um dos sócios (art. 1.399, parágrafo único).

É certo que o patrimônio é necessário ao desenvolvimento da atividade social, mas não tendo a sociedade fins interesseiros, basta-lhe a aptidão para adquirir patrimônio, restaurar o esgotado, e trabalhar para a consecução de seu objetivo de ordem ideal.

Esta mesma posição é sustentada por Sílvio de Salvo Venosa (2007, p. 237), o qual entende o patrimônio como elemento não essencial da pessoa jurídica:

Não é obrigatória a existência de patrimônio na pessoa jurídica. Para as fundações o patrimônio é essencial, o que não ocorre com as corporações.

Para que a pessoa jurídica exista não é necessário que tenha patrimônio; basta-lhe a possibilidade de tê-lo. Ademais, a atividade patrimonial, dependendo da finalidade social, não é essencial, pois pode exaurir-se independentemente da existência de patrimônio. Assim, pessoas destinadas a confraternização, assistência, propaganda podem ter vida jurídica sem terem patrimônio.

Não devemos confundir capacidade patrimonial com a existência de um patrimônio (Ferrara, 1958:63). Se examinarmos os estatutos de algumas corporações, veremos que se constituem sem qualquer patrimônio inicial, mas sempre com a possibilidade de vir a tê-lo.

Para este autor, portanto, há certos tipos de pessoas jurídicas, conforme os fins sociais destas, que podem desenvolver suas atividades sem a necessidade de um patrimônio.

Semelhante entendimento é defendido por Paulo Nader (2009, p. 183), para quem o patrimônio não é elemento essencial para a constituição da pessoa jurídica:

Embora alguns juristas arrolem o *patrimônio* como elemento essencial às pessoas jurídicas, uma vez que a realização dos fins sociais exige um mínimo de recursos materiais, autores de nomeada, como Francesco Ferrara, expõem um ponto de vista oposto, reconhecendo não ser imprescindível o patrimônio já no momento da criação da pessoa jurídica. Para Clóvis Bevilaqua o patrimônio não é pressuposto conceptual e vigora o princípio que “*a pessoa jurídica é sempre capaz de adquirir um patrimônio, a preexistência deste nem sempre é necessária para que ela se constitua*”. O jurista Giorgio Giorgi sustenta que órgãos públicos, como Conselhos de Estado, Tribunais Judiciários, Paralamentos, não possuem personalidade jurídica, embora elevada a sua posição na hierarquia dos poderes públicos, justamente por sua ausência de patrimônio próprio. O pensamento de Giorgio Giorgi corresponde ainda a uma época de menos luzes na doutrina das pessoas jurídicas.

Maria Helena Diniz afirma expressamente não ser necessário às associações a constituição de um capital social, *in verbis*:

A Associação (*Verein*) é um contrato pelo qual certo número de pessoas, ao se congregarem, coloca, em comum, serviços, atividades, conhecimentos, em prol de um mesmo ideal, objetivando a consecução de determinado fim não econômico (*idealerweise*) ou econômico (*wirtschaftliche Verein*), **com ou sem capital**, e sem intuítos lucrativos (CC, art. 53). Poderá ter finalidade: *a) altruística* (associação beneficente); *b) egoística* (associação literária, esportiva ou recreativa); e *c) econômica não lucrativa* (associação de socorro mútuo).” (p. 252, grifo nosso)

Consoante a autora, portanto, não é necessária a constituição de um capital social para as associações.

Vale observar, por fim, que doutrinadores atuais, baseados na legislação vigente, e referindo-se exclusivamente às sociedades empresárias, entendem que, para estas o capital social é necessário. Dentre esses doutrinadores está Modesto Carvalhosa (2005, p. 61), o qual, referindo-se às sociedades empresárias afirma o que se segue:

O *capital social*, expresso em moeda corrente, deve constar do contrato social. Este elemento não era requerido pelo art. 302 do Código Comercial de 1850, mas o art. 53, III, c, do Decreto n. 1.800/96, o exigia. O Código Civil de 2002 passa a exigí-lo, esclarecendo que poderá ser formulado por qualquer espécie de bens suscetíveis de avaliação pecuniária.

Essa exigência legal de constituição de capital social aplica-se somente às sociedades empresárias, ressalte-se.

Considerando-se, portanto, as disposições legais examinadas no início deste item, corroboradas pela doutrina, conclui-se que para as associações não há necessidade de constituição de um capital social.

2 O REGIME DE RESPONSABILIDADE DOS SÓCIOS NAS SOCIEDADES: evolução histórica

Atualmente, dentre os tipos societários existentes, aqueles nos quais não há limitação da responsabilidade dos sócios estão quase em desuso. Pouquíssimas são atualmente as sociedades em nome coletivo – cuja responsabilidade dos sócios é (subsidiariamente à sociedade) solidária e ilimitada –, assim como são poucas as sociedade em comandita, simples ou por ações – nas quais há sócios com responsabilidade limitada e ilimitada (que respondem pelas obrigações da sociedade) (item 2.4).

A sociedade limitada e a sociedade anônima são, de longe, os tipos societários que mais se verifica na atualidade. Não por acaso, nessas sociedades os sócios não respondem, em princípio, pelas obrigações da sociedade, ou seja, se a sociedade não puder cumprir com suas obrigações financeiras, os credores da sociedade não poderão satisfazer seus créditos no patrimônio dos sócios.

A limitação da responsabilidade dos sócios é fruto de uma evolução consideravelmente longa do Direito, que se deu durante alguns séculos, desde a Baixa Idade Média até o final do século XIX.

É importante a compreensão histórica de uma norma para o adequado entendimento de sua aplicação no presente. Por isso, é válida uma investigação da origem e evolução tanto da limitação da responsabilidade dos sócios quanto da responsabilidade subsidiária.

No Direito Romano, uma citação de Domitius Ulpianus, no Digesto de Justiniano (D, 3, 4, 7 pr.), demonstra a existência de distinção patrimonial (item 1.4) entre uma sociedade e seus membros (KASER, 1999, p. 476):

Si quid universitati debetur, singulis non debetur; nec quod debet universitas singuli debent: Se se deve algo à corporação, não se deve a cada um (dos seus membros); nem o que a corporação deve, o deve cada um (dos membros).

Esta norma, do Digesto de Justiniano, aplicava-se aos municípios e às associações (KASER, 1999, p. 118).

Sobre as associações, Alexandre Correia (1949, p. 35) afirma:

Os *collegia*, chamados também *universitates*, *societates*, *corpora*, são corporações, i. é., associações de pessoas com um escopo comum. Conhecem-se vários tipos de *collegia*: associações com fins religiosos,

corporações de artes e ofícios, sociedades com fins esportivos e com fins lucrativos, como p. ex., as *societates publicanorum* para a arrecadação dos impostos, *corpora aurifodinarum vel argentifodinarum vel salinarum* para a exploração de minas de ouro, prata, sal.

O conceito de pessoa jurídica atual (item 1.1) não era conhecido no Direito Romano. De fato, o termo pessoa jurídica não era empregado nem mesmo pelo Direito Romano, que se utilizava das expressões “*universitas, corpus* ou *collegium*” para definir esse ente associativo (MEIRA, 1971, p. 127)), que para os romanos significavam coletividade, e não pessoa jurídica (CRETELLA JÚNIOR, 2010, p. 64).

Segundo Sílvio A. B. Meira (1971, p. 127), “As *universitates* são comumente classificadas em *universitates personarum* e *universitates rerum* (conjunto de *personas* ou *bens*)”.

Dentre as *universitates personarum* (conjunto de pessoas) havia as corporações de direito privado, as quais eram grupos com fins comerciais, religiosos ou recreativos (MEIRA, 1971, p. 130).

Embora a compreensão de pessoa jurídica para os antigos romanos não fosse a mesma que existe na atualidade, o Direito Romano já reconhecia distinções entre a coletividade e o individual e a coletividade.

Segundo *Cujac*, três características distinguem as *universitates* das pessoas de seus integrantes:

- 1.^a) – Como pessoa jurídica, são independentes dos indivíduos que as constituem. Os indivíduos podem ser substituídos ou sofrer modificações em seu estado, sem que isso afete a existência da pessoa jurídica.
- 2.^a) – Os indivíduos, que constituem a pessoa jurídica, não têm nenhum direito sobre os seus bens. Não são proprietários das terras e casas que pertencem à entidade. Também não são responsáveis pelas suas dívidas.
- 3.^a) – Se a pessoa jurídica comparecer em juízo, aquele que a representar não age em nome de seus integrantes. (MEIRA, 1971, p. 125-126)

O que se pode inferir dessa breve análise do Direito Romano é que, embora não houvesse compreensão propriamente dita de pessoa jurídica nesse período, verificava-se já uma distinção patrimonial entre a coletividade e seus membros, de forma que não havia responsabilidade subsidiária (item 1.3) destes pelas obrigações daquela.

Mudança significativa quanto ao regime de responsabilidade subsidiária dos membros de sociedades empresárias (então chamadas de sociedades comerciais) surgiu na Idade Média.

Verifica-se que a solidariedade passiva dos sócios das sociedades empresárias para com as dívidas destas (ou seja, se a sociedade não tivesse recursos para cumprir com suas

obrigações, os credores poderiam satisfazer seus créditos no patrimônio particular de qualquer um dos sócios) originou-se, principalmente, por meio de dois pressupostos que pareciam ser adequados à realidade social e comercial da Idade Média.

Primeiramente, porque pela situação econômica e comercial da época tendia-se a considerar a solidariedade dos sócios pelas obrigações da sociedade empresária algo conveniente para o desenvolvimento das atividades comerciais (ver item 2.1). Em segundo lugar, porque os bancos (sociedades bancárias) influenciaram os poderes públicos para que se admitisse o princípio da solidariedade passiva dos sócios como norma nas legislações comerciais da Idade Média (FERREIRA, 1951, p. 215-216).

Pelo exposto abaixo fica evidente a influência das sociedades bancárias da Idade Média¹⁰ sobre os poderes públicos (FERREIRA, 1951, p. 215-216):

Sob o influxo desse princípio, admitiu a jurisprudência dos tribunais consulares a solidariedade dos sócios. [...]

Contribuiu para isso o capitalismo, chegado em Roma a ponto culminante, principalmente quando os homens da finança se agruparam em sociedades bancárias. **Buscou-se, então, no princípio da solidariedade, ativa e passiva, introduzida no organismo societário, elemento fortíssimo a favorecer o crédito dos banqueiros.** (grifo nosso)

Destaca-se, dessas lições, a parte final, na qual se verifica claramente a influência das sociedades bancárias para a implantação da responsabilidade solidária dos sócios pelas obrigações da sociedade, o que, para os bancos, era elemento de garantia de seus créditos com as sociedades empresárias da época (companhias).

Além disso, verifica-se que anteriormente a esse período da Idade Média não era a responsabilidade solidária dos sócios aplicada como regra geral aos regimes de responsabilidade nas sociedades empresária, uma vez que Waldemar Martins Ferreira (1951, p. 215), esclarecendo os motivos que levaram à introdução do princípio da responsabilidade solidária dos sócios afirma que sua implantação ao direito societário se deu efetivamente na Idade Média:

Refletiu-se extraordinariamente o movimento comercial mediévo das repúblicas italianas no organismo societário, com introduzir-lhe o princípio da solidariedade dos sócios. Não podiam as sociedades comerciais, no reparo de G. Massé, acomodar-se nos estreitos limites de leis feitas para outros tempos e proporcionadas a necessidades menores.

¹⁰ Embora o citado autor não mencione data, tais fatos provavelmente ocorreram no século XIII, conforme constatado em livro de história (HODGETT, 1975, p. 82-84).

Verifica-se, portanto, conforme acima demonstrado, que a introdução do princípio da solidariedade dos sócios se deu na Idade Média (provavelmente no século XIII), e que o princípio da solidariedade dos sócios foi introduzido para favorecer o crédito dos banqueiros, e por influência destes banqueiros perante os poderes públicos.

Examinando-se a história do Direito Comercial verifica-se que houve uma evolução quanto ao regime de responsabilidade dos sócios pelas obrigações da sociedade empresária.

Essa evolução teve como ponto de partida a responsabilidade subsidiariamente solidária e ilimitada, ou seja, os sócios responderão solidariamente (o credor poderá escolher qualquer um dos sócios para pagar) com todos os seus bens particulares (ilimitadamente) pelas obrigações da sociedade empresária, caso esta não cumpra com suas obrigações (subsidiariamente).

Gradativamente essa responsabilidade (subsidiária) solidária e ilimitada dos sócios pelas obrigações da sociedade passou a ser restringida por parciais limitações da responsabilidade dos sócios

2.1 Sociedade em nome coletivo

O primeiro tipo de sociedade efetivamente empresária criada na Idade Média foi a sociedade coletiva, ou companhia, a qual conhecemos hoje como sociedade em nome coletivo (VERÇOSA, 2010, p. 308). Semelhantemente ao que se dá atualmente, os sócios respondiam ilimitada e solidariamente pelas obrigações da sociedade.

Com relação às *companhias* observa-se (FERREIRA, 1961, p. 6):

Assim a conceituou *in illo tempore*, ou seja, na era de 1258, a Lei 1.^a do Tít. X da Partida V das famosas *Siete Partidas* de Don Alonso IX, o Sábio. “Companhia é a união de dois ou mais homens com ânimo de ganhar algo em comum.”

Verifica-se, assim, que no século XIII já havia uma definição desse tipo associativo, cujo objetivo era o lucro, “[...] ganhar algo em comum.” (FERREIRA, 1961, p. 6).

Conforme os ensinamentos de Waldemar Ferreira (1961, p. 166-167) e de Haroldo Malheiros Duclerc Verçosa (2010, p. 308-309), verificam-se, basicamente, dois efeitos em razão desse regime de responsabilidade solidária e ilimitada dos sócios: (i) os sócios,

normalmente da mesma família, trabalhavam com muita diligência por temerem os efeitos de eventual falência da sociedade, caso em que responderiam com seu patrimônio pessoal; (ii) justamente por terem seu patrimônio pessoal como garantia pelas obrigações da sociedade, esperavam que terceiros que com eles contratassem depositassem maior confiança na sociedade.

À época (século XIII), a introdução do regime de responsabilidade solidária e ilimitada dos sócios foi uma inovação cujos resultados verificaram-se benéficos (FERREIRA 1961, p. 167):

No momento em que tal prática se iniciou, essa forma de sociedade representou criação genial do espírito industrial e mercantil dos florentinos; e foi graças à constituição de tal companhia que as indústrias medievais lograram alcançar importância notável, difundindo-a por toda a Itália e especialmente pelas cidades continentais.

Contudo, apesar do sucesso inicial da introdução desse regime de responsabilidade, a ausência de limites à responsabilidade dos sócios tornou-se, logo, um entrave ao desenvolvimento do comércio, “[...] em razão da extrema insegurança gerada quanto aos capitais nela [sociedade] aportados” (VERÇOSA, 2010, P. 309).

2.2 Sociedade em comandita

Com efeito, surgiu, não muito depois desse período, a sociedade em comandita, justamente em razão da insegurança gerada pela responsabilidade ilimitada dos sócios na sociedade em nome coletivo.

A sociedade em comandita surge na Baixa Idade Média, provavelmente no início do século XV, “[...] em Florência, em 1408” (FERREIRA, 1951, p. 297). Essa sociedade consistia num tipo societário que comportava sócios com responsabilidade limitada e com responsabilidade ilimitada (pelas obrigações da sociedade), sendo o primeiro o sócio comanditário, que entrava com capital – e não respondia por eventuais prejuízos da sociedade, limitando-se suas perdas ao capital investido –, e o segundo o sócio comanditado, que participava ativamente da empresa, administrava-a, e respondia com seu patrimônio pessoal, caso a sociedade não pudesse honrar seus compromissos.

Essa sociedade surgiu como uma evolução da sociedade em nome coletivo – cuja responsabilidade dos sócios era ilimitada. Isso se deu porque havia insegurança por parte dos empreendedores, que, pelas normas da sociedade em nome coletivo, não podiam mensurar até quanto de seu patrimônio poderia ser atingido por possíveis desventuras em seus empreendimentos (FERREIRA, 1951, p. 297). A sociedade em comandita, com efeito, surge para trazer essa necessária segurança ao empreendedor. Referindo-se à sociedade em comandita, Waldemar Ferreira (1951, p. 297) afirma: “A entrada, naquela sociedade, de sócios prestadores de capitais e irresponsáveis além de suas quotas, serviu de elemento de equilíbrio”.

A comandita evoluiu para a sociedade em comandita por ações, na qual o sócio capitalista, investidor, podia alienar de forma desburocratizada, por meio de ações, o correspondente à sua participação financeira na sociedade.

Haroldo Verçosa (2010, p. 309) explica como se deu o surgimento desse tipo de sociedade:

Passando a analisar a sociedade em comandita simples e tomando por base os estudos de Paul Rheme, verificamos que ela tem origem na sociedade então denominada *commenda* ou *encomienda*, celebrada entre um sócio capitalista (*commendator* ou *socius stans*) e outro sócio que “fazia trabalhar” o capital (*commendatarius, tractator, portator, portitor*). Embora mais presente no comércio marítimo, não deixou de ser utilizada também no comércio terrestre. Entre nós, no CCoB o sócio capitalista tomou o nome de *comanditário*, e o sócio que exerce a atividade o de *comanditado* (arts. 311-314). O primeiro freqüentemente exercia a sociedade de forma oculta, não sendo sua identidade conhecida de terceiros, mas apenas o montante do capital a seu cargo (art. 312).

Continuando, este autor demonstra que a responsabilidade ilimitada dos sócios existente na sociedade em nome coletivo tornou-se um obstáculo ao desenvolvimento comercial. Tal óbice abriu caminho à criação da sociedade em comandita que, durante algum tempo, satisfaz a necessidade de segurança ao exercício do comércio.

A responsabilidade ilimitada dos sócios na sociedade em nome coletivo era causa de óbices ao exercício do comércio, em razão da extrema insegurança gerada quanto aos capitais nela aportados pelos sócios. Na comandita este problema foi resolvido de forma então satisfatória, pois o sócio comanditário passou a ter suas perdas limitadas tão-somente ao montante do capital empregado. A base comum corresponde à *commenda* de seu nascimento a uma sociedade pública (a *comandita*) e a outra oculta (a *em conta de participação*). (VERÇOSA, 2010, p. 309)

A introdução dessa parcial limitação à responsabilidade (somente para o sócio comanditário, conforme acima explicado), redundou em expansão das atividades comerciais, pois se verificou que “as sociedades em comanditas tiveram um papel importante no desenvolvimento do comércio mediterrâneo, depois, mais tarde, atlântico e do mesmo modo, no desenvolvimento de pequenas empresas industriais.” (GLISSEN, 2003, p. 773).

O passo seguinte à criação da sociedade em comandita e comandita por ações foi o surgimento da sociedade por ações (melhor explicado abaixo). Contudo, a sociedade por ações, não obstante ter sido importante criação do direito para promover o desenvolvimento comercial, ficou parcialmente limitada quanto à realização desse desenvolvimento enquanto era necessária autorização governamental para seu funcionamento. Tanto que, referindo-se à sociedade em comandita por ações, Haroldo Verçosa (2010, p. 310) afirma que “[...] o declínio desta sociedade começa a ocorrer na segunda metade do século XIX, momento em que se passou a permitir a livre constituição de sociedade por ações”.

2.3 Sociedade anônima

A sociedade anônima, ou sociedade por ações, é caracterizada por ser sociedade de capitais e não de pessoas, ou seja, o que une os acionistas é o aspecto patrimonial e não pessoal, e não diz respeito a características pessoais. Outro aspecto essencial dessa sociedade é a limitação da responsabilidade dos acionistas à sua ação ou quota. Ou seja, não há responsabilidade subsidiária dos acionistas nem dos administradores pelas obrigações da sociedade por ações.

Fran Martins (2011, p. 233) inicia sua conceituação de sociedade anônima da seguinte forma:

Hospedada no contrato plurilateral na doutrina de Tullio Ascarelli, a sociedade anônima é a sociedade na qual o capital é dividido em ações, limitando-se a responsabilidade do sócio ao preço de emissão das ações subscritas ou adquiridas.

Há registros de um precedente histórico da sociedade anônima datado de 1407, quando se deu a formação do Banco de São Jorge, de Gênova. Esse banco consistia na união de credores de títulos da dívida pública, que, constituídos na forma corporativa, passaram a atuar

como sociedade bancária (VERÇOSA, 2010, p. 310). Contudo, o Banco de São Jorge não foi constituído com a exata estrutura de sociedade por ações existente na atualidade, pois esse banco “[...] teria sido tão-somente uma sociedade anônima em fase anterior à embrionária – ou um *precedente histórico*, como expressa Ascarelli.” (VERÇOSA, 2010, p. 310).

A efetiva criação da sociedade por ações, aceita por grande parte dos doutrinadores, se deu no ano de 1599, quando foi fundada a Companhia Holandesa das Índias Orientais (a autorização governamental para seu funcionamento foi concedida em 1602), formada por cerca de cem pessoas que investiram seus capitais para explorar o comércio marítimo (FERREIRA, 1951, p. 314). Vale observar que desde a criação desta primeira sociedade por ações, em 1599, até a segunda metade do século XIX, havia necessidade de autorização governamental para a formação e funcionamento de uma sociedade por ações.

Embora se discuta o período da criação da sociedade anônima, Fran Martins (2011, p. 235) afirma:

Qualquer que seja a sua origem, contudo, é de notar-se que traços característicos das sociedades anônimas já eram encontrados nas associações navais da Idade Média, ou seja, nas associações formadas por pessoas que desejavam construir e explorar o navio, para o que este era dividido em partes iguais, livremente cessíveis pelos seus proprietários. Estes tinham a sua responsabilidade limitada ao valor do navio, sendo as associações navais muito difundidas no Mediterrâneo, conhecido o seu contrato com o nome de *colonna*.

Comentando esse período de criação da sociedade por ações, Haroldo Verçosa (2010, p. 310) observa:

Foi justamente nas companhias coloniais que se cristalizaram os marcos efetivamente diferenciais das sociedades anônimas: (i) **a responsabilidade limitada dos acionistas**; (ii) a divisão do capital em ações; (iii) a corporificação das participações dos acionistas em títulos negociáveis; (iv) a mutabilidade do corpo social sem afetação na vida da sociedade; etc. (grifo nosso)

Verifica-se, portanto, que a responsabilidade limitada dos acionistas se deu, efetivamente, com a criação da sociedade por ações.

Comentando a importância da criação da sociedade por ações, Waldemar Ferreira (1961, p. 16) afirma:

Teve-se, na criação dêsse novo tipo societário, muito mais do que *trouville juridique*, a que aludiu Bertrand Nogaro, sem a qual não se conceberia o prodigioso desenvolvimento econômico da sociedade contemporânea, de

eficácia maior do que a das grandes invenções das ciências físicas. Criou-se um instrumento poderoso por via do qual se mudou o sentido da civilização.

Com essa afirmação, o autor demonstra de forma enfática a importância da introdução da limitação da responsabilidade dos sócios, vale dizer, acionistas, que se deu com a criação da sociedade por ações, uma vez que a principal diferença do anterior tipo societário, a sociedade em comandita por ações, foi a introdução do regime de limitação da responsabilidade todos os sócios (acionistas) pelas obrigações da sociedade.

Vale observar que, semelhantemente ao ocorrido com a criação da sociedade limitada (item 2.4), à criação da sociedade anônima sucedeu sua propagação por vários países como tipo societário juridicamente disciplinado, ou seja, as disposições jurídicas, vale dizer, o “formato” da sociedade anônima foi amplamente acolhido e concebido nas legislações de vários países. Referindo-se à criação da sociedade anônima, Waldemar Ferreira (1951, p. 314-315) afirma que “Difundiu-se e aperfeiçoou-se desde aquele tempo, a organização societária possantissimamente instituída, que os códigos e leis especiais, em todos os países, acolheram e disciplinaram”.

Observe-se, ainda, que, conforme já referido, desde a época da criação da sociedade anônima até meados do século XIX era necessária autorização governamental para a criação de uma delas. Esse fato limitou o a expansão desse tipo de sociedade. Contudo, a partir da segunda metade do século XIX, passou-se a permitir a criação de novas sociedades anônimas sem necessidade de autorização governamental, “[...] as sociedades anônimas tiveram grande desenvolvimento, sendo o princípio de sua livre constituição aceito, quase que unanimemente, em todos os países do mundo onde existem ditas sociedades.” (MARTINS, 2011, P. 236).

2.4 Sociedade limitada

Primeiramente, é importante traçarmos uma definição de sociedade limitada. Fran Martins (2011, p. 210) apresenta o conceito de sociedade limitada nos seguintes termos:

Sociedades limitadas são aquelas formadas por duas ou mais pessoas, cuja responsabilidade é identificada pelo valor de suas quotas, porém todos se obrigam solidariamente em razão da integralização do capital social. Há responsabilidade solidária pelo total do capital social.

Inspirada em criação realizada através da *common law* do direito inglês, a Alemanha criou, no final do século XIX, a sociedade denominada *sociedade de responsabilidade limitada*, na qual, assim com o é atualmente nas sociedades limitada brasileiras, os sócios não tinham, em regra, responsabilidade subsidiária pelas obrigações da sociedade, e que veio a ser, de certa forma, uma versão da sociedade anônima adaptada às pequenas e média empresas.

Sob influência alemã, Portugal, em 1901, foi o segundo país a legislar criando a chamada *sociedade por quotas de responsabilidade limitada*, seguido pela Áustria que criou a sociedade de responsabilidade limitada, “[...] aceitando, em linhas gerais a legislação alemã.” (MARTINS, 2011, p. 211). A Inglaterra, que já admitia, na prática, esse tipo societário, sob a denominação de *prived companies*, criou-os legalmente, em 1907 (MARTINS, 2011, p. 211), e o Brasil, quinto país a criar por meio de lei esse tipo societário, estabeleceu a *sociedade por quotas de responsabilidade limitada* por meio do Decreto n. 3.078, de 10 de janeiro de 1919.

A sociedade limitada difundiu-se rapidamente, sendo objeto de leis em diversos países, nos quais esse novo modelo de sociedade empresária teve ampla aceitação.

Depois da Guerra 1014-1918, as sociedades por quotas tiveram grande desenvolvimento. Foram, primeiramente, aceitas pela Polônia, a essa seguindo a Tcheco-Eslováquia, Rússia, Chile, Bulgária, França, Liechtenstein, Turquia, Cuba, Hungria, Argentina, Uruguai, Canadá, México, Peru, Suíça, Bélgica, Colômbia, Bolívia, Paraguai, Itália, Guatemala, Honduras, China e Espanha. (MARTINS, 2011, p. 211)

A sociedade limitada, segundo observa Fran Martins (2011, p. 212), tem se desenvolvido muito em todos os países onde é legalmente estabelecida, devido à facilidade com a qual uma sociedade limitada é constituída, bem como pela limitação da responsabilidade dos sócios.

Fran Martins (1958, p. 316) faz uma interessante afirmação na segunda edição de sua obra intitulada “*Curso de direito comercial: noções gerais – atos de comércio – fundo de comércio – comerciantes – sociedades comerciais*. 2. ed. Rio de Janeiro: 1958 (1ª edição, 1957)”, referindo-se à sociedade limitada:

O desenvolvimento dêsse tipo de sociedades tem sido imenso em tôdas as partes onde são elas introduzidas. Dada a modalidade fácil de constituição e os benefícios que para os sócios traz a limitação da responsabilidade, **prevêm os tratadistas que em breve elas farão com que desapareçam as sociedades em nome coletivo, dado que nestas a ilimitação da responsabilidade dos sócios pesa como um ônus perigoso, que pode ser**

obstado com a adoção da sociedade de responsabilidade limitada. (grifo nosso)

Essa afirmação de Fran Martins foi repetida em todas as edições posteriores dessa obra, cuja edição de 2011 (*Curso de direito comercial: empresa comercial, empresários individuais, microempresas, sociedades empresárias, fundo de comércio*. 34. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2011, p. 212) faz parte de bibliografia desta dissertação.

Verifica-se, portanto, que, em 1958, este autor já afirmava que a sociedade em nome coletivo desapareceria, em razão da insegurança gerada pela responsabilidade solidária e ilimitada dos sócios, sendo substituída pela sociedade limitada. Dados recentes mostram que essas predições de Fran Martins foram corretas.

Dados estatísticos fornecidos pelo SEBRAE (www.sebrae.com.br) demonstram que entre os anos de 1985 e 2005 foram constituídas 8.915.890 (oito milhões, novecentos e quinze mil, oitocentos e noventa) empresas. Desse total, 4.569.288 (quatro milhões, quinhentos e sessenta e nove mil, duzentos e oitenta e oito) são *firmas individuais*, 4.300.257 (quatro milhões, trezentos mil, duzentos e cinquenta e sete) são *sociedades limitadas*, 20.080 (vinte mil e oitenta) são *sociedades anônimas*, 21.731 (vinte e um mil, setecentos e trinta e um) são *cooperativas*, e 4.534 (quatro mil, quinhentos e trinta e quatro) são *outros tipos* de empresa, sendo que este último grupo (*outros tipos*) engloba as sociedades em nome coletivo, sociedades em comandita simples e sociedades em comanditas por ações¹¹ (acreditamos que dessas 4.534 as sociedades em nome coletivo sejam a minoria).

Esses dados demonstram, no referido período, a grande diferença entre a constituição de novas sociedades limitada (4.300.257), em relação à constituição de novas sociedades em nome coletivo (que juntamente com outros dois tipos totalizam 4.534). Ou seja, a soma das constituições de novas sociedades em nome coletivo, sociedade em comandita simples e sociedade em comandita por ações equivale a cerca de 0,1% do total de sociedades limitadas constituídas no período de 1985 a 2005.

Além desses dados, há outros a serem considerados.

Na Junta Comercial do Estado de São Paulo¹² verificam-se registradas 1.532.689 (um milhão, quinhentos e trinta e dois mil, seiscentos e oitenta e nove) sociedades limitadas, e apenas 5 (cinco) sociedades em nome coletivo.

Esses dados demonstram, efetivamente, que aquele prognóstico de Fran Martins, acima referido, estava correto e veio a se cumprir, e, conforme afirmado por esse autor, o

¹¹ Disponível em: < <http://www.dnrc.gov.br/Estatisticas/Caep0100.htm>>. Consulta em: março de 2012.

¹² Disponível em: < www.jucesp.fazenda.sp.gov.br>. Consulta em: 8 de março de 2012.

motivo desse desinteresse pela sociedade em nome coletivo de que “nestas a ilimitação da responsabilidade dos sócios pesa como um ônus perigoso, que pode ser obstado com a adoção da sociedade de responsabilidade limitada.” (MARTINS, 1958, p. 316; MARTINS, 2011, p. 212).

Consoante observa Alfredo de Assis Gonçalves Neto (2010, p. 314):

A partir da Revolução Industrial de 1870, surgiu a necessidade prática de criação de sociedades em que os sócios respondessem limitadamente pelos riscos da atividade mercantil [...]

A adoção dos modelos das sociedades de pessoas, que acarretavam a responsabilidade ilimitada de todos os sócios, ou quando não, dos seus sócios dirigentes, desestimulava essas iniciativas para enfrentar um mercado bem mais organizado e de produção em massa.

De fato, o que motivou a criação da sociedade limitada foi a necessidade de segurança do empreendedor (aquele que exerce a atividade empresarial), no sentido de criar-se certas garantias a seu patrimônio pessoal, bem como a inadequação dos mecanismos jurídicos (normas) então vigentes (em especial as normas da sociedade anônima) para o pequeno e médio empresário obter essas garantias, tão necessárias. Essas garantias eram (e são) importantes ao empreendedor, mas seus resultados positivos atingem a população em geral, uma vez que, havendo determinadas garantias, os empreendedores são motivados a criar novas sociedades empresárias, o que resulta em novos postos de trabalho, arrecadação de impostos etc.

O instituto da limitação da responsabilidade dos sócios foi criado justamente para que os empreendedores tenham certas garantias e, conseqüentemente, estímulos ao exercício da atividade empresarial. Trata-se de uma segurança necessária, sem a qual, dificilmente alguém se arriscaria em empreendimentos empresariais, o que seria um malefício social, uma vez que os empresários fornecem produtos e serviços essenciais para a vida em sociedade, além de proporcionarem postos de trabalho e receita tributária. (CORRÊA, 2011, item 1)

É importante mencionar, por fim, a inovação realizada no direito brasileiro através da criação da empresa individual de responsabilidade limitada – EIRELI. A Lei n. 12.441, de 11 de julho de 2011, que passou a vigorar a partir de 11 de janeiro de 2012, acrescentou ao Livro II da Parte Especial do Código Civil o artigo 980-A, pelo qual foi instituída esta nova pessoa jurídica de direito privado.

A EIRELI possui características que convém serem aqui destacadas: (i) é constituída por uma só pessoa; (ii) não há responsabilidade subsidiária dessa pessoa pelas obrigações da

EIRELI (salvo nos casos de desconsideração da personalidade jurídica¹³; ex.: art. 50 do Código Civil); (iii) é obrigatória a constituição de capital social, que não poderá ser inferior a 100 (cem) vezes o maior salário-mínimo vigente no País, e este capital deverá estar totalmente integralizado¹⁴ no ato da inscrição da EIRELI no registro público de empresas (Junta Comercial).

2.5 Algumas inferências

Dessa análise da evolução do regime de responsabilidade dos sócios nas obrigações das sociedades pode-se inferir que não foi por coincidência serem esses tipos societários, as sociedades anônima e limitada, que, conforme demonstrado nos itens 2.3 e 2.4, foram os que tiveram maior difusão e ótima acolhida em muitos países, serem eles os únicos que estabeleciam responsabilidade limitada a todos os sócios ou acionistas. Essa limitação da responsabilidade dos sócios era (e ainda é) algo imprescindível para amenizar a insegurança ocasionada pela atividade empresarial, ou seja, para garantir ao empreendedor, i.e., aos sócios, que pelo menos seus bens particulares estarão seguros. Isso significa que, ao constituírem um capital social, os sócios estabelecem os limites até os quais estão dispostos a arriscar seus bens. Com isso, não há a insegurança de que os bens adquiridos através de uma vida inteira de labor poderão ser dissipados por uma desventura (muitas vezes inevitável) no exercício da atividade empresarial.

Vale mencionar, ainda, que não somente os sócios das sociedades anônima ou limitada são beneficiados com essa necessária salvaguarda de seus bens particulares, como também toda a economia da sociedade nação, uma vez que, se não houvesse essa segurança ao patrimônio pessoal dos empreendedores (sócios), poucos seriam aqueles que se disporia a arriscar toda uma vida de trabalho, isto é, seus bens pessoais, em empresas nas quais não houvesse um mínimo de garantia ao empreendedor. Por óbvio que sem aqueles que se dispõem a empreender na atividade empresarial toda uma nação seria afetada pela grande diminuição de postos de trabalho, receita tributária etc., uma vez que as sociedade

¹³ Sobre desconsideração da personalidade jurídica ver item 4.8.5.

¹⁴ Capital social integralizado é aquele que além de subscrito, isto é, de constar sua existência no ato constitutivo (contrato social), é também disponibilizado, entregue para uso; ex.: depósito bancário, da quantia subscrita no ato constitutivo, na conta da EIRELI.

empresárias, das quais as sociedades limitadas e as anônimas constituem a quase totalidade das sociedades privadas, e são grandes geradoras de empregos e de receita tributária.

3 FUNDAMENTOS ECONÔMICOS E JURÍDICO-DOGMÁTICOS DA LIMITAÇÃO DA RESPONSABILIDADE DOS SÓCIOS PELAS OBRIGAÇÕES DA SOCIEDADE EMPRESÁRIA

Como uma continuidade à investigação iniciada no capítulo 2, qual seja a de analisar o como, o porquê e para que se instituiu a limitação da responsabilidade dos sócios pelas obrigações sociais, nas sociedades empresárias, no presente capítulo investigaremos os fundamentos econômicos e jurídicos pelos quais se estabeleceu a limitação da responsabilidade dos sócios pelas obrigações da sociedade empresária. Buscaremos, com efeito, respostas às seguintes indagações: (i) Qual o fundamento econômico da limitação da responsabilidade dos sócios? (ii) Qual a função do capital social na limitação da responsabilidade dos sócios? Tem o capital social a função de acervo patrimonial para garantir credores ou a função de cifra de retenção para o mesmo fim? Procuraremos, neste capítulo, responder a essas questões.

3.1 A limitação da responsabilidade dos sócios e a Economia

Desde que a Economia surgiu como ciência ela se relaciona necessariamente com o Direito. Já no século XVIII economistas reconheciam a relação entre essas ciências. Entretanto, o estudo conjugado de Direito e Economia tem sido desprezado por parte significativa dos operadores do Direito, embora haja grandes frutos a serem colhidos dessa relação (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005, p. 74).

A relação entre Direito e Economia é tão antiga quanto a última, embora seja vista como alguma coisa marginal, de pouca importância, e é imensa a contribuição que o diálogo entre Direito e Economia (Ciências Sociais aplicadas) pode oferecer ao propor soluções para questões atuais, ao contrário do que afirmam os detratores dessa corrente de estudos. (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005, p. 74)

Vale observar que Adam Smith estudava os efeitos das normas jurídicas sobre a Economia (ZYLBERSZTAJN; SZTAJN, 2005, p. 74), e, Ronald Coase (Prêmio Nobel de

Economia em 1991) semelhantemente ressalta a importância da compreensão da “[...] avaliação econômica dos efeitos das normas jurídicas [...]” (ZYLBERSZTAJN; SZTAJAN, 2005, p. 82).

Com efeito, considerando-se que as sociedades exercem atividade econômica com a finalidade de partilhar os resultados entre os sócios (Código Civil, art. 981), torna-se “Crucial, então, que na sua análise seja incluída a perspectiva econômica.” (SZTAJAN, 2005b, p. 383). Por essa razão procurar-se-á, neste capítulo, analisar os fundamentos não somente jurídicos, como também os fundamentos econômicos da limitação da responsabilidade patrimonial dos sócios pelas obrigações da sociedade.

A distinção patrimonial entre a pessoa jurídica e seus membros (sobre autonomia patrimonial ver item 1.4.1) serve como estímulo ao investimento econômico dos empreendedores (sócios de sociedades empresárias), uma vez que seus patrimônios pessoais não respondem, em princípio, pelas obrigações da pessoa jurídica. Assim como é necessário haver garantias aos credores, é necessário haver certas garantias aos empreendedores que integram a pessoa jurídica. Seria um desestímulo que acarretaria sérias consequências ao desenvolvimento econômico não haver qualquer tipo de garantia ao empreendedor, àquele que destina parte de seu patrimônio pessoal para o desenvolvimento de atividades empresariais. Por isso, é imprescindível existir um equilíbrio entre garantia de credores da pessoa jurídica e garantia dos sócios desta. Daí ser indispensável a distinção patrimonial entre a pessoa jurídica e seus membros como regra geral para o desenvolvimento da atividade econômica. Da distinção patrimonial entre a pessoa jurídica e seus membros advém a limitação da responsabilidade dos sócios pelas obrigações da sociedade empresária.

Conforme demonstrado no capítulo anterior (itens 2.3, 2.4 e 2.5), a limitação da responsabilidade dos sócios pelas obrigações da sociedade empresária, quando introduzido na legislação, redundou em grandes benefícios à economia e na expansão da atividade empresarial. Com efeito, “À limitação da responsabilidade dos sócios, na limitada, corresponde a regra jurídica de estímulo à exploração das atividades econômicas.” (COELHO, 2010, p. 413).

Essa função econômica de estímulo ao desenvolvimento da atividade empresarial, produzida pela limitação da responsabilidade dos sócios, pode ser observada nas afirmações seguintes de Fábio Ulhoa Coelho (2010, p. 16):

Esse é o princípio da autonomia patrimonial, alicerce do direito societário. Sua importância para o desenvolvimento de atividades econômicas, da produção e circulação de bens e serviços, é fundamental, na medida em que

limita a possibilidade de perdas nos investimentos mais arriscados. **A partir da afirmação do postulado jurídico de que o patrimônio dos sócios não responde por dívidas da sociedade, motivam-se investidores e empreendedores a aplicar dinheiro em atividades econômicas de maiores envergadura e risco. Se não existisse o princípio da separação patrimonial, os insucessos na exploração da empresa poderiam significar a perda de todos os bens particulares dos sócios, amealhado ao longo do trabalho de uma vida ou mesmo de gerações, e, nesse quadro, menos pessoas se sentiriam estimuladas a desenvolver novas atividades empresariais.** No final, o potencial econômico do País não estaria eficientemente otimizado, e as pessoas em geral ficariam prejudicadas, tendo menos acesso a bens e serviços. O princípio da autonomia patrimonial é importantíssimo para que o direito discipline de forma adequada a exploração da atividade econômica. (grifo nosso)

Considerando-se os riscos que envolvem a atividade empresarial, a limitação da responsabilidade dos sócios é um elemento essencial para o desenvolvimento dessa atividade. Com efeito, sem a limitação da responsabilidade dos sócios pouquíssimas pessoas se disporiam a empreender atividades empresariais, uma vez que poderiam perder todos os seus bens caso houvesse reveses sérios nesses empreendimentos.

A limitação da responsabilidade do empreendedor ao montante investido na empresa é condição jurídica indispensável, na ordem capitalista, à disciplina da atividade de produção e circulação de bens ou serviços. Sem essa proteção patrimonial os empreendedores canalizariam seus esforços e capitais a empreendimentos já consolidados. Os novos produtos e serviços somente conseguiriam atrair o interesse dos capitalistas se acenassem com altíssima rentabilidade, compensatória do risco da perda de todos os bens. Isso significa, em outros termos, que o preço das inovações, para o consumidor, acabaria sendo muito maior do que costuma ser, sob a égide da limitação da responsabilidade dos sócios, já que esses preços deveriam cobrir custos e gerar lucros extraordinários, capazes de remunerar o risco de perda total do patrimônio, a que se expôs o empreendedor. (COELHO, 2010, p. 413)

Fábio Ulhoa Coelho (COELHO, 2010, p. 414) aborda, também, os aspectos empíricos que envolvem o fundamento econômico da limitação da responsabilidade dos sócios:

A limitação da responsabilidade dos sócios é um mecanismo de socialização, entre agentes econômicos, do risco de insucesso, presente em qualquer empresa. Trata-se de condição necessária ao desenvolvimento de atividades empresariais, no regime capitalista, pois a responsabilidade ilimitada desencoraja investimentos em empresas menos conservadoras. Por fim, como direito-custo, a limitação possibilita a redução do preço de bens oferecidos ao mercado.

O entendimento de Sueli Batista Souza (2006, p. 169-170) converge com o que foi acima delineado:

A possibilidade de um conhecimento prévio do alcance das responsabilidades patrimoniais a que estão sujeitos os sócios de uma sociedade limitada, somada à segurança desse fator ocorrer, ambos delineados pelo ordenamento jurídico pátrio, têm sido o grande estímulo para os empreendedores, quando do ingresso na atividade econômica.

O reconhecimento, pelo ordenamento jurídico, do valor atribuído à pessoa jurídica como ente que tem autonomia patrimonial e, conseqüentemente, responsabilidade principal pelas obrigações assumidas, são postulados básicos e fundamentais para o fomento da produção de riquezas. A garantia de iniciativa e sobrevivência do agente econômico numa determinada sociedade é de suma relevância para o desenvolvimento do bem-estar social. A responsabilidade limitada dos sócios nesse tipo societário é resultado da evolução da própria economia capitalista, que tem como um de seus objetivos, afastar efeitos que possam frustrar a dinâmica da sociedade e gerar inaptidão econômica e social no mercado. A preocupação se estende tanto nas relações da grande, como da pequena e média empresa, uma vez que não são apenas fontes geradoras de renda para o empreendedor mas, também, de empregos, contribuem para o Estado no recolhimento de tributos e contribuições, e ainda amplia o acesso de bens e serviços aos consumidores.

A autora destaca, acima, a importância de haver previsões legais que estabeleçam limitações da responsabilidade dos sócios para que estes possam saber previamente os riscos a que eles se sujeitarão ao iniciar o exercício de uma atividade empresarial, risco esse que os sócios assumem através da quantia que dispõem para a formação do capital social da sociedade, dispendo-se a perder essa quantia caso o empreendimento seja mal sucedido. Destaca também a importância econômica das sociedades empresárias como geradoras de riquezas, bem como sua atividade na produção e circulação de bens e serviços, geração de postos de emprego e tributos. A autora demonstra a relação desses benefícios sociais e econômicos com o instituto da limitação da responsabilidade dos sócios, ressaltando esse instituto tem sido “[...] o grande estímulo para os empreendedores, quando do ingresso na atividade econômico.” (SOUZA, 2006, p. 169).

O instituto da limitação da responsabilidade dos sócios como instrumento de diminuição dos riscos inerentes à atividade empresarial parece ser uma unanimidade entre os doutrinadores que analisam os aspectos econômicos desse instituto.

Conforme referido no capítulo 2 (item 2.3) a plena limitação da responsabilidade dos sócios foi introduzida no sistema legislativo com a criação das sociedades anônimas. Analisando a função econômica da personificação das sociedades empresárias Rachel Sztajan relaciona a criação das sociedades anônimas com a separação dos riscos da atividade empresarial.

Sobre a importância para o desenvolvimento social, nota-se que a origem recente da sociedade por ações, que, aliás, pode ser estendida para sua origem mais remota, a formação das companhias de navegação da Idade Média, **liga-se diretamente à noção da separação de riscos, de sua pulverização. A exigência para reunir grades volumes de recursos era separar riscos, seja para pulverizar os gerados no exercício da atividade econômica, seja para não somar estes aos inerentes a atividades não econômicas exercidas por seus organizadores.** Essa exigência que levou à separação patrimonial e à criação de patrimônio autônomo, o da sociedade, resultou em reconhecimento pelo Estado de serem as sociedades pessoa jurídicas. (SZTAJAN, 2005b, p. 379-380, grifo nosso)

Com efeito, para a autora, a limitação da responsabilidade dos sócios está diretamente relacionada com a separação dos riscos inerentes à atividade empresarial.

Entretanto, essa teoria geral aplicada às sociedades deixa em segundo plano outro efeito, não menos importante, derivado da personificação que tem que ver com a separação ou segregação de riscos. Se a segregação de riscos constitui outra face da separação patrimonial ou se esta é reconhecimento daquela, não há como afirmar com segurança. Possível que a separação de riscos esteja na origem recente da sociedade por ações porque, ao reconhecer a limitação da responsabilidade dos sócios ao montante do investimento feito, limitava o risco assumido. (SZTAJAN, 2005b, p. 383)

Esta autora demonstra também, de forma coerente e consistente, que a responsabilidade subsidiária (ao contrário do que comumente se pensa) também contém ônus (“efeitos colaterais”), isto é, a aplicação pode gerar consequências econômicas negativas, que, direta ou indiretamente afeta (negativamente) os credores. Ou seja, é muito simplista se pensar que, para o credor, o regime de responsabilidade subsidiária é melhor que o de responsabilidade limitada. “A segregação de riscos associada à divisão de créditos, à partilha positiva dos ativos, tende a reduzir custos financeiros e, dessa forma, torna as operações de financiamento mais eficientes.” (SZTAJAN, 2005b, p. 384). Com efeito, a diminuição dos riscos dos empreendedores, isto é, dos sócios, diminuição essa que se dá pela limitação da responsabilidade dos sócios, resulta, em última análise, em diminuição dos preços dos bens e serviços postos em circulação pelas sociedades empresárias.

Admitindo-se que a geração de riquezas, a promoção social e o crescimento econômico dependem, fundamentalmente, dos resultados da atividade econômica, da tutela dos bens a ela vinculados, liberdade de organização é crucial para obter resultados favoráveis. Não pode o legislador impor barreiras, salvo as de interesse público que dificultem ou onerem o exercício da atividade econômica. Ao revés, o empenho na criação dos incentivos corretos é vital porque, quando se facilita o exercício de atividades geradoras de riquezas, produtoras de benefícios compartilháveis entre muitas pessoas, remuneratórias dos esforços de investidores que tomam riscos e respeitantes

do interesse difuso, que é a comunidade na qual se inserem, atende-se a relevante função social desempenhada pelas organizações econômicas. (SZTAJAN, 2005b, p 384-385)

Conclui, a autora, afirmando a importância da segregação de riscos (oriunda da limitação da responsabilidade) aliada à função social que as sociedades empresárias cumprem na economia. “Se a personificação de grupos de pessoas ou conjuntos de bens organizados para determinadas finalidades tem função socialmente desejável, essa função está na segregação de riscos que são indissociáveis da atividade empresarial.” (SZTAJAN, 2005b, p. 387).

3.2 A limitação da responsabilidade dos sócios e o capital social

Originariamente, a função do capital social¹⁵ era a de prover os recursos necessários para que as sociedades empresárias exercessem a atividade empresarial, vale dizer, para que estas cumprissem com seu objeto social. Com a introdução da limitação da responsabilidade dos sócios pelas obrigações da sociedade, o capital social passou também a servir de garantia aos credores da sociedade.

A disciplina histórica da responsabilidade dos sócios nos explica que o capital social surge, originariamente, apenas com uma função de produtividade. Tinha, desde seu aparecimento, a finalidade de reunir os meios econômicos que permitissem o desenvolvimento da atividade empresarial, ao que se agregou, mais tarde, com a limitação da responsabilidade alcançada pela classe mercantil, a função de garantia. (CIAMPOLINI NETO; WARDE Jr., 2010, p. 248)

Corroborando esse entendimento, Ivens Henrique Hübert (2007, p. 71) afirma que historicamente se atribuiu como função primariamente única do capital social a de recurso para a realização da atividade empresarial, vale dizer, a função de produtividade. “Posteriormente é que a garantia de terceiros e a distribuição do poder dos sócios na sociedade passaram a representar funções que ao capital também cumpriria realizar”.

José Waldecy Lucena (2001, p. 217-218) ensina que o capital social exerce função externa e interna. Externamente à sociedade a função é a de garantia dos credores.

¹⁵ Para conceito de capital social e sua distinção de patrimônio social ver Capítulo I (item I.4.2).

Internamente, o capital social destacam-se a “*função produção e a função de organização*”. Na função de produção, o capital social serve de recurso para o exercício da atividade empresarial, ou seja, para a execução do objeto social da sociedade. Na função de organização, é o meio pelo qual é definido o poder de controle da sociedade empresária, vale dizer, “[...] organiza-se a estrutura societária, com base nas participações patrimoniais dos sócios, definindo-se então os centros de poder e controle, assim como a posição de sócios, com todos os direitos, vantagens e restrições que a lei e o estatuto atribuem a cada um”.

Lucena parece dar especial ênfase à função de garantia dos credores atribuída ao capital social.

E em que pese, como o proclama a mais autorizada doutrina autóctone e alienígena, já não mais se conceber o capital social como uma efetiva garantia dos credores sociais, antes resguardados pelo patrimônio efetivo e real da sociedade, não se pode minimizar, mormente nas sociedades de responsabilidade limitada (sociedade anônima, em comandita por ações e por quotas), o fato de que o capital social, mesmo porque integrante do patrimônio social, sempre representará uma garantia suplementar dos credores sociais, como “cifra de retenção” (somente se restitui ou distribui aos sócios durante toda a vida da sociedade, o que sobejar ao capital social). (LUCENA, 2001, p. 217)

Para Fábio Konder Comparato (1995, p. 133) o capital social serve como recurso para o exercício da atividade empresarial da sociedade, “Tais bens [...] *destinam-se a permitir o exercício da atividade social.*”, e considera também que o capital social exerce a função de garantia dos credores da sociedade.

Frise-se o óbvio: o capital social e as reservas de capital existem para garantia dos credores sociais, não para proteger os sócios ou acionistas. O montante dessas contas representa a medida da garantia mínima oferecida pela sociedade aos credores. A sociedade não pode distrair de seu patrimônio os bens representativos do capital social e respectivas reservas, sem liquidar suas dívidas. Na sociedade anônima, então, a importância dessa garantia é excepcional, uma vez que os acionistas não respondem, em hipótese alguma, pelo passivo social. (COMPARATO, 1995, p. 133)

Modesto Carvalhosa (2005, p. 62) afirma que a principal função do capital social é a de “[...] meio de realização da atividade empresarial”. Segundo ele, o capital serve também para garantia dos credores e como indicador econômico-financeiro. Não obstante, ressalte-se, Carvalhosa entende que a função principal do capital social é a de recurso para a realização da atividade empresarial da sociedade empresária.

Não obstante, alguns bens não podem ser admitidos à formação do capital social. Apesar de a lei não o dizer expressamente, é de se entender que não poderão formar o capital social quaisquer bens que não tenham relação com o objeto social da sociedade.

Isso porque a integralização do capital social, seja em bens ou em dinheiro, serve não apenas à garantia dos credores e como índice econômico-financeiro da sociedade, mas também, e principalmente, como meio de realização da atividade empresarial.

Assim, não se pode permitir que sejam conferidos ao capital social bens que não tenham qualquer utilidade efetiva e concreta para a realização das atividades da empresa, ou seja, bens que não guardem nenhuma relação com o seu objeto. (CARVALHOSA, 2005, p. 62, grifo nosso)

Com relação à função de garantia Fábio Ulhoa Coelho afirma que o que serve efetivamente como garantia aos credores é o patrimônio da sociedade, e não seu capital social.

A exemplo do que se verifica relativamente a qualquer sujeito de direito devedor, é o *patrimônio* da sociedade que constitui tal garantia. Se ela não paga uma obrigação, o credor pode executar bens de sua propriedade, sendo, por tudo, irrelevante o maior ou menor capital social. (COELHO, 2010, p. 163)

De fato, o que serve efetivamente de garantia aos credores da sociedade é o seu patrimônio, e não o seu capital social, uma vez que, com o passar do tempo, a equivalência que existia entre capital social e patrimônio social quando a sociedade foi constituída já não existe mais, pois o patrimônio pode ser aumentado (ou diminuído) dependendo do desempenho da sociedade.

Vale mencionar a existência do princípio da intangibilidade do capital social, pelo qual, os sócios não podem receber dividendos ou lucros que resultem da diminuição do capital social, ou seja, os dividendos advêm dos lucros que ultrapassam ao capital social. Nesse sentido, o capital social serve de garantia aos credores sociais como *cifra de retenção*¹⁶ (que corresponde ao montante do capital social que deverá ser mantido pela sociedade empresária, isto é, os sócios somente poderão fazer distribuição de lucros sobre quantias que excederem ao capital social).

O capital, resultante da contribuição dos sócios por meio da conferência de dinheiro e bens, é contabilizado no passivo não exigível da sociedade. Portanto, ele não pode ser diretamente utilizado para o pagamento dos credores, cujas pretensões também estão contabilizadas no passivo.
[...]

¹⁶ José Waldecy Lucena (2001, p. 217) esclarece quanto ao capital social que deste, na condição de *cifra de retenção*, “(somente se restitui ou distribui aos sócios, durante toda a vida da sociedade, o que sobejar ao capital social)”.

Desta maneira, ao credor caberá executar bens do ativo da sociedade, nos quais o capital se converteu, e não o capital em si mesmo. **A condição de garantia dos credores resulta da sua condição de cifra de retenção, porque durante toda a vida da sociedade ele deve estar íntegro, somente podendo ser utilizado para distribuição aos sócios, a título de lucros, os valores que excedam o montante do capital declarado no contrato social, em atenção aos princípios de intangibilidade e veracidade que o cercam.** Isto significa que o valor do capital constante do balanço (passivo) deve corresponder, no mínimo, ao montante de bens do ativo. (VERÇOSA, 2010, p. 121-122, grifo nosso)

Conforme as afirmações acima, Haroldo Verçosa também entende que a garantia dos credores advém do patrimônio da sociedade, servido o capital social como garantia suplementar resultante de condição de cifra de retenção.

Fábio Ulhoa Coelho, entretanto, questiona o capital social como garantia dos credores da sociedade, ainda que exista o princípio da intangibilidade do capital social, ressaltando que, em última análise, o que pode servir de garantia aos credores é o patrimônio da sociedade.

Alguma doutrina fundamenta o princípio da intangibilidade na proteção dos direitos dos credores. No direito inglês, por exemplo, a *doctrine of capital maintenance* assenta-se na ideia de que o capital social de sociedade em que os sócios têm responsabilidade limitada serviria como uma espécie de fundo de garantia dos credores, razão pela qual estaria impedido o seu retorno aos acionistas (Farrar-Hanningan, 1985:172). Não é contudo, o melhor enfoque da questão, porque a garantia dos credores, já se viu, é dada pelo patrimônio da sociedade e não pelo capital social. A intangibilidade é, a rigor, mera condição para que o capital social continue servindo como medida *genérica* da contribuição dos sócios, ou, como diz Ripert, a medida dos recursos estáveis da sociedade (Ripert-Roblot, 1947:817). (COELHO, 2010, p. 163-164)

Alfredo de Assis Gonçalves Neto (2010, p. 326-327) referindo-se às funções internas do capital social destaca aquelas relacionadas à verificação de desempenho financeiro da sociedade, bem como ao poder de controle – que se dá por meio de percentuais das quotas do capital para as deliberações –, e a função relacionada à participação nos resultados sociedade.

Após demonstrar a importância dessas funções internas do capital social, Gonçalves Neto (2010, p. 327) faz uma crítica dizendo que “A doutrina costuma insistir em uma função exclusivamente externa do capital social, por muitos autores indicada como a mais importante, que seria a de garantia dos credores”, e ressalta que é no patrimônio da sociedade que os credores encontram uma garantia real, sendo que “A função de garantia do capital social é indireta [...], já que não permite qualquer fruição de benefícios por parte dos sócios

senão depois de o patrimônio da sociedade superar a cifra do capital social”, ou seja, nesta última afirmação refere-se à função de *cifra de retenção* do capital social.

Entretanto, continuando sua lição, o autor demonstra certo ceticismo à função de garantia do capital social, demonstrando não ser fácil verificar-se na prática empresarial a função do capital social como *cifra de retenção*.

Na consideração de que as contas da sociedade retratam corretamente sua real situação econômico-financeira e tendo em vista que o capital social é o referencial para a distribuição de resultados, os credores nele podem balizar-se, na expectativa de que os sócios nada receberão da sociedade enquanto ela tiver pendências a saldar com terceiros em cada exercício social – **o que soa, deve-se convir, extremamente artificial**. (GONÇALVES NETO, 2010, p. 327, grifo nosso)

Merece destaque a sua afirmação final (em negrito), pela qual ele se refere à função de cifra de retenção do capital social como algo que aparenta ser “extremamente artificial”.

Dessa análise conclui-se, primeiramente que a função originária do capital social era a de recurso para o exercício da atividade econômica da sociedade. Com a introdução da limitação da responsabilidade patrimonial dos sócios pelas obrigações sociais, o capital social passou a exercer também a função de garantia aos credores da sociedade. Foram criadas normas jurídicas pelas quais se estabeleceu a intangibilidade do capital social, pela qual este passou a ter a função de *cifra de retenção*, garantindo-se aos credores da sociedade ao menos a quantia estabelecida no capital social para a satisfação de seus créditos. Verificou-se, contudo, que na prática da atividade empresarial a função de cifra de retenção do capital social não possui eficácia plena, de forma que a efetiva garantia dos credores é o patrimônio da sociedade.

PARTE SEGUNDA – O REGIME DE RESPONSABILIDADE DO ASSOCIADO EM REDE DE COOPERAÇÃO

4 O REGIME DA RESPONSABILIDADE DO ASSOCIADO POR DÍVIDAS DA REDE DE COOPERAÇÃO NO DIREITO BRASILEIRO E ESTRANGEIRO: estudo de direito comparado

4.1 França: os agrupamentos de interesse econômico – *les groupements d'intérêt économique*

Promulgada pelo então Presidente Charles de Gaulle, a Ordenança n. 67-821, de setembro de 1967, instituiu na França o *groupement d'intérêt économique*, ou GIE; agrupamento de interesse econômico (tradução nossa), na língua portuguesa. O GIE serviu de modelo para a criação de estruturas similares em outros países, entre os quais Portugal, que criou os agrupamentos complementares de empresas (item 4.3), bem como para a União Europeia, que instituiu o agrupamento europeu de interesse econômico (item 4.4). Atualmente as normas do GIE, advindas da Ordenança de 1967, estão dispostas nos art. L. 251-1 a art. L. 251-23 do Código Comercial francês¹⁷ (*Code de commerce*).

À época da implementação dos agrupamentos de interesse econômico franceses a União Europeia (então denominada Comunidade Econômica Europeia)¹⁸ tinha apenas dez anos de existência, e conforme declarado na Exposição de Motivos da Ordenança n. 67-821 de 1967 (GUYENOT, 1973, 291-292) as novas dimensões de um mercado mais alargado e unificado demandavam uma adaptação por parte das sociedades empresárias, cujas estruturas e métodos até então utilizados mostravam-se insuficientes. Às sociedades empresárias, especialmente as de pequeno porte, interessava preservar sua autonomia e individualidade, e, ao mesmo tempo, executar em conjunto algumas de suas atividades, “tais como: pontos de venda, escritórios de exportação ou de importação, órgãos de pesquisa”. Porém, tal intento não se enquadrava nas estruturas jurídicas então existentes, a sociedade e a associação, pois

¹⁷ No Anexo – B estes artigos estão traduzidos para o português.

¹⁸ Instituída pelo Tratado de Roma (1957) a Comunidade Econômica Europeia era composta, à época, por Alemanha, Bélgica, França, Holanda, Itália e Luxemburgo (CORDEIRO, 2005, p. 14).

enquanto esta não dispunha de capacidade jurídica plena, aquela possuía regras rígidas para seu funcionamento e constituição, e seu objeto, à época, podia ser tão somente a pesquisa ou partilha de lucros. O GIE, com efeito, constituía-se de uma estrutura jurídica intermediária àquelas duas.

“Os agrupamentos de interesse econômico” foram preparados precisamente como um instrumento destinado para as empresas interessadas em agrupar-se, embora conservando uma autonomia jurídica e econômica conciliável com o funcionamento de um grupo e sua rentabilidade econômica para cada um de seus membros. [...] Ao instituir os grupos de interesse econômico, através da Ordenança de 28 de setembro de 1967, o legislador francês não teve outro alvo primário senão o de ajudar as empresas a sair de um isolamento que é economicamente ruinoso, para que, unindo-se, aumentem sua força e façam frente a uma concorrência internacional cada vez mais intensa. (GUYENOT, 1973, p. 11-12, tradução nossa)¹⁹

Duas ou mais pessoas físicas ou jurídicas podem constituir um agrupamento de interesse econômico, que “Não é reservado apenas aos comerciantes [empresários].” (MERLE, 2012, p. 784). “O modelo está aberto a todos que tenham interesse em utilizá-lo, seja qual for seu estatuto jurídico.” (GUYENOT, 1973, p. 292, tradução nossa)²⁰.

O agrupamento pode ser constituído com ou sem capital social (art. L. 251-3 do Código Comercial francês). Philippe Merle (2012, p. 788) afirma que aproximadamente 75% são constituídos sem capital, e em apenas 3% este ultrapassa a cifra de 15.000 €(quinze mil euros).

Segundo dispõe o art. L. 251-4 do Código Comercial francês, os atos constitutivos do GIE devem ser inscritos no registro do comércio e das sociedades, ato pelo qual passa a ter personalidade jurídica e capacidade plena, mas essa inscrição não implica em presunção de natureza empresarial do agrupamento. “O agrupamento de interesse econômico cujo objeto é comercial pode exercer de maneira habitual e a título principal todos os atos de comércio por sua conta própria. Ele pode ser titular de um contrato de locação comercial.” (tradução

¹⁹ “‘Los grupos de interés económico’ han sido forjados precisamente como un instrumento destinado a las empresas deseosas de agruparse, aunque conservando una autonomía jurídica y económica consiliable com el funcionamiento de un grupo y su rentabilidad económica para cada uno de los miembros. [...] Al lanzar los grupos de interés económico mediante una ordenanza del 28 de setiembre de 1967, el legislador francés no ha tenido otra primera mira que la de ayudar a las empresas a salir de un aislamiento que resulta económicamente ruinoso, para que, inuiéndose, aumenten su peso y hagan frente a una competencia internacional cada vez más viva.” (GUYENOT, 1973, p. 11-12)

²⁰ “[...]; la fórmula está abierta a todos cuantos tengan interés en recurrir a él, sea cual fuere su estatuto jurídico.” (GUYENOT, 1973, p. 292).

nossa)²¹. O agrupamento francês pode, com efeito, exercer de maneira habitual, como atividade principal e em nome próprio todos os atos de comércio, o que, utilizando-se da linguagem técnica do Direito brasileiro, equivale dizer que ele pode exercer “atividade própria de empresário” (Art. 982 do Código Civil brasileiro), qual seja, “atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou serviços.” (art. 966 do Código Civil brasileiro).

O GIE não tem por finalidade a realização de lucros, “mas não está impedido de obtê-los e, se houver lucros, estes são partilhados entre seus membros.” (MERLE, 2012, p. 784, tradução nossa)²². “O objetivo do agrupamento é facilitar ou desenvolver a atividade econômica de seus membros, melhorar ou aumentar os resultados dessa atividade. [A finalidade] Não é realizar lucros para si próprio.” (art. L. 251-1, do Código Comercial francês, tradução nossa)²³. O GIE “[...] deve ter por objeto o prolongamento da atividade econômica de seus membros” (MERLE, 2012, p. 784, tradução nossa)²⁴, vale dizer, “Sua atividade deve estar ligada à atividade econômica de seus membros e não pode ter senão um caráter auxiliar em relação a esta.” (art. L. 251-1, do Código Comercial francês, tradução nossa)²⁵.

Tendo sido dotado de grande liberdade para organização interna, que se dá por convenção entre os agrupados, a Ordenança de 1967 estabeleceu apenas poucas regras para a administração e controle, bem como para a dissolução e liquidação do GIE (GUYENOT, 1973, p. 293). No contexto do Direito francês “Essa maleabilidade é particularmente atraente se comparada à rigidez das sociedades comerciais previstas nos textos de 1966-1967.” (MERLE, 2012, p. 784, tradução nossa)²⁶.

Os membros do GIE respondem ilimitada e solidariamente (embora subsidiariamente) pelas obrigações deste. Essa responsabilidade pode ser restringida ou excluída por acordo com o terceiro contratante. Para poder demandar algum dos agrupados por dívida do agrupamento, basta ao credor constituir este último em mora, mediante notificação extrajudicial.

²¹ “Art. L. 251-4 (*Anc. Ord. n° 67-821, 23 sept. 1967, art. 3*). – [...] Le groupement d’intérêt économique dont l’objet est commercial peut faire de manière habituelle et à titre principal tous actes de commerce pour son propre compte. Il peut être titulaire d’un bail commercial. [...]” (*Code de commerce*)

²² “Il n’a pas pour but la réalisation de bénéfices, mais il ne lui est pas interdit d’en réaliser et, s’il y en a, ses membres se les partagent.” (MERLE, 2012, p. 784)

²³ “Art. L. 251-1 (*Anc. Ord. n° 67-821, 23 sept. 1967, art. 1°*). – [...] Le but du groupement est de faciliter ou de développer l’activité économique de ses membres, d’améliorer ou d’accroître les résultats de cette activité. Il n’est pas de bénéfices pour lui-même. [...]” (*Code de commerce*)

²⁴ “[...] et doit avoir pour objet le prolongement de l’activité économique de ses membres.” (MERLE, 2012, p. 784)

²⁵ “Art. L. 251-1 (*Anc. Ord. n° 67-821, 23 sept. 1967, art. 1°*). – [...] Son activité doit se rattacher à l’activité économique de ses membres et ne peut avoir qu’un caractère auxiliaire par rapport à celle-ci.” (*Code de commerce*)

²⁶ “[...] Cette souplesse est particulièrement attrayante si on la compare à la rigidité des sociétés commerciales telle qu’elle résulte des textes de 1966-1967.” (MERLE, 2012, p. 784)

Os membros do agrupamento respondem pelas dívidas deste com seu próprio patrimônio. [...] Eles são solidários, salvo convenção em contrário com o terceiro cocontratante.

Os credores do agrupamento só podem proceder contra um membro para demandar o pagamento das dívidas após ter interpelado, extrajudicialmente, o agrupamento. (art. L. 251-6, do Código Comercial francês, tradução nossa)²⁷

Na Exposição de Motivos da Ordenança 67-821 de 1967, consta que o regime de responsabilidade do GIE foi assim estabelecido para a segurança dos terceiros que entram em relações com o agrupamento (GUYENOT, 1973, p. 292-293). Philippe Merle (2012, p. 794, tradução nossa)²⁸, embora afirme que essa responsabilidade seja uma contrapartida à desnecessidade de constituição de capital social para o GIE, reconhece ser ela um provável empecilho a uma maior proliferação desse tipo associativo: “Essa responsabilidade dos membros do agrupamento é muito pesada, e constitui provavelmente um freio ao desenvolvimento dos GIE, mas é a contrapartida da possibilidade de ausência de capital”.

Sobre a possibilidade de exclusão da responsabilidade subsidiária dos agrupados por acordo com o terceiro contratante, prevista no mesmo artigo L. 251-6, Jean-Pierre Guyenot (1973, 62, tradução nossa)²⁹ afirma que “poucos são os terceiros cocontratantes, credores de compromissos importantes, que aceitam excluir os membros mais solventes ou mais poderosos de sua responsabilidade solidária”. Considerando-se isso, há de se concluir que tal disposição da lei pode ser de difícil aplicação prática, e não se constitui, portanto, uma diminuição do peso imposto pela responsabilidade subsidiária dos agrupados.

É importante mencionar, ainda, que “o objeto do GIE pode ser **civil ou comercial**”, e o que definirá se o agrupamento possui caráter civil ou comercial “é unicamente a referência estatutária, pouco importando a atividade que ele realmente exerça.” (MERLE, 2012, p. 787, grifo do autor, tradução nossa)³⁰. Além disso, o GIE francês pode emitir debêntures, se todos

²⁷ “Art. L. 251-6 (*Anc. Ord. n° 67-821, 23 sept. 1967, art. 4*). – Les membres du groupement sont tenus des dettes de celui-ci sur leur patrimoine prope. [...] Ils sont solidaires, sauf convention contraire avec le tiers cocontratant.

Les créanciers du groupement ne peuvent poursuivre le paiement des dettes contre un membre qu’après avoir vainement mis en demeure le groupement par acte extrajudiciaire.” (*Code de commerce*)

²⁸ “Cette responsabilité des membres du groupement est très lourde, et elle est probablement un frein au développement des GIE, mais elle est la contrepartie de la possibilité d’absence de capital.” (MERLE, 2012, p. 794)

²⁹ “[...] pero pocos son los terceros co-contratantes, acreedores de compromisos importantes, que aceptan relevar a los miembros más solventes o más poderosos de su responsabilidad solidaria.” (GUYENOT, 1973, p. 62)

³⁰ “L’object du GIE peut être **civil ou commercial**. [...] Selon la Chambre commerciale de la Cour de cassation, ce qui compte pour déterminer le caractère civil ou commercial du groupement c’est uniquement la référence statutaire, peu importe l’activité qu’il exerce réellement.” (MERLE, 2012, p. 787, grifo do autor)

os seus membros forem sociedades empresária cuja legislação permite a emissão desses títulos, segundo o art. L. 251-7 do Código Comercial francês:

Art. Lei 251-7 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 5). – O agrupamento de interesse econômico pode emitir obrigações, segundo as condições gerais de emissão desses títulos pelas sociedades, se ele próprio for composto exclusivamente de sociedades que preenchem as condições previstas pelo presente livro para a emissão de obrigações. O agrupamento de interesse econômico pode igualmente emitir obrigações, segundo as condições gerais de emissão desses títulos previstas pela lei nº 85.698 de 11 de julho de 1985 que autoriza emissão de valores mobiliários por certas associações se o agrupamento for composto exclusivamente de associações que preencham as condições previstas por essa lei para a emissão de obrigações. (tradução nossa)³¹

A sociedade em nome coletivo, da qual o GIE adotou essa regra de responsabilidade solidária, atendeu aos interesses de uma época (item 2.1), mas a insegurança gerada pela ausência de limites à responsabilidade dos sócios acarretou na sua substituição por outros tipos societários (item 2.2), e atualmente quase não é utilizada (item 2.4).

Dentre os setores explorados pelos GIE destacam-se o da construção civil e das obras públicas, comércio e setor terciário (bancos, seguradoras, empresas de consultoria etc.) (MERLE, 2012, p. 784). Alguns GIE foram muito bem-sucedidos, dentre os quais está a *Airbus Industries*, constituída originariamente como GIE de Direito francês³² (MERLE, 2012, p. 784).

“Algumas iniciativas europeias de êxito, como a *Airbus Industries* foram, inicialmente, um GIE de Direito francês.” (CORDEIRO, 2005, p. 843).

Logo de início o GIE teve larga aceitação na França, e um vivo sucesso desta figura pôde ser constatado pela criação de mais de mil a cada ano entre 1969 e 1973, bem como pelo registro de mais 9.000 (nove mil) entre 1968 e 1977, enquanto somente mil foram fechados (MERLE, 2012, p. 784).

Porém, “A partir de 1974, ocorreu um certo recuo, com apenas 800 GIE matriculados a cada ano e numerosos agrupamentos em hibernação [inativos], mas não fechados.”, recuo

³¹ “Art. L. 251-7 (*Anc. Ord. n° 67-821, 23 sept. 1967, art. 5*). – Le groupement d’intérêt économique peut émettre des obligations, aux conditions générales d’émission de ces titres par les sociétés, s’il est lui-même composé exclusivement de sociétés qui satisfont aux conditions prévues par le présent livre pour l’émission d’obligations.

Le groupement d’intérêt économique peut également émettre des obligations aux conditions générales d’émission de ces titres prévues par la loi n° 85-698 du 11 juillet 1985 autorisant l’émission de valeurs mobilières par certaines associations s’il est lui-même composé exclusivement d’associations qui satisfont aux conditions prévues par cette loi pour l’émission d’obligations.” (*Code de commerce*)

³² “Agrupando a *Aéropotiale* francesa, a *British Aerospace*, a *Deutsche Airbus/MBB* e a *CASA* espanhola. Este GIE seria transformado em SAS [Sociedade Anônima Simplificada], em 2000.” (CORDEIRO, 2005, p. 843)

esse cuja causa foi “[...] sobretudo a responsabilidade ilimitada e solidária dos membros.”, embora o contexto socioeconômico da época fosse o da crise de 1974, ligada ao choque do petróleo de 1973, que também desacelerou a constituição de novos agrupamentos e de novas sociedades empresárias (MERLE, 2012, p. 785, tradução nossa)³³.

Em 1989 houve um revigoramento dos GIE proporcionado, basicamente por dois fatores: uma importante inovação na lei, que passou a permitir aos agrupamentos, cujo objeto seja comercial, exercerem habitualmente e a título principal atividades comerciais por sua própria conta, e figurarem como locatários de propriedade comercial; a promulgação de normas que passaram a regular a criação e o funcionamento dos então recém-criados (em 1985) agrupamentos europeus de interesse econômico (item 4.4) na França (MERLE, 2012, p. 785-786). Esse revigoramento foi seguido de novo declínio que coincidiu com o surgimento de tipos societários mais leves, como a SAS ou *société anonyme simplifiée* (sociedade anônima simplificada) (CORDEIRO, 2005, p. 843).

Em 2002 havia 16.846 GIE registrados na França (CORDEIRO, 2005, p. 843). São números razoavelmente expressivos, mas demonstram um desenvolvimento aquém daquele alcançado nos primeiros anos de existência deste tipo associativo, com mais de 9.000 agrupamentos criados de 1968 a 1977, conforme explanado acima.

O que se pôde inferir deste histórico do GIE é este se mostrou pouco resistente às crises econômicas, e, como mencionado, a responsabilidade subsidiária dos agrupados foi um fator preponderante para essa fragilidade.

4.2 Espanha: os agrupamentos de interesse econômico – *las agrupaciones de interés económico*

Em 1991, o legislador espanhol, inspirando-se no GIE francês (item 4.1) e no AEIE da União Europeia (item 4.4), criou os agrupamentos de interesse econômicos, ou AIE, através da Lei 12/1991, de 29 de abril.

³³ “À partir de 1974, un certain tassement s’est cependant opéré, avec seulement 800 GIE environ immatriculés chaque année et de nombreux groupements en sommeil prolongé, mais non radiés. [...] ou surtout la responsabilité indéfinie et solidaire des membres.” (MERLE, 2012, p. 785)

O AIE espanhol possui personalidade jurídica e natureza comercial (Lei 12/1991, art. 1º). Pode ser constituído por pessoas físicas ou jurídicas que exerçam “atividades empresariais, agrícolas ou artesanais, por entidades sem fins lucrativos dedicadas à pesquisa” e por profissionais liberais, conforme o artigo 4º da referida Lei (tradução nossa)³⁴.

Conforme pode ser inferido no item I do preâmbulo da Lei 12/1991, o AIE foi criado com o fim de facilitar a execução da atividade econômica de seus membros, ou proporcionar o crescimento ou a melhora dessa atividade. O agrupamento pode exercer qualquer atividade vinculada à de seus membros, mas não pode substituí-la. No item II do mesmo preâmbulo afirma-se que a função exercida pelo AIE dentro do território espanhol equivale à exercida pelo AEIE (4.4) no âmbito da União europeia.

O AIE tem por finalidade, nos termos do artigo 2º da Lei ora analisada, “facilitar o desenvolvimento ou melhorar os resultados da atividade de seus sócios”. O mesmo artigo estabelece que o agrupamento não tem por fim a realização de lucros para si próprio, mas, não há na Lei norma que proíba a obtenção de lucros, e se houver, eles poderão ser distribuídos aos membros (art. 21 da Lei).

O artigo 3º da Lei prescreve que “O objeto do Agrupamento de Interesse Econômico se limitará exclusivamente a uma atividade econômica auxiliar à que desenvolvam seus sócios.” (tradução nossa)³⁵. Com efeito, semelhantemente ao GIE francês (item 4.1), o agrupamento espanhol pode atuar apenas um como prolongamento da atividade de seus membros, em caráter auxiliar. A atividade daquele deve ter conexão com a destes, e não pode substituí-la.

O regime de responsabilidade do agrupamento espanhol está previsto no artigo 5º da Lei 12/1991 (tradução nossa)³⁶:

- 5. Responsabilidade dos sócios.** – 1. Os sócios do Agrupamento de Interesse Econômico responderão pessoal e solidariamente entre si pelas dívidas daquele.
2. A responsabilidade dos sócios é subsidiária à do Agrupamento de Interesse Econômico.

³⁴ “**4. Sujetos.** – Las Agrupaciones de Interés Económico sólo podrán constituirse por personas físicas o jurídicas que desempeñen **actividades empresariales, agrícolas o artesanales, por entidades no lucrativas dedicadas a la investigación** y por quienes ejerzan profesiones liberales. (Ley 12/1991, de 29 de abril, grifo nosso - traducido)

³⁵ “**3.** El objeto de la Agrupación de Interés Económico se limitará exclusivamente a una actividad económica auxiliar de la que desarrollen sus socios.” (Ley 12/1991, de 29 de abril)

³⁶ **5. Responsabilidad de los socios.** – 1. Los socios de la Agrupación de Interés Económico responderán personal y solidariamente entre sí por las deudas de aquélla.
2. La responsabilidad de los socios es subsidiaria de la Agrupación de Interés Económico. (Ley 12/1991, de 29 de abril)

Embora a norma acima transcrita não prescreva expressamente que essa responsabilidade é ilimitada, pela aplicação supletiva das normas relativas à sociedade em nome coletivo (conforme disposto no art. 1º da Lei dos AIE), eventuais dúvidas são dirimidas, uma vez que o artigo 127 do Código Comercial espanhol, que regula este tipo societário, estabelece a responsabilidade solidária e ilimitada dos sócios da sociedade em nome coletivo pelas dívidas desta.

Portanto, os membros do AIE espanhol respondem solidária e ilimitadamente (embora subsidiariamente) pelas obrigações deste.

4.3 Portugal: os agrupamentos complementares de empresas

O legislador português inspirou-se no modelo francês dos *groupements d'intérêt économique* (ver item 4.1) para criar os agrupamentos complementares de empresas – ACE (ABREU, 2002, p. 30), os quais são regidos pela Lei n. 4/73, de 4 de Junho, e pelo Decreto-Lei n. 430/73, de 25 de Agosto. Ambos promulgados em 1973, a primeira fixa as “Bases Gerais” dos ACE, enquanto o segundo é seu “Regulamento”.

Na Lei n. 4/73, nos n. 1 e 2, da Base I, são designadas como agrupamentos complementares de empresas (ACE) as entidades assim constituídas: “As pessoas singulares ou coletivas e as sociedades podem agrupar-se, sem prejuízo da sua personalidade jurídica, a fim de melhorar as condições de exercício ou de resultado das suas actividades económicas.” (NETO, 2002, p. 427-428). Manuel Coutinho Abreu (2002, p. 30-31) observa que “A actividade-objeto do ACE há-de ser não só *diversa* mas também *auxiliar ou complementar* das actividades exercidas pelos agrupados (cfr. base I,1, da L 4 / 73, arts. 9.º e 13.º, a), do DL 430 / 73)”.

A atividade do ACE tem, portanto, a finalidade de melhorar as condições de exercício ou de resultado das sociedades agrupadas, e ele não pode “ter por fim principal a realização e partilha de lucros” (Lei 4/73, Base II, n. 1). Não obstante, pode o ACE ter como finalidade acessória a realização e partilha de lucros entre seus membros, bastando para tanto, previsão expressa no contrato constitutivo (Dec.-Lei 430/73, artigo 1º).

Assim, por exemplo, duas empresas de produção de têxteis constituem um ACE para comprarem em conjunto matérias-primas a transformar nos respectivos estabelecimentos fabris, ou para venderem em conjunto os produtos finais, ou para prospectar mercados, ou publicitar os seus produtos. Em qualquer caso, não visa o ACE lucrar à custa dos seus próprios membros; visa é proporcionar matérias-primas mais baratas (tendencialmente a preço de custo), ou possibilitar que os membros vendam mais e / ou mais caro. O ACE é instrumento para os agrupados, no essencial, realizarem economias ou conseguirem vantagens económicas directamente produzíveis no património de cada um deles. (ABREU, 2002, p. 31)

O ACE, que pode ser constituído com ou sem capital social (Lei 4/73, Base II, n. 1), possui personalidade jurídica, que é adquirida com a inscrição de seu ato constitutivo no registro do comércio (Lei 4/73, Base IV), e, embora ele seja equiparado às sociedades comerciais para fins de registro (Dec.-Lei 430/73, art. 4º), “Deve entender-se que os ACE *não são sociedades*”, são, antes, um tipo associativo híbrido, situado entre as associações e as sociedades, assemelhando-se às cooperativas (ABREU, 2002, p. 32).

Quanto ao regime de responsabilidade, as sociedades agrupadas respondem solidariamente, observando-se a regra de subsidiariedade (ver capítulo 1, item 1.3), pelas dívidas do ACE, “salvo cláusula em contrário do contrato celebrado por este com um credor determinado.” (Lei 4/73, Base II, n. 2). Ou seja, a responsabilidade solidária, subsidiária, que é regra, pode ser excluída ou restringida por contrato específico entre o ACE e um terceiro, mas este acordo valerá somente entre ambos.

Em razão da regra de subsidiariedade, “Os credores do agrupamento não podem exigir das empresas agrupadas o pagamento dos seus créditos sem prévia excussão dos bens do próprio agrupamento.” (Lei 4/73, Base II, n. 3). Equivale dizer que os credores do ACE deverão primeiramente executar judicialmente os bens deste antes de poderem satisfazer seus créditos no patrimônio dos agrupados.

São pertinentes algumas observações adicionais. Há limitações legais à capacidade (aptidão para exercer direitos e contrair obrigações) do agrupamento, nos termos do artigo 5º do Dec.-Lei 430/73, pelo qual, o ACE não pode adquirir o direito de “propriedade ou de outros direitos reais sobre coisas imóveis, salvo se o imóvel se destinar a instalação da sua sede, delegação ou serviço próprio;” assim como não pode participar como membro “em sociedades civis ou comerciais ou ainda em outros agrupamentos complementares de empresas;”. As deliberações da assembleia geral, à qual, entre outras funções, compete nomear ou exonerar administradores (pode ser um ou mais) do ACE, “são tomadas à pluralidade de votos, contando-se um voto por cada sócio, salvo disposição em contrário no contrato.” (Dec.-Lei 430/73, artigos 6º e 7º). Dessa forma, que as deliberações do

agrupamento não necessariamente são tomadas por todos através de uma distribuição equitativa do poder de decisão, pois se permite previsão diversa no contrato. Para ingresso de novo membros ao ACE é necessário, salvo previsão contratual expressa, da aprovação unânime dos agrupados (Dec.-Lei 430/73, art. 10).

É pertinente mencionar, por fim, que em 31 de novembro de 1999 havia 533 (quinhentos e trinta e três) ACE registrados em Portugal, segundo dados do Registro Nacional de Pessoas Coletivas (ABREU, 2002, p. 34, nota n. 74). Considerando-se que a legislação que criou este tipo associativo foi promulgada em 1973, o número é consideravelmente baixo.

Verificou-se, portanto, que no Direito português os agrupamentos complementares de empresas possuem personalidade jurídica, podem ser constituídos com ou sem capital social, seus membros respondem solidariamente (embora subsidiariamente) pelas obrigações do agrupamento, e pode ele ter como finalidade acessória, mas não como principal, a realização e distribuição de lucros aos agrupados.

4.4 União Europeia: os agrupamentos europeus de interesse econômico

Sob a denominação de Agrupamento Europeu de Interesse Econômico (AEIE), esse tipo associativo está previsto no Regulamento n.º 2137, de 25 de Julho, de 1985 do Conselho das Comunidades Europeias, o qual é constituído por 43 (quarenta e três) artigos, e é também chamado de Regulamento (CEE) N.º 2137/85 do Conselho. Os legisladores da União Europeia (UE) inspiraram-se no *groupement d'intérêt économique* francês (ver item 4.7), de 1967, ou GIE, para a criação desse agrupamento europeu (CORDEIRO, 2005, p. 843).

O AEIE, nos termos do artigo 1º, n. 1 do Regulamento (CEE) 2137/85, tem capacidade para, em seu próprio nome, “ser titular de direitos e de obrigações de qualquer natureza, para celebrar contratos ou praticar outros atos jurídicos e estar em juízo, a partir da data do registro previsto no artigo 6.º”, ou seja, ele possui capacidade jurídica plena. Contudo, o mesmo artigo 1º, n. 3, deixa a cargo dos Estados-membros da União Europeia “o saber se eles têm personalidade jurídica.” (CORDEIRO, 2005, p. 846). Nesse sentido, vale observar que no Direito português o AEIE possui personalidade, a qual é adquirida com a inscrição de seu contrato constitutivo no registro comercial (Dec.-Lei n. 148/90, art. 1º); diferentemente, o Direito italiano estabeleceu-o como não personificado (CORDEIRO, 2005, p. 846).

O agrupamento europeu visa complementar a atividade econômica de seus membros, no sentido de facilitar ou desenvolver essa atividade, bem como melhorar ou aumentar os resultados dela, conforme prescreve o artigo 3º do Regulamento:

1. O objetivo do agrupamento é facilitar ou desenvolver a actividade económica dos seus membros, melhorar ou aumentar os resultados desta actividade; não é seu objetivo realizar lucros para si próprio.
A sua actividade deve estar ligada à actividade económica dos seus membros e apenas pode constituir um complemento a esta última.

Do texto acima transcrito, é necessário, ainda, examinar o sentido da expressão “[...]; não é seu objetivo realizar lucros para si próprio”. Ela parece contrastar com o artigo 21 do Regulamento, o qual prescreve: “1. Os lucros provenientes das actividades do agrupamento serão considerados como lucros dos membros e repartidos entre eles na proporção prevista no contrato de agrupamento ou, se este for omissivo, em partes iguais”. Entretanto, valendo-se do método sistemático³⁷ de interpretação das normas, pode-se concluir que, embora o AEIE não procure realizar lucros para si próprio, caso venha a obtê-los, estes poderão ser distribuídos aos seus membros. Corroborando, António Menezes Cordeiro (2005, p. 849) ensina que “Os lucros e os encargos serão repartidos pelos membros na proporção acordada no contrato ou, no silêncio deste, em partes iguais (21.º)”.

Ainda quanto aos objetivos do agrupamento europeu, merece menção o quinto *Considerando*³⁸ do Regulamento (CEE) n.º 2137/85 do Conselho:

Considerando que um agrupamento se distingue de uma sociedade principalmente pelo seu objectivo, que é apenas o de facilitar ou desenvolver a actividade económica dos seus membros, para lhes permitir melhorar os seus próprios resultados; que em consequência deste carácter auxiliar, a actividade de um agrupamento deve estar relacionada com a actividade económica dos seus membros e não se substituir a esta e que, nesta medida, por exemplo, o agrupamento não pode exercer por si próprio, em relação a terceiros, uma profissão liberal, devendo a noção de actividade económica ser interpretada no sentido mais lato;

Há, no Regulamento, certas imposições restritivas ao agrupamento europeu, pelo que “O n.º 2 [art. 3.º] exclui do seu âmbito as seguintes situações: exercer direta ou indiretamente o controlo de outras empresas ou de actividades desta; deter participações sociais; empregar

³⁷ Karl Engisch (2008, p. 136) define interpretação sistemática como “a interpretação com base na coerência (conexidade) lógica (a interpretação «lógica» ou «sistemática», que se apoia na localização de um preceito no texto da lei e na sua conexão com outros preceitos)”.

³⁸ Considerando: “1. Cada uma das considerações ou fundamentos cuja exposição ordenada abre certos documentos, como, por ex., leis, decretos e sentenças, e que principiam pelas palavras *considerando* ou *atendendo*.” (Novo Dicionário Eletrônico Aurélio, versão 1.0, Positivo Informática, 2009)

mais de 500 assalariados; conceder determinados empréstimos; ser membro de um AEIE.” (CORDEIRO, 2005, p. 847).

Aqueles que podem ser membros de um agrupamento são classificados, pelo artigo 4.º, n.º 1, do Regulamento (CCE) n.º 2137/85, em dois grupos: “a) As sociedades, na acepção do segundo parágrafo do artigo 58.º do Tratado, bem como as outras entidades jurídicas de direito público ou privado, [...]”; e, “b) as pessoas singulares que exerçam uma actividade industrial, comercial, artesanal, agrícola que exerçam uma profissão liberal ou que prestem outros serviços na Comunidade”³⁹. O agrupamento, cuja sede deve situar-se na Comunidade Europeia (art. 12.º), deve ser composto por dois ou mais membros, “que tenham sua administração central” ou “exerçam a sua actividade principal em Estados-membros diferentes”, podendo um Estado “prever que os agrupamentos inscritos nos seus registos nos termos do artigo 6.º não possam ter mais de vinte membros”, podendo também “excluir ou restringir, por razões de interesse público, a participação de determinadas categorias de pessoas singulares, de sociedades ou de outras entidades jurídicas em qualquer agrupamento.” (Art. 4.º, n.º 2, 3 e 4, Reg. 2137/85). Resumindo, Menezes Cordeiro (2005, p. 847) afirma: “Só pode ser membro de um AEIE sociedades e comerciantes (4.º/1), no mínimo de dois, de Estados diferentes (4.º/2), podendo os Estados-membros limitar ao máximo de vinte (4.º/3). Certas categorias podem ser excluídas de poder pertencer a AEIE, pelos Estados-membros”.

Quanto aos órgãos do agrupamento, verifica-se serem obrigatórios dois⁴⁰, quais sejam, o colegiado de membros, composto por todos os agrupados, e a gerencia, composta por um ou mais gerentes (art. 16.º) – cujas condições para nomeação e exoneração, e poderes, no silêncio do contrato do agrupamento, se dará pela unanimidade dos membros (art. 19.º, n.º 3). Agindo colegialmente, cada membro possui direito a um voto, podendo, contudo, o contrato do agrupamento “atribuir vários votos a certos membros, desde que nenhum deles detenha a maioria.” (art. 17.º, n.º 1). Nas deliberações de maior importância, como, por exemplo, “alterar o objetivo do agrupamento”, “alterar o número de votos atribuído a cada um deles”, “alterar as condições de tomada de decisão” etc. é necessária a unanimidade dos membros (17.º, n.º 2). Além disso, para a admissão de novos membros para o agrupamento é exigida decisão por unanimidade dos membros, nos termos do artigo n.º 26.º, n.º 1.

³⁹ Quanto ao primeiro grupo, a sociedade ou outra entidade jurídica deve ter sua sede e administração central na Comunidade Europeia, e, quando a legislação de um Estado-membro permita que não tenha sede, sua administração central deve ser na Comunidade (Regulamento (CCE) n.º 2137/85, art. 4.º, n.º 1, “a”).

⁴⁰ A criação de outros órgãos é permitida, se previsto no contrato de agrupamento (Reg. (CCE) n.º 2137/85, art. 16.º).

Cumpra também mencionar que conjuntamente ao Regulamento (CCE) n.º 2137/85 aplica-se o Direito do Estado-membro da sede do AEIE, “naquilo que não esteja em contradição com o alcance e os objetivos deste regulamento;” conforme preceitua seu décimo sétimo (penúltimo) *Considerando*.⁴¹

O regime de responsabilidade dos membros do agrupamento vem disposto no artigo 24.º do Regulamento, pelo qual “1. Os membros do agrupamento respondem ilimitada e solidariamente pelas dívidas daquele, de qualquer natureza. A legislação nacional determinará as consequências dessa responsabilidade”. Entretanto, essa responsabilidade solidária e ilimitada dos agrupados é subsidiária, segundo o disposto n. 2 deste artigo, o qual determina que “[...] os credores do agrupamento só podem proceder contra um membro para pagamento das dívidas nas condições previstas no n.º 1, após terem pedido esse pagamento ao agrupamento e este não ter sido efetuado em prazo adequado”.

Essa responsabilidade ilimitada e solidária – que é sempre subsidiária – pode ser excluída ou restringida por contrato entre o AEIE e um terceiro, conforme declarado no décimo *Considerando* do Regulamento (CCE) n.º 2137/85 do Conselho:

Considerando que a proteção dos terceiros exige que seja assegurada uma ampla publicidade e que os membros do agrupamento respondam ilimitada e solidariamente pelas dívidas deste, incluindo as dívidas fiscais e de segurança social, **sem que, contudo, este princípio afecte a liberdade de excluir ou restringir, por contrato específico entre o agrupamento e um terceiro, a responsabilidade de um ou de vários dos seus membros por uma dívida determinada;** (grifo nosso)

Este *Considerando* garante ser lícita a “derrogação do princípio da solidariedade”, autorizando o AEIE a pactuar com um terceiro a exclusão ou “diminuição da responsabilidade de um ou mais membros, para um determinado negócio” (MONGIELLO, 1994, p. 350, tradução nossa)⁴².

Portanto, os membros do AEIE respondem solidária e ilimitadamente (embora subsidiariamente) pelas dívidas deste, contudo, essa regra pode ser excluída ou restringida por acordo entre o agrupamento e um terceiro contratante.

⁴¹ O artigo 2.º do Regulamento estabelece mais objetivamente a aplicação do Direito nacional: “1. Sem prejuízo do disposto no presente regulamento, a lei aplicável, por um lado ao contrato de agrupamento, excepto quanto às questões relativas ao estado e à capacidade das pessoas singulares a à capacidade das pessoas colectivas, e por outro ao funcionamento interno do agrupamento, é a lei interna do Estado da sede fixada pelo contrato de agrupamento”.

⁴² “f) il IX Considerando, infine, legitima una generica deroga al principio di solidarietà, consentendo all’occorrenza, che il G.E.I.E. possa pattuire con un terzo l’esonero o la riduzione della responsabilità di uno o più membri, per un determinato affare.” (MONGIELLO, 1994, p. 350)

Analisando-se os resultados da implementação dos AEIE, sob uma perspectiva apenas numérica, António Menezes Cordeiro (2005, p. 853) relata que em 1991 havia 224 (duzentos e vinte e quatro) na Comunidade Europeia; em 1993 havia 471 (quatrocentos e setenta e um); em 1997, 741 (setecentos e quarenta e um), sendo, destes últimos, “209 na Bélgica, 178 em França, 86 no Reino Unido, 65 na Alemanha, 57 na Holanda, 44 em Espanha, 38 em Itália, 22 no Luxemburgo, 17 em Portugal, 7 na Suécia e na Grécia, 6 na Irlanda e 1 na Áustria”. Na Alemanha, em 2004, havia 130 AEIE, embora houvesse 535.000 sociedades limitadas e 5.600 sociedades anónimas.

Segundo este autor português, “Alguma doutrina alemã considera o AEIE como uma iniciativa sem valor (LUTTER)⁴³ ou, até, como um fracasso (GRUNDMANN)⁴⁴. Outros autores ponderam essa figura em termos menos pessimistas.⁴⁵” (CORDEIRO, 2005, p. 854).

Cordeiro (2005, p. 854) explica as razões destas observações pessimistas sobre o AEIE:

Na verdade, as cautelas postas pela Comissão Europeia na confecção de tipos societários transnacionais são exacerbadas. Para além da primazia das soberanias nacionais, parece imperar a ideia de que tudo é fraude, fuga e manobra. O AEIE tem, assim, um perfil deprimido, que lhe retira muita da sua utilidade. Fica, porém, como uma primeira experiência de tipo social europeu. (grifo nosso)

Considerando a observação acima quanto a serem exacerbadas as cautelas impostas pela Comissão Europeia, embora não especificado pelo autor, algo que soa como uma evidente cautela encontra-se no já referido décimo *Considerando* do Regulamento, pelo qual “a proteção dos terceiros exige que seja assegurada uma ampla publicidade e que os membros do agrupamento respondam ilimitada e solidariamente pelas dívidas deste, incluindo as dívidas fiscais e de segurança social [...]”. Em consonância, estabelece o artigo 24.º que esta responsabilidade ilimitada e solidária abrange as quaisquer dívidas do AEIE, nos termos da norma, dívidas “de qualquer natureza”. Foi justamente a ausência de limites à responsabilidade subsidiária dos agrupados um dos principais motivos que levou o GEI francês a um recuo em seu desenvolvimento (ver item 4.7).

⁴³ Marcus Luter, conforme *Índice bibliográfico* (CORDEIRO, 2005, p. 1090).

⁴⁴ Stefan Grundmann, *idem*, p. 1081).

⁴⁵ “Cf. GRUNDMANN, *Europäisches Gesellschaftsrecht* cit., [2004] p. 505, KOLLHOSSER/RADDATZ, *Die EWIV* cit., [KOLLHOSSER, Helmut / RADDATZ, Anselm – *Die Europäische Wirtschaftliche Interessenvereinigung (EWIV)*, JA 1989, 10-16.] 15/II e 16/I e NEYE, *Die EWIV* cit., [NEYE, Hans-werner. *Die Europäische wirtschaftliche Interessenvereinigung/eine Zwischenbilanz*, DB 1997, 861-863;] 863/II.” (CORDEIRO, 2005, p. 854, nota n. 1143)

4.5 Argentina: os agrupamentos de colaboração – *las agrupaciones de colaboración*

Em 1983, na Argentina, a Lei n. 22.903 acrescentou à Lei das Sociedades Comerciais (LS) – Lei n. 19.550, de 1972 –, duas novas figuras contratuais, de cujo gênero denominado *contratos de colaboração empresarial* advêm duas espécies, os *agrupamentos de colaboração* e as *uniões transitórias de empresas*, ambos dispostos nos artigos 367 a 383 da LS.

Estas organizações contratuais não possuem personalidade jurídica, conforme previsão expressa dos artigos 367 e 377 da Lei. Vale notar que mesmo não sendo organizações personificadas estão na Lei (argentina) das Sociedades Comerciais, porquanto segundo a Exposição de motivos da Lei n. 22.903, “os contratos de colaboração empresarial merecem estar legislados na lei de sociedades porque se vinculam, como o de sociedade, ao fenômeno empresarial.”, assemelhando-se, tal fato, ao que ocorre com as normas que regulam o contrato de consórcio brasileiro, o qual não possui personalidade jurídica e vem disposto na Lei das Sociedades Anônimas [Lei n. 6.404/76, arts. 278 e 279]. (VANASCO, 2001, p. 540, tradução nossa).

De fato, na referida Exposição de motivos menciona-se “que do ponto de vista puramente científico e técnico os contratos de agrupamento enquadram-se no que a doutrina e a legislação comparada tipificam como *consórcios*”, e o motivo de não terem, esses contratos de colaboração, recebido a denominação de consórcios foi unicamente para evitar a confusão com uma figura previamente existente no Direito argentino, prevista na Lei n. 13.512, compreendida como um conjunto de coproprietários de propriedade horizontal (VANASCO, 2001, p. 540-541, tradução nossa).

Destas duas espécies de contratos de colaboração empresarial, o contrato de *agrupamento de colaboração* é o que mais se assemelha às redes de cooperação empresarial (item 4.8).

A Lei das Sociedades Comerciais prescreve no artigo 367 que as sociedades empresárias e os empresários individuais podem constituir um agrupamento de colaboração, mediante contrato, visando “estabelecer uma organização comum com a finalidade de facilitar ou desenvolver determinadas fases da atividade empresarial de seus membros, ou de melhorar

ou aumentar o resultado desta atividade.”⁴⁶ (tradução nossa). Comentando este artigo de lei, Carlos Augusto Navasco (2001, p. 545) afirma tratar-se de uma definição dos agrupamentos, que foi propositadamente formulada de forma genérica, pois o legislador argentino não pretendeu impor um padrão rígido ou limites precisos; ao contrário, sua intenção foi permitir que o agrupamento de colaboração pudesse ser adequado às necessidades das sociedades empresárias, observando-se o conceito genérico estabelecido pela norma.

Dentre as atividades desenvolvidas pelos agrupamentos de colaboração seguem-se alguns exemplos: “empresários que fabricam produtos industriais similares, complementares ou conexos decidem constituir um agrupamento de colaboração para montar [...] um escritório de representação comercial do qual os serviços são usufruídos por todos os membros”; ou, um grupo de sociedades empresárias que constitui um agrupamento na forma de uma central de serviços de transportes para retirar matérias-primas junto aos fornecedores, ou distribuir ou entregar seus produtos finais (VANASCO, 2001, p. 545-546, tradução nossa)⁴⁷.

Todos estos ejemplos demuestran que el espíritu del agrupamiento reside en el ánimo de cooperación que se establece entre las partes agrupadas, cooperación esa que torna possível una economía de gastos, através da execução em grupo de alguma atividade que seria realizada individualmente por cada empresa agrupada, e torna possível também uma maximização de produtividade ou da capacidade de comercialização, o que possibilita aos membros do agrupamento melhorarem ou aumentarem seus resultados individuais. (VANASCO, 2001, p. 546, tradução nossa)⁴⁸

Pelos exemplos dados, este autor argentino procurou demonstrar que o espírito do agrupamento de colaboração é o ânimo de cooperação. Realizando em conjunto atividades que as sociedades empresárias realizam, a rigor, isoladamente, elas poderão obter economia de gastos. Além disso, a atividade em grupo propicia uma maximização da capacidade produtiva e de comercialização, o que proporciona a cada sociedade empresária agrupada ganhos e aumento dos resultados individuais (VANASCO, 2001, p. 546).

⁴⁶ “**Artículo 367.** – Las sociedades constituidas en la República y los empresarios individuales domiciliados en ella pueden, mediante un contrato de agrupación, establecer una organización común con la finalidad de facilitar o desarrollar determinadas fases de la actividad de sus miembros o de perfeccionar o incrementar el resultado de tales actividades.

No constituyen sociedades ni son sujetos de derecho. Los contratos, derechos y obligaciones vinculados con su actividad se rigen por lo dispuesto en los artículos 371 y 373.”

⁴⁷ “[...] empresarios que fabrican productos industriales similares, complementarios o conexos deciden constituir una agrupación de colaboración para montar [...] una agencia de representación comercial que brindará sus servicios a todos los componentes, [...]” (VANASCO, 2001, p. 545)

⁴⁸ *Todos estos ejemplos nos demuestran que el espíritu de la agrupación reside en el ánimo de cooperación que se establece entre las partes, contribución que permite ya un ahorro de gastos, al hacerse compartida alguna actividad que debería necesariamente encarar cada una de las empresas agrupadas, ya una maximización de su productividad o de su comercialización, lo que a su vez puede mejorar o acrecentar sus resultados individuales.* (VANASCO, 2001, p. 546)

Outra importante observação sobre os agrupamentos de colaboração é que estes não podem ter fins lucrativos. As vantagens econômicas advindas de sua atividade devem ser diretamente integradas ao patrimônio das sociedades agrupadas. É o que dispõe o artigo 368 (LS): “O agrupamento, em si mesmo, não pode ter fins lucrativos. As vantagens econômicas geradas por sua atividade devem recair diretamente no patrimônio das empresas agrupadas ou consorciadas.”⁴⁹ (tradução nossa). Tenha-se como exemplo (VANASCO, 2001, p. 546) um grupo de sociedades empresárias que constitui um agrupamento de colaboração para prestar serviços de transportes de mercadorias a todas elas, resultando em economia com serviços desta natureza a cada agrupado, além de um provável aumento em suas vendas. Dessa forma, “[...] as vantagens resultantes desta organização não se destinam a um fundo comum a ser repartido [como lucro], ao contrário, cada empresário obterá diminuição de seus gastos e aumento dos lucros, diretamente incorporados em seus respectivos patrimônios.”⁵⁰ (tradução nossa).

Cumprido mencionar que os contratos de constituição dos agrupamentos de colaboração deverão ser inscritos no Registro Público do Comércio (LS, art. 369), embora, essas organizações não possuam personalidade jurídica, nem sejam sujeitos de direito (LS, art. 367). Em razão disto, não lhes são aplicáveis as normas da Lei 19.550 (LS) no que diz respeito às sociedades empresárias, e são regidos pelas disposições contratuais acordadas e pelas normas legais específicas referentes a esses contratos, e isso se dá interna e externamente, ou seja, entre os agrupados e em suas relações com terceiros, e, também como consequência de não serem personificados, os agrupamentos não poderão possuir patrimônio próprio (VANASCO, 2001, p. 548).

O regime de responsabilidade está previsto no artigo 373 da Lei das Sociedades Comerciais, o qual dispõe: “Pelas obrigações que seus representantes assumam em nome do agrupamento, os membros deste respondem ilimitada e solidariamente perante terceiros.”⁵¹ (tradução nossa). Com efeito, os membros do agrupamento de colaboração respondem ilimitada e solidariamente pelas obrigações do mesmo. Contudo, esta responsabilidade é subsidiária (item 1.3), pois neste mesmo artigo está previsto que os credores somente poderão

⁴⁹ “**Artículo 368.** – La agrupación, en cuanto tal, no puede perseguir fines de lucro. Las ventajas económicas que genere su actividad deben recaer directamente en el patrimonio de las empresas agrupadas o consorciadas. La agrupación no puede ejercer funciones de dirección sobre la actividad de sus miembros.”

⁵⁰ “[...] las ventajas resultantes de esta organización no se destinan a un pozo común que luego se repartirá, sino que cada uno de los empresarios verá disminuidos sus gastos y aumentados sus ingresos en sus respectivos patrimonios.” (VANASCO, 2001, p. 546)

⁵¹ “**Artículo 373.** – Por las obligaciones que sus representantes asuman en nombre de la agrupación, los participantes responden ilimitada y solidariamente respecto terceros. Queda expedito la acción contra éstos sólo después de haberse interpelado infructuosamente al administrador de la agrupación; [...]”

demandar algum agrupado pelo pagamento de obrigação do agrupamento após terem requerido sem resultados ao administrador deste a satisfação de seus créditos, que deveriam ser pagos através do fundo comum do agrupamento⁵².

Foi objeto de estudo para este trabalho o agrupamento de colaboração por ser o que mais se assemelha à rede de cooperação empresarial. Todavia, algumas considerações sobre as uniões transitórias de empresas merecem ser feitas.

Conforme mencionado no início deste item, o legislador argentino inspirou-se em uma figura jurídica única, denominada *consorcio*, para criar duas espécies de contrato de colaboração empresarial, quais sejam, os agrupamentos de colaboração, e as uniões transitórias de empresas. O contrato de união transitória de empresa (UTE) assemelha-se ao contrato de consórcio empresarial brasileiro (Lei 6.404/76, arts. 278-279)⁵³. Na UTE argentinas as sociedades empresárias participantes (membros) não respondem subsidiariamente pelas obrigações da mesma (LS, art. 381). Com efeito, vale mencionar que dessas duas espécies de contrato de colaboração empresarial a que mais se destacou na Argentina foi esta última, conforme menciona Carlos Augusto Navasco (2001, p. 558, tradução nossa), o qual, referindo-se às uniões transitórias de empresas, afirma que “Entre os contratos de colaboração, este é o que mais importância tem do ponto de vista da realidade e da prática empresarial”⁵⁴.

De todo o exposto neste item vale frisar que o *agrupamento de colaboração* – que se assemelha à rede de cooperação empresarial brasileira (item 4.8) – não possui personalidade jurídica, não é sujeito de direito, não pode perseguir fins lucrativos, não possui patrimônio próprio, e seus membros respondem ilimitada e solidariamente (embora subsidiariamente) pelas obrigações do mesmo.

⁵² O *fundo comum operativo*, previsto no artigo 372 da Lei 19.550 (LS) argentina, consiste no conjunto de bens formado através de contribuições dos membros do agrupamento para custear as atividades deste, e constituem-se copropriedade indivisa dos agrupados. Esses bens não pertencem ao agrupamento (e nem podem pertencer, conforme esclarecido acima), mas permanecem afetados para uso do mesmo, e não podem ser objeto de demanda de credor particular de algum agrupado, durante o prazo estabelecido para a duração do agrupamento.

⁵³ O contrato de consórcio empresarial brasileiro está previsto na Lei 6.404/74, arts. 278-279. Para melhor compreensão deste ver, dentre outros: CARVALHOSA, Modesto. *Comentários à lei de sociedades anônimas*, 4º volume: tomo II. São Paulo: Saraiva, 2011, p. 431-472. PENTEADO, Mauro Rodrigues. *Consórcio de empresas*. São Paulo: Livraria Pioneira Editora, 1979. DINIZ, Maria Helena. *Tratado teórico e prático dos contratos*, 4º volume. São Paulo: Saraiva, 2006.

⁵⁴ “*De las uniones transitórias de empresas*. – Entre los contratos de colaboración, éste es que más importancia tiene desde el punto de vista de la realidad y de la práctica empresarial.” (VANASCO, 2001, p. 558)

4.6 Uruguai: os grupos de interesse econômico – *los grupos de interés económico*

Os grupos de interesse econômico uruguaios, ou GIE, são regulados pela Lei n. 16.060, promulgada em 5 de setembro de 1989, a *Ley de Sociedades Comerciales* – Lei das Sociedades Comerciais (tradução nossa).

A Lei das Sociedades Comerciais uruguiaia define o grupo de interesse econômico no artigo 489 (tradução nossa)⁵⁵:

Artigo 489. (*Concepto*). Dues ou mais personas físicas ou jurídicas podrán constituir un grupo de interés económico con la finalidad de facilitar o desenvolver a atividade económica de seus membros, ou melhorar ou aumentar os resultados desta atividade. [...]

Verifica-se, pela redação do artigo, que o GIE uruguaio opera de forma muito semelhante aos outros tipos de agrupamentos empresariais estudados neste capítulo 4. Pode ser constituído por duas ou várias pessoas físicas ou jurídicas. Seu objetivo é auxiliar o exercício da atividade de seus membros, facilitando o desenvolvimento ou melhorando os resultados.

O GIE uruguaio, nos termos do mesmo artigo 489, não tem por finalidade a obtenção e distribuição de lucros entre seus membros, e pode ser constituído com ou sem capital social. Possui personalidade jurídica, não há limite de prazo para sua duração, e seu contrato constitutivo deverá ser inscrito no registro público do comércio (arts. 489, 490 e 491 da Lei de Sociedades Comerciais uruguiaia).

O artigo 495 da Lei ora estudada estabelece o regime de responsabilidade dos grupos de interesse econômico:

Art. 495. (*Responsabilidad pelas obrigações contraídas pelo grupo*). Os membros do grupo serão responsáveis pelas obrigações contraídas por este. Essa responsabilidade será subsidiária e solidária. (tradução nossa)⁵⁶

Os membros do GIE uruguaio, portanto, respondem ilimitada e solidariamente (embora subsidiariamente) pelas obrigações deste.

⁵⁵ “**Artículo 489.** (*Concepto*). Dos o más personas físicas o jurídicas podrán constituir un grupo de interés económico con la finalidad de facilitar o desenvolver la actividad económica de sus miembros o mejorar o acrecer los resultados de esa actividad. [...]” (*Ley de Sociedades Comerciales*)

⁵⁶ “**Art. 495.** (*Responsabilidad por las obligaciones contraídas por el grupo*). Los miembros del grupo serán responsables por las obligaciones contraídas por éste. Esa responsabilidad será subsidiaria y solidaria.” (*Ley de Sociedades Comerciales*)

4.7 Itália: os consórcios – *i consorzi*

Os consórcios italianos atuam de forma muito semelhante às redes de cooperação empresarial brasileiras (item 4.8), bem como aos outros tipos de agrupamentos retro analisados (item 4.1 e seguintes). Com efeito, na Itália, a atividade de cooperação interempresarial examinada neste capítulo 4 é desenvolvida por meio do consórcio, o qual não possui personalidade jurídica e é regulado pelos artigos 2602 e seguintes do Código Civil italiano.

No início da vigência desse Código, 1942, o contrato de consórcio era considerado como instrumento para a disciplina da concorrência.

Antes da promulgação do Código Civil italiano de 1942, os consórcios eram disciplinados por legislação referente ao direito da concorrência. Essa legislação acabou por influenciar a redação do art. 2.602 desse Código, que, em sua versão original, dispunha que os consórcios somente poderiam ser celebrados entre os “que exercessem uma mesma atividade econômica ou atividades econômicas conexas. (CARVALHOSA, 2011, p. 458)

Contudo, não demorou para que muitos empreendedores adotassem prática diversa, utilizando-se do contrato de consórcio como instrumento de cooperação interempresarial, isto é, diferente empresários, independentes uns dos outros unindo-se para exercerem em conjunto certas atividades normalmente desenvolvidas individualmente, como comprar matéria prima em conjunto, montar escritório único para venda conjunta dos produtos, desenvolver campanhas publicitárias em caráter coletivo etc., de forma que o consórcio torna-se um “instrumento de cooperação interempresarial adequado para reduzir determinados custos e tornar mais competitivas as empresas médias e pequenas e favorecer sua permanência ou sua entrada no mercado, aumentando, dessa forma, a dinâmica concorrencial do mercado.” (AULETTA; SALANITRO, 2008, p. 79, tradução nossa)⁵⁷.

Dentro deste contexto, e ainda sob a vigência da norma reguladora dos contratos de consórcio enfocada na disciplina da concorrência, conforme demonstrado acima, tendo-se presente a necessidade regular a prática da cooperação interempresarial, o legislador italiano promove uma modificação nas normas do consórcio através da Lei n. 377, de 10 de maio de 1976. Ou, conforme observam Giuseppe Auletta e Niccolò Slanito (2008, p. 79, tradução

⁵⁷ “[...] strumento di cooperazione interaziendale adeguato a ridurre determinati costi e quindi a rendere più competitive imprese medie e piccole e a favorirne la permanenza o l’entrata nel mercato, così aumentando la dinamicità della concorrenza.” (AULETTA; SALANITRO, 2008, p. 79)

nossa)⁵⁸: “Precisamente tendo presente as necessidades dos consórcios de cooperação interempresarial vem publicada a lei n. 377, de 10 de maio de 1976.”

“Com tal lei de reforma da legislação vem, em primeiro lugar, uma modificação do conceito de consórcio, de modo a torná-la asseguradamente aplicável ao consórcio interempresarial: [...]” (AULETTA; SALANITRO, 2008, p. 79, tradução nossa)⁵⁹. Essa alteração legislativa proporciona uma mudança na regulação da atividade do consórcio, que passa a ter por objetivo o desenvolvimento, em conjunto, de determinadas fases das respectivas empresas. Equivale a dizer que sociedades empresárias (ou, empresários individuais) podem se agrupar para exercerem em conjunto uma ou mais de suas atividades empresariais, num sentido de colaboração, mantendo a individualidade e autonomia de cada empresário.

O artigo 2602, do Código Civil italiano, passa, então, a ter a seguinte redação: “Mediante o contrato de consórcio vários empresários constituem uma organização comum para a disciplina ou para o desenvolvimento de determinadas fases das respectivas empresas.” (CARVALHOSA, 2011, p. 458).

Raul Ventura (p. 616) explica quais foram as intenções do legislador italiano com tal modificação na lei:

O intuito desta nova redação é – utilizo a síntese feita numa circular da ASSONIME, in Riv. Soc. 1976, pág. 731 – tornar o consórcio “um instrumento disponível para qualquer forma de colaboração entre empresários a realizar sem a celebração dum contrato de sociedade, e isto para qualquer forma de colaboração consistente em colocar em comum a execução dum serviço ou, em geral, de uma ou mais fases do ciclo da empresa sem, todavia, afectar a autonomia económica de cada empresa, a distinção jurídica da actividade empresarial dos sujeitos cooperantes e, conseqüentemente, a referibilidade directa a tais sujeitos dos resultados das respectivas empresas”.

A nova Lei também modificou o prazo de duração do consórcio. Antes limitado a dez anos, a nova redação do artigo 2604 prescreveu este prazo somente em caso de silêncio do contrato, podendo os consorciados estabelecerem qualquer prazo de duração, sem limites.

Além disso, uma modificação merece destaque especial. Segundo a redação original do artigo 2615, co. 1º do Código Civil italiano, aquele que assumisse obrigação em nome do

⁵⁸ “Proprio tenendo presenti le esigenze dei consorzi di cooperazione interaziendale venne varata la legge 10 maggio 1976 n. 377.” (AULETTA; SALANITRO, 2008, p. 79)

⁵⁹ “Con tale legge di riforma della disciplina consociativa venne anzitutto modificata la nozione di consorzio, in modo da renderla sicuramente comprensiva del consorzio interaziendale: [...]” (AULETTA; SALANITRO, 2008, p. 79)

consórcio responderia solidária e ilimitadamente pelas obrigações deste; porém, a nova redação excluiu essa responsabilidade (AULETTA; SALANITRO, 2008, p. 79). Segundo observa Ventura (p. 616), a redação do artigo 2615, co. 1º, do Código Civil italiano, que estabelecia responsabilidade solidária e ilimitada dos membros do consórcio pelas obrigações deste, foi alterada, excluindo essa responsabilidade, e passou a permitir que os credores do consórcio satisfaçam seus créditos somente no fundo consorcial. O antigo regime de responsabilidade (subsidiária) consistia num dos principais obstáculos às operações dos consórcios (PAOLUCCI, 1994, p. 467).

Assim, de acordo com o artigo 2615, co. 1º atual, os consorciados não respondem pelas dívidas do consórcio. Os credores deste poderão satisfazer seus créditos somente no fundo consorcial.

O fundo consorcial é constituído pelas contribuições dos consorciados e pelos bens adquiridos por essas contribuições. Durante a existência do consórcio os consorciados não podem pedir a divisão desse fundo, e os credores particulares do consórcio não podem satisfazer seus créditos nele (art. 2614 do Código Civil italiano).

O legislador italiano estabeleceu uma distinção entre o consórcio com atividade externa e o com atividade interna. Este último não tem relações com terceiros, sua atividade é interna envolvendo os consorciados entre si. Os consórcios com atividade externa mantêm relações com terceiros, e por isso, “deverão, também, dar ampla publicidade da sua constituição e funcionamento, bem como da sua situação patrimonial, sendo obrigatório o levantamento de balanços anuais.” (CARVALHOSA, 2011, p. 459).

O consórcio com atividade externa – que entra em relações com terceiros – é a modalidade consorcial utilizada pelos empresários italianos para a formação do tipo de agrupamento empresarial estudado neste capítulo 4. Ao consórcio com atividade externa o legislador italiano estabeleceu normas que lhes são exclusivamente aplicáveis (e não ao consórcio sem atividade externa), são elas: “a) a *publicidade do contrato constitutivo* [...]; b) a *publicidade da situação patrimonial* [...]; c) a *representação em juízo* (polo passivo) [...]; d) o c.d. *fundo consorcial*, que é o patrimônio formado pelas contribuições dos consorciados [...]” (AULETTA; SALANITRO, 2008, p. 82, grifo do autor, tradução nossa)⁶⁰.

O fundo consorcial exerce a função de garantia dos credores do consórcio pelas dívidas deste (AULETTA; SALANITRO, 2008, p. 82; PAOLUCCI, 1994, p. 467). Por

⁶⁰ “Disciplina particolare applicabile solo ai consorzi con attività esterna. Essa si articola sui seguenti punti: a) la *pubblicità del contratto costitutivo*[...]; b) la *pubblicità della situazione patrimoniale* [...]; c) la *rappresentanza in giudizio* (lato passivo) [...]; d) il c.d. *fondo consortile*, che è il patrimonio formato con i contributi dei consorziati [...]”(AULETTA; SALANITRO, 2008, p. 82, grifo do autor)

exigência expressa do art. 2615-*bis*, co. 1º, do Código Civil italiano, o dirigente do consórcio deve, anualmente, depositar o balanço patrimonial do consórcio no ofício de registro de empresa no qual o mesmo está inscrito, dando, assim, publicidade à sua situação patrimonial. Além disso, o mesmo art. 2615-*bis*, co. 3º, determina que na correspondência e nos atos do consórcio deverá estar indicado sua sede, o ofício de registro de empresa no qual está inscrita e o número do registro. Estas foram formas criadas pelo legislador para proporcionar garantias aos terceiros que mantêm relações com o consórcio, uma vez que não há responsabilidade subsidiária dos membros pelas obrigações deste, respondendo por elas somente o fundo consorcial. Para alguns, porém, tais exigências da lei não são suficientemente eficazes para garantia dos credores (PAOLUCCI, 1994, p. 467).

A reforma nas normas do contrato de consórcio, realizada através da lei n. 377, de maio de 1976, gerou resultados que merecem ser mencionados.

Em várias partes do mundo tem havido experiências de atividades desenvolvidas por meio da cooperação interempresarial que afetaram positivamente a economia local, e o nordeste italiano, também chamado de a Terceira Itália⁶¹ (*la Terza Italia*), desponta como uma das iniciativas mais bem-sucedidas desse tipo de cooperação empresarial (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2008, p. 63).

“Desde a década de 1970, essa zona vem apresentando um acelerado processo de modernização e crescimento econômico, tendo como base grupos de empresas de pequeno porte localizadas geograficamente próximas (Sforzi, 1989) e atuando em setores tecnologicamente menos avançados, como de vestuário, calçados, móveis e têxteis (Becattini, 1999).” (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2008, p. 64)

Esse desenvolvimento de agrupamentos de empresários de pequeno porte, iniciado na década de 1970, coincide com o período, afirmado no início deste item (4.7), no qual uma reformulação (em 1976) das normas que regulam o contrato de consórcio adequou a lei à prática que já vinha ocorrendo no meio empresarial de formação de agrupamentos de cooperação interempresarial.

Alguns dados demonstram mais claramente essa bem-sucedida experiência italiana:

Módena e Reggio, que em 1970, figuravam, respectivamente, nos 17º e 18º lugares entre as províncias mais ricas, subiram, em 1979, para o 2º e o 4º lugar; a região da Terceira Itália, que, em 1968, correspondia a 20% das

⁶¹ “**Terceira Itália.** O termo foi introduzido por Bagnasco (1977) [BAGNASCO, Arnaldo. *Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo italiano*. Bologna: Il Mulino, 1977.] e representa o espaço geográfico formado pelos seguintes Estados: Emilia-Romana, Umbria, Trentino-Alto, Toscana, Veneto, Marche e Friuli-Venezia-Giulia.” (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2008, p. 64, nota n. 2)

exportações de produtos industriais do País, passou, em 1977, a responder por 28% dessas exportações e pela mais rápida taxa de crescimento do emprego no País entre 1971 e 1981 (Kumar, 1995). Mais recentemente, a Itália vem demonstrando altos ganhos com o associativismo entre pequenas empresas na região da Emília Romagna. Nesse local, em determinadas regiões, chega-se a ter uma empresa para cada seis habitantes. (Casarotto; Pires). (TIMM; SILVA, 2004, P. 93)

É evidente o desenvolvimento econômico observado na Itália em decorrência da atividade de cooperação interempresarial. Pôde ser observado que esse desenvolvimento seu deu concomitantemente à regulação jurídica dessa atividade. E, conforme afirmado por Luciano Benetti Timm e Carlo Rosito Silva, acima, há experiências recentes de altos ganhos obtidos através da cooperação entre sociedades empresárias de menor porte, ou seja, o sucesso do consórcio italiano tem perdurado no tempo.

É importante lembrar que dentre os modelos de agrupamentos empresariais estudados nos itens anteriores (itens 4.1 a 4.6), todos muito semelhantes, o italiano é o único no qual os membros do agrupamento não respondem pelas obrigações deste com seus bens particulares.

De fato, no Direito italiano, observa Mauro Rodrigues Penteado (1979, p. 127) que “Todo um sistema foi estruturado para tornar possível essa limitação de responsabilidade, envolvendo não apenas a exigência da especificação do objeto do consórcio [...], mas também a publicidade dos atos constitutivos (art. 2.612) e da situação patrimonial (art. 2.615 *bis*)”.

4.8 Brasil: as redes de cooperação empresarial – os agrupamentos de interesse econômico do Estado do Rio Grande do Sul

4.8.1 Definição de rede de cooperação empresarial

Uma rede de cooperação empresarial consiste em um agrupamento de pequenas ou médias sociedades empresárias (geralmente microempresas e empresas de pequeno porte, conforme classificação dada pela Lei Complementar n. 123, de 14 de dezembro de 2006), as quais possuem objetivos comuns no mesmo ramo de atuação. Esse agrupamento constitui-se formando um novo ente associativo com personalidade jurídica própria, comumente

constituído na forma de associação, o qual possui, inclusive, uma nova e única marca. Cada sociedade empresária associada mantém sua personalidade jurídica própria, bem como sua individualidade e independência. Através da rede de cooperação as sociedades empresárias associadas realizam ações conjuntas que lhes proporcionam ganhos competitivos, quais sejam, um maior poder de barganha no mercado, marketing compartilhado, troca de conhecimentos entre seus membros etc. Em outras palavras, dentre os objetivos desse agrupamento de sociedades empresárias está a solução de problemas comuns às associadas, alcançar novos mercados (através, por exemplo, da participação conjunta em feiras empresariais) e redução de custos. “Assim podem, por exemplo, adquirir matéria-prima mais barata, já que comprarão em grande quantidade, e, aumentar a produtividade, barateando o produto ao consumidor final.” (TIMM; SILVA, 2004, p. 93).

Jorge Verschoore e Alsones Balestrin (2008, p. 79) elaboraram, para as redes de cooperação empresarial, o seguinte conceito:

As redes de cooperação empresarial podem ser definidas como organizações compostas por um grupo de empresas formalmente relacionadas, com objetivos comuns, prazo de existência ilimitado e escopo múltiplo de atuação. Nelas, cada membro mantém sua individualidade legal, participa diretamente das decisões e divide simetricamente com os demais os benefícios e ganhos alcançados pelos esforços coletivos.

Com efeito, “Tais particularidades garantem às redes interorganizacionais condições competitivas superiores aos padrões empresariais correntes.” (VERSCHOORE, 2004, p. 25). Essa nova organização, a rede de cooperação, pode chegar a ser, para as sociedades empresárias agrupadas que a constituem, tão ou mais importante que essas próprias sociedades participantes (VERSCHOORE, 2004, p. 26).

Carlos Jarillo (JARILLO, 1988. *Apud*, Verschoore, 2006, p. 58) define redes empresariais de cooperação como “[...] arranjos propositais de longo prazo entre distintas porém relacionadas organizações lucrativas que permitem a essas firmas ganhar ou sustentar vantagens competitivas frente aos seus competidores fora da rede”.

A Diretoria de Desenvolvimento Empresarial da SEDAI (RIO GRANDE DO SUL, 2005, p. 3) apresenta as redes de cooperação empresarial da seguinte forma:

As redes reúnem empresas que tenham objetivos comuns na mesma área de atuação. É formada uma entidade jurídica estabelecida com uma nova e única marca, englobando todas as associadas, porém cada empresa segue mantendo sua independência e sua individualidade. A formação de uma rede permite a realização de ações conjuntas, facilitando a solução de problemas comuns e viabilizando novas oportunidades. Entre os benefícios, destacam-

se as melhorias nas negociações, o marketing compartilhado, a oferta de serviços, a troca de informações e a aprendizagem. A negociação em rede permite aos participantes conquistar condições mais vantajosas, com um volume maior de negócios e de novos mercados.

Há também definições mais genéricas para rede de sociedades empresárias, dentre as quais vale mencionar a de Manuel Castells (2006, p. 232) que propõe como uma “[...] definição (não-nominalista) potencialmente útil da empresa em rede: *aquela forma específica de empresa cujo sistema de meios é constituído pela intersecção de segmentos de sistemas autônomos de objetivos*”. “Para a ciência econômica, por exemplo, rede é simplesmente uma teia de relações bilaterais interdependentes. (Dunning, 1998)” (VERSCHOORE; BALESTRIN, 2008, p. 78).

Diante dessa possibilidade de o conceito de redes de cooperação carregar certa ambiguidade, o conhecimento das características dessas redes empresariais vem a ser uma forma de reduzir essa amplitude (VERSCHOORE; BALESTRIN, 2008, p. 78), tornando esse conceito específico ao presente estudo.

Luciano Benetti Timm e Carlo Rosito Silva (2004, p. 94) destacam como principais características das redes de cooperação empresarial as seguintes:

- (a) a cooperação entre as empresas; (b) a especificidade dos membros das redes (todos atuam na mesma atividade produtiva); (c) individualidade legal dos membros; (d) a participação igualitária na tomada de decisões; (e) o número ilimitado de membros; e (f) o prazo de duração ilimitado.

Conhecer as vantagens alcançadas pelas sociedades integrantes dessas redes é outra forma de compreender melhor sua definição. Dentre essas vantagens, merecem destaque as seguintes: “(a) oportunidade de acesso ao conhecimento e aprendizagem; (b) redução de custos; (c) ampliação da escala; (d) diminuição de riscos; e (e) melhoria nas condições de negociação.” (TIMM; SILVA, 2004, p. 94).

Com relação a esta última vantagem mencionada – melhoria nas condições de negociações – vale considerar o exemplo a seguir exposto. A lanchonete de uma universidade compra mensalmente cerca de 2.000 (duas mil) unidades de garrafas de água de 500 ml (quinhentos mililitros) de um determinado fornecedor. Por cada unidade, ela paga R\$ 1,00 (um real), tendo prazo de 30 (trinta) dias para efetuar o pagamento. Se ela formar uma rede de cooperação empresarial com outros 29 (vinte e nove) estabelecimentos congêneres, esse agrupamento de pequenas empresas pode dirigir-se ao fornecedor solicitando a compra de 100.000 (cem mil) unidades daquele mesmo produto. Obviamente, esse grupo possui maior

poder de negociação perante o fornecedor do que cada lanchonete comprando individualmente. Assim, essa rede de cooperação de lanchonetes, em razão de realizar a compra em maior quantidade, consegue (por exemplo) pagar R\$ 0,70 (setenta centavos) por unidade comprada e prazo de 60 (sessenta) dias para o pagamento.

No exemplo acima, a rede de cooperação empresarial atua como um agente negociador entre o grupo de lanchonetes e o fornecedor, representando o grupo e fazendo o pedido globalizado da compra, que perfaz a soma de tudo aquilo que seria comprado por cada membro do grupo. Contudo, a compra final é feita em nome individual de cada lanchonete. Inclusive, a fatura⁶² e a nota fiscal são emitidas em nome de cada sociedade empresária compradora, e a entrega das mercadorias é feita, diretamente a estas.

Para a compreensão do que sejam as redes de cooperação empresarial, vale, ainda, observar o que consta nos atos constitutivos destas. O Governo do Rio Grande do Sul, através do Programa Redes de Cooperação (item 4.8.3), disponibiliza um modelo de estatuto social para a constituição das redes de cooperação empresarial. No artigo 1º desse estatuto (Anexo) menciona-se a constituição de uma associação civil, com personalidade jurídica, sem fins econômicos, com prazo indeterminado de duração. O artigo 2º, que trata do objeto da rede de cooperação merece ser transcrito para sua exata compreensão, *verbis*:

ARTIGO 2º - A Associação [...] tem por finalidade assistir, orientar, instruir e estimular a cooperação das Associadas, no que diz respeito às atividades de [...].

PARÁGRAFO PRIMEIRO – A Associação terá finalidade social de congregar micro e pequenas empresas do ramo de negócios especificado no *caput* deste artigo, a fim de dar-lhes competitividade, suporte e subsistência dentro do mercado em que elas estão inseridas, contribuindo para o combate da informalidade na economia, o aumento de empregos e a sobrevivência das micro e pequenas empresas no Estado, tudo nos termos da política econômica formulada pelos Poderes Executivos, Estadual e Federal.

Verifica-se, pelo estatuto social das redes de cooperação empresarial, que estas exercem, inclusive, função social, uma vez que, além de objetivar a sobrevivência da micro e pequena empresa (frente aos conglomerados de grandes sociedades empresárias), visa também o aumento de empregos e o combate à informalidade na economia.

⁶² “Relação que acompanha a remessa de mercadorias expedidas, ou que se remete mensalmente ao comprador, com a designação de quantidades, marcas, pesos, preços e importâncias, [...]” (Novo Dicionário Eletrônico Aurélio versão 1.0, 2009)

4.8.2 Redes de cooperação empresarial constituídas na forma de associações

Diferentemente do que ocorre em outros países, conforme já estudado neste Capítulo, não há no Brasil, dentre os tipos de pessoas jurídicas existentes, um tipo no qual as redes de cooperação empresarial possam adequar-se efetivamente. Contudo, visando um maior comprometimento entre as sociedades empresárias associadas, dentre outros motivos, optou-se por constituir o agrupamento como pessoa jurídica.

Sustentam, Luciano Timm e Carlo da Silva (2004, p. 96), que “[...] uma forma associativa não personalizada não serviria para abrigar o grupo de empresas em questão [...]”. Justificam os autores afirmando ser necessário haver a personalidade jurídica da rede de cooperação para que esta assuma obrigações e exerça direitos “em nome do todo”, bem como para que haja uma “unidade administrativa, prevendo as pessoas que podem e as que não podem obrigar legalmente o grupo”.

Ressaltam também Timm e Silva (2004, p. 96) que a ausência de personalidade jurídica à rede de cooperação acarretaria em responsabilidade ilimitada das sociedades agrupadas pelas obrigações da rede, pois sem a personificação “a pessoa do grupo e a pessoa dos membros que a compõem são coincidentes [...]”. Asseveram os autores que essa responsabilidade ilimitada das sociedades agrupadas tornaria inviável a constituição de redes de cooperação, pois “[...] tornaria difícil fazer com que as empresas contribuíssem para o grupo com recursos e esforços para atingir os fins comuns.” (TIMM; SILVA, 2004, p. 96).

Por fim, demonstram esses autores, que, sendo a rede de cooperação constituída sem personalidade jurídica, seria constituída por meio de um contrato o qual teria que ser modificado cada vez que uma sociedade empresária ingressasse na rede ou saísse dela. Tal fato tornaria demasiadamente difícil o bom andamento da rede de cooperação, pois a facilidade de ingresso e retirada de seus membros é parte importante desse modelo. Conforme observam Timm e Silva (2004, p. 96) “Tendo em vista que o número de membros dos grupos em análise é, em princípio, ilimitado, a alteração contratual para registrar qualquer mudança no quadro social seria de pouca praticidade”.

Conclui-se, portanto, da necessidade de constituir-se a rede de cooperação empresarial como pessoa jurídica.

Luciano Benetti Timm e Carlo Rosito da Silva também analisaram as práticas e a forma de administração das redes de cooperação para verificar qual seria o tipo de pessoa jurídica mais adequado para personificá-las. Concluíram os autores que o único tipo

associativo no qual as redes de cooperação poderiam se encaixar, conforme suas peculiaridades, seria a associação civil, prevista nos artigos 53 a 61 do Código Civil: “De fato, a única forma jurídica capaz de oferecer às redes de empresas uma roupagem legal que não desvirtue suas características são as associações.” (TIMM; SILVA, 2004, p. 101).

As sociedades empresárias, cuja finalidade é obtenção de lucros e partilha destes entre os sócios, não serve adequadamente como pessoa jurídica para abrigar as redes de cooperação empresarial, consoante observam Luciano Timm e Carlo R. da Silva (2004, p. 98), os quais afirmam:

Tendo em vista esse caráter econômico dominante, em alguns tipos societários, como as limitadas e as sociedades anônimas, o poder de mando é exercido pelo capital e não pela quantidade de pessoas do grupo. Tanto é, nelas, vota o capital e não a pessoa dos sócios. Assim, as deliberações na assembléia dessas duas sociedades são decididas pela maioria do capital votante.

O caráter individualista e meramente econômico das sociedades empresárias contrasta com o caráter solidário e cooperativo das redes de cooperação empresarial. Desse modo, os tipos societários existentes na lei, em razão dessas características, não servem como forma jurídica para esses agrupamentos de pequenas sociedades, as redes de cooperação (TIMM; SILVA, 2004, p. 98). Soma-se a isso, o fato de que nas sociedades empresárias, salvo nas sociedades por ações (na qual o aspecto econômico acentuado não é compatível com os objetivos solidários das redes de cooperação), a cada entrada ou retirada de algum membro há necessidade de alteração do contrato social, problema já abordado acima – relativo à sociedade não personificada –, e que torna por demais dificultoso o bom andamento da rede de cooperação empresarial, conforme já referido (TIMM; SILVA, 2004, p. 98).

Tampouco é possível constituírem-se as redes de cooperação empresarial na forma de sociedades cooperativas. O artigo 6º, inciso I, da Lei 5.764, de dezembro de 1971, a Lei das Cooperativas, estabelece que as sociedades cooperativas sejam “[...] constituídas pelo número mínimo de 20 (vinte) pessoas físicas, sendo excepcionalmente permitida a admissão de pessoas jurídicas [...]”. Conforme expressamente previsto nesse texto de lei, as cooperativas são constituídas por pessoas físicas, e a admissão de pessoa jurídica como membro cooperado é excepcional. As redes de cooperação empresarial são constituídas como um agrupamento de sociedades empresárias, não sendo possível, portanto, constituí-las como sociedades cooperativas. “Embora a figura jurídica da cooperativa suponha o associativismo e o mutualismo, as cooperativas tampouco são aptas a constituírem o tipo jurídico que buscamos,

tendo em vista o disposto no artigo 6º, inciso I, da Lei das Cooperativas.” (TIMM; SILVA, 2004, p. 101).

Conclui-se, portanto, que dentre os tipos de sociedades existentes no Direito brasileiro não há nenhum que possa abrigar adequadamente as redes de cooperação empresarial sem inviabilizar o desenvolvimento de suas atividades e sua forma de administração.

Quanto aos fundamentos jurídicos que embasam a constituição das redes de cooperação na forma de associações, seguem-se alguns apontamentos.

Primeiramente, a constituição de associação cujos membros sejam exclusivamente pessoas jurídicas não encontra óbice legal. O artigo 53 do Código Civil prescreve que as associações são constituídas pela “[...] união de pessoas [...]” sem mencionar restrição a quaisquer dos tipos de pessoas, físicas ou jurídicas. Compreende-se, portanto, a possibilidade de constituição de associações por ambos os tipos de pessoas previstas na legislação. Timm e Silva (2004, p. 101) corroboram esse entendimento afirmando que “[...] conforme o artigo 53 do novo Código Civil, a associação é ‘constituída por pessoas’, não havendo discriminação quanto a pessoas jurídicas”. Ademais, a Constituição Federal garante, no artigo 5º, inciso XVII, ser “plena a liberdade de associação para fins lícitos, [...]”.

Em segundo lugar, conforme preceitua o artigo 53 do Código Civil, as associações devem ter fins não econômicos. O significado da expressão “fins não econômicos” já foi abordado no capítulo 1 (item 1.1). Alguns esclarecimentos sobre as atividades das redes de cooperação em face desse preceito do Código Civil são necessários.

Luciano Timm e Carlo Rosito da Silva (2004, p. 104) defendem que essa expressão “fins não econômicos” é melhor interpretada como “fins não lucrativos”. Nesse sentido, compreende-se que a finalidade da associação não deve ser a obtenção de lucros financeiros para partilhá-los entre os associados. “Dessa conclusão, decorreriam as necessárias consequências da possibilidade de as associações praticarem atos empresariais, de gerarem lucros (mas não distribuí-los aos associados) e de participarem de sociedades mercantis.” (TIMM; SILVA, 2004, p. 104); mas, se privadas dessas possibilidades, provavelmente as associações teriam sua existência inviabilizada, pois não há como sustentar-se em um sistema econômico capitalista como o nosso “sem o capital para sobreviver (ninguém vive com prejuízo).” (TIMM; SILVA, 2004, p. 104). Há, com efeito, associações cujos fins são absolutamente altruístas e “realizam atos de comércio, como, por exemplo, o Projeto Tamar, na Praia do Forte (BA), que vende camisetas e acessórios para ajudar no financiamento da sua atividade de proteção das tartarugas marinhas”; outro exemplo verifica-se nas associações

esportivas, que vendem uniformes oficiais de times, bolas etc., explorando, inclusive, uma marca (TIMM; SILVA, 2004, p. 104).

Nesse mesmo sentido, Syllas Tozzini e Renato Berger (2003) entendem que “Na sistemática do novo Código Civil, associações seriam organizadas por pessoas interessadas em perseguir finalidades que não tivessem por objetivo a partilha de lucros”, de forma que a expressão *fins não econômicos* confunde-se com *fins não lucrativos*. Observam, então, estes autores, que é essencial a distinção entre os termos *atividade* e *finalidade*, ressaltando que não há, no Código Civil, nenhuma proibição às associações de terem “atividade” econômica. “Menciona-se apenas ‘fins’ econômicos. Por isso faz sentido o critério de que, mesmo havendo atividade econômica, a associação não perderá sua natureza se não tiver por objeto a partilha dos resultados”.

Há entendimentos contrários ao acima exposto. Homero Francisco Tavares Júnior (2003, p. 1, item 6.1.) afirma que a expressão “fins não econômicos” do artigo 53 do Código Civil significa que “[...] as associações não se destinam a atividades que tenham finalidades econômicas, tais como a comercialização de bens ou serviços”. Esse entendimento, contudo, parece cair por terra, se consideradas as atividades, reconhecidamente em conformidade com a lei, desenvolvidas por associações esportivas, as quais comercializam camisetas oficiais dos times de futebol, por exemplo, bem como recebem patrocínios, negociam transmissão das partidas pela televisão etc. As atividades desenvolvidas pelo Projeto Tamar, acima mencionado, corrobora como exemplo.

Em relação a esse tema, o então ministro do Supremo Tribunal Federal, Sydney Sanches, em voto que decidiu pela isenção da cobrança de tributo, pelo exercício não eventual de atividade comercial de exploração de salas de cinema abertas ao público, exercido por associação de assistência social, manifestou-se da seguinte forma, em relação à associação (Recurso Extraordinário nº 116.188-4/SP):

[...] A instituição de assistência social não está proibida de obter lucros ou rendimentos que podem ser e são, normalmente, indispensáveis à realização dos seus fins. O que elas não podem é DISTRIBUIR OS LUCROS. Impõe-se-lhes o dever de aplicar os rendimentos “na manutenção dos seus objetivos institucionais”.

Há um amplo consenso na doutrina italiana no sentido de ser a proibição da distribuição de lucros aos associados a única característica distintiva entre a associação e a sociedade empresária, inclinando-se, essa doutrina estrangeira, pela possibilidade da prática

de atividades empresariais pelas associações, ainda que estas tenham finalidade não lucrativa (TIMM; SILVA, 2004, p. 103).

Referindo-se às normas aplicáveis a associações e fundações, pelo Código Civil italiano, Maria Vita de Giorgi (1999, p. 302 e 305, *apud* TIMM; SILVA, 2004, p. 103) afirma:

Na falta de disposição de lei, forma-se uma opinião comum embasada em dados históricos, sistemáticos e comparativos: que os artigos 11-42 do CC são destinados a todas as organizações caracterizadas, em negativo, pela não-distribuição de lucros, sem que tome importância a natureza do seu fim particular e da atividade desenvolvida.

[...] quanto a tudo a que se tem dito sobre a natureza do fim das figuras disciplinadas no livro primeiro, não se afasta a possibilidade das associações e das fundações poderem exercer uma atividade empresarial de produção ou troca de bens e serviços, fenômeno que se verifica sempre com maior frequência.

É possível concluir, portanto, pela possibilidade de serem as redes de cooperação empresarial constituídas na forma de associações. Entretanto, “[...] as Redes não poderão ter uma finalidade em si mesma lucrativa.” e “[...] quando obtiverem lucro, as associações devem, necessariamente, direcioná-los para a consecução de seus fins, que devem ser não econômicos.” (TIMM; SILVA, 2004, p. 105).

4.8.3 O Programa Redes de Cooperação do Governo do Rio Grande do Sul

O Programa Redes de Cooperação, criado em 2000 pelo Governo do Estado do Rio Grande do Sul, tem por objetivo “Fomentar a cooperação entre empresas, gerar um ambiente estimulador ao empreendedorismo e fornecer suporte técnico para a formação, consolidação e desenvolvimento das redes.” (RIO GRANDE DO SUL, 2005, p. 3). É direcionado a micro, pequenas e médias empresas, dos setores da indústria, comércio, serviços e do agronegócio (RIO GRANDE DO SUL).

O que motivou a criação de um “programa de fomento à cooperação entre organizações” foi a percepção de que a integração colaborativa entre sociedades empresárias de menor porte seria essencial para o crescimento, ou até para a sobrevivência, das mesmas.

Ademais, era evidente a necessidade de um “apoio institucional efetivo de uma terceira parte independente” para que se realizasse essa integração (VERSCHOORE, 2004, p. 30).

Em 1999, antes de sua efetiva implantação, o Programa passou por um processo de planejamento que durou 1 (um) ano e incluiu debates com a sociedades civil e representantes do setor empresarial (VERSCHOORE, 2004, p. 30).

Na fase de planejamento definiram-se quatro princípios básicos de atuação do Programa de Cooperação: (i) “apoiar a cooperação horizontal”, ou seja, as redes seriam compostas por sociedades empresárias do mesmo elo da cadeia produtiva; ex.: redes de fabricantes, redes de lojistas etc.; (ii) “exigência da expansão do número de associados nas redes formadas pelo Programa”, para que os recursos públicos gastos na formação de uma rede não fossem internalizados apenas pelo grupo de fundadores (uma vez que as sociedades empresária integrantes da rede de cooperação seriam beneficiadas pelas atividades desta); (iii) “concepção associativa da rede”. A direção da rede se dará de forma democrática, e não pelo capital, vale dizer, o poder de controle será determinado por quórum de pessoas, e não por cotas do capital social, com eleições periódicas para a diretoria; “por isso, não são utilizadas estruturas de sociedade por quotas de capital ou outras formas de associação com base na propriedade de ativos”; (iv) “independência” – entre sociedades associadas e rede; entre rede e Governo. Essa independência significa que as sociedades empresárias integrantes de uma rede de cooperação mantêm suas personalidades jurídicas próprias e autonomia administrativa, assim como significa que as redes de cooperação, embora auxiliadas pelo Programa para sua formação e assessoradas por este até sua consolidação, devem criar meios para, em médio prazo, continuarem operando como redes, mas sem o apoio direto do Governo (VERSCHOORE, 2004, p. 30-31).

O Programa Redes de Cooperação foi constituído sobre “três pilares de sustentação”: (i) “uma metodologia de formação, consolidação e expansão de redes entre empresas”; (ii) “uma estrutura regionalizada de suporte à implementação do modelo de rede proposto”; e (iii) “uma coordenação estadual do programa na SEDAI, responsável pelos instrumentos de promoção, orientação e apoio” (VERSCHOORE, 2006, p. 68).

O primeiro desses pilares, a metodologia, visa proporcionar as condições necessárias para a formação e manutenção das redes, “Ela sistematiza todos os passos necessários para que empresas com características semelhantes consigam empreender ações conjuntas para atingir objetivos comuns” (VERSCHOORE, 2004, p. 31). Dentre as etapas dessa metodologia há, dentre outras, “[...] a disponibilização de instrumentos para a formação da rede, [...] a apresentação da rede aos fornecedores e consumidores, [...] planejamento de longo prazo para

o desenvolvimento da rede”, além, evidentemente, da apresentação “da ideia ao público-alvo” imediato, as sociedades empresárias que constituirão a rede (VERSCHOORE, 2004, p. 31). Verifica-se, portanto, que a iniciativa da formação de redes de cooperação é do Poder Público, representado pela Secretaria de Desenvolvimentos dos Assuntos Internacionais do Estado do Rio Grande do Sul – SEDAI.

O segundo pilar mencionado desenvolve-se pela “utilização de núcleos regionais de atuação sustentados por convênios com diferentes universidades, as quais desempenham dois papéis relevantes: a intermediação entre as especificidades locais e a coordenação estadual e a operacionalização da ferramenta metodológica junto às redes de empresas

O segundo pilar mencionado desenvolve-se pela “utilização de núcleos regionais de atuação sustentados por convênios com diferentes universidades, [...]” (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2008, p. 110). Consultores especialmente capacitados pelo Programa atuam participando de todas as etapas referidas na metodologia (primeiro pilar) e assessorando tecnicamente as redes, enquanto, as universidades conveniadas, operando juntamente com os consultores, exercem dois papéis importantes, quais sejam, “a intermediação entre as especificidades locais e a coordenação estadual e a operacionalização da ferramenta metodológica junto às redes de empresas.” (VERSCHOORE, 2006, p. 69).

O terceiro pilar consiste na coordenação estadual sustentada pelo Governo, cuja política pública denominada Programa Redes de Cooperação organiza e mantém toda a estrutura acima esboçada.

Essa é, em suma, a atividade desenvolvida pelo Programa Redes de Cooperação. O grande número de empresários que aderiu ao Programa atesta o sucesso e a importância desse modelo. “Desde o eu início, em 2000, até o ano de 2006, foram constituídas cerca de 200 redes de cooperação, com a participação de mais de quatro mil empresas.” (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2008, p. 110). Dados mais recentes apontam que através das sociedades em redes (em 2010 totalizavam cerca de 260, com participação de 5.200 sociedades) aproximadamente 50.000 (cinquenta mil) postos de trabalho diretos foram mantidos e/ou gerados, e um faturamento anual que, em conjunto, excedeu a marca de R\$ 5.000.000.000,00 (cinco bilhões de reais)⁶³.

Uma pesquisa, que contou com a participação mais de oitocentos empresários, demonstrou os resultados diretamente absorvidos pelas sociedades em rede. Dentre os benefícios alcançados verificou-se o aumento no faturamento, redução de custos das compras,

⁶³ Disponível em: <www.sedai.rs.gov.br>. Acesso em novembro de 2010.

aumento no número de novos clientes, novos fornecedores e no número de colaboradores, etc., em grande parte das sociedades empresárias participantes das redes⁶⁴.

Em 17 de março de 2004, o (já existente) Programa Redes de Cooperação foi regulamentado pelo Decreto n. 42.950 do Governo do Estado de Rio Grande do Sul. Os dois primeiros artigos desse Decreto dispõem:

Art. 1º - Fica instituído o *Programa Redes de Cooperação*, com o objetivo de fortalecer micro, pequenas e médias empresas nos mais variados segmentos da economia, mediante a união associativa entre elas.

Art. 2º - O *Programa Redes de Cooperação* consiste na completa disponibilização dos instrumentos necessários para a sensibilização, formação, consolidação e expansão de redes entre empresas, baseada em uma Metodologia de Redes de Cooperação desenvolvida e aprimorada constantemente por técnicos do Estado, por intermédio da Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais – SEDAI – com o auxílio de entidades técnicas.

Observa-se que estas normas estão em total consonância com o artigo 170, inciso IX, da Constituição Federal⁶⁵, que estabelece o princípio do tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte.

O Programa obteve, também, reconhecimento tendo sido apontado pela premiação Gestão Pública e Cidadania, da Fundação Getúlio Vargas, da Fundação Ford e do BNDES, em 2003, classificando-se entre os 20 (vinte) premiados dentre os 1.053 (mil e cinquenta e

⁶⁴ “Em 2006, realizou-se uma ampla pesquisa junto às redes desenvolvidas pelo PRC [Programa Redes de Cooperação], a fim de avaliar o impacto de sua formação sobre as empresas associadas. Com uma amostra de 816 empresas, representativa de 110 redes de cooperação, os resultados indicaram a seguinte percepção dos empresários quanto aos benefícios das redes de cooperação: a) aumento médio de 23,64% no faturamento de 54% das empresas; b) redução média de 11,62% no custo das compras de 71,9% das empresas; c) redução média de 2,29% nos custos operacionais de 42,2% das empresas; d) aumento médio de 21,73% no número de novos clientes de 65,0% das empresas; e) aumento médio de 26,71 no número de novos fornecedores de 55% das empresas; f) aumento médio de 22,95% no nível de investimento de 53,9% das empresas; g) aumento médio de 3,71% no número de colaboradores de 36,3% das empresas. Os resultados também indicaram que, após seu ingresso na rede, 73,4% das empresas adotaram, em média, quatro novas práticas de trabalho, e 41,54% delas apresentaram, com o lançamento de novos produtos e serviços, um faturamento médio de 14,54%. [...] Vale notar que, na percepção de 37 empresários, ou seja, 4,5% da mostra, a rede também acarretou desvantagens para a empresa, a saber: a) perda com a troca dos atuais fornecedores no momento de entrar na rede; b) demasiado desperdício de tempo em reuniões e assembleias mal coordenadas e de pouca objetividade; c) perda com a necessidade de abandonar a marca da empresa e adotar a marca da rede; e d) custos financeiros para a manutenção da rede. Ainda que essas perdas sejam proporcionalmente muito inferiores aos ganhos, os resultados podem indicar que a informação das redes de cooperação não deve ser deliberadamente considerada a única e mais adequada estratégia para o desenvolvimento de toda e qualquer empresas.” (BALESTRIN; VERSCHOORE, 2008, p. 111-112)

⁶⁵ Art. 170. A ordem econômica, fundada na valorização do trabalho humano e na livre iniciativa, tem por fim assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social, observados os seguintes princípios: [...] IX – tratamento favorecido para as empresas de pequeno porte constituídas sob as leis brasileiras e que tenham sua sede e administração no País.

três) Programas inscritos em todo o Brasil. Também foi “destacado internacionalmente pelas Nações Unidas no UN-HABITAT United Nations Human Settlements Programme, no ano de 2004 e, ainda, Prêmio Top de Marketing da ADVB 2006, na categoria Serviços Públicos”⁶⁶.

Na pesquisa de campo realizada para este trabalho, em maio e junho de 2011, a Secretaria de Desenvolvimentos dos Assuntos Internacionais do Estado do Rio Grande do Sul (SEDAI) havia sido dividida em duas novas secretarias, e o Programa Redes de Cooperação tinha ficado a cargo da subdivisão denominada Secretaria da Economia Solidária e Apoio à Micro e Pequena Empresa – SESAMPE. Os convênios com as universidades (supramencionados) não haviam sido renovados até aquela data, embora o Programa continuasse existindo.

4.8.4 Pesquisa de campo: verificações empíricas

O autor desta dissertação realizou uma pesquisa de campo no intuito de compreender como é na prática regulado o tema da limitação da responsabilidade dos associados pelas dívidas da rede de cooperação empresarial.

Essa pesquisa foi realizada no Rio Grande do Sul nos meses de maio e junho de 2011. O pesquisador visitou 8 (oito) redes de cooperação (Apêndice), de diferentes seguimentos – rede de supermercados, rede de lojas de calçados, farmácias, lojas de móveis etc. Nessas visitas os dirigentes dessas redes foram entrevistados⁶⁷. Também foi entrevistado Jorge Verschoore⁶⁸. O pesquisador também visitou a Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais do Estado do Rio Grande do Sul (SEDAI), onde obteve informações sobre as redes de cooperação, e por meio da qual a maioria das referidas visitas foram agendadas.

As redes visitadas são constituídas por sociedades empresárias de menor porte, e todas do mesmo segmento, ou seja, na rede de lojas de materiais para construção, por exemplo, todos os associados são deste ramo. Dentre as visitadas, uma das redes possui 12 (doze)

⁶⁶ Disponível em: <http://www.sesampe.rs.gov.br/redes_cooperacao.php#mapa>. Consulta em ago/2012.

⁶⁷ A pedido de alguns dos entrevistados, estes não serão identificados por seus nomes, mas apenas como E1, E2 etc. (esta numeração não tem relação com a ordem em que foram arroladas as redes de cooperação no Apêndice, cuja ordem é alfabética). Pelos mesmos motivos as redes de cooperação não serão identificadas por nomes neste item.

⁶⁸ Foi coordenador do Programa Redes de Cooperação do Governo do Estado do Rio Grande do Sul (item 4.8.3). Sua tese de doutorado em Administração de Empresas (UFRGS) teve como tema as redes de cooperação (ver bibliografia: VERSCHOORE, 2006).

associados; quatro redes são formadas por aproximadamente 20 (vinte) ou 30 (trinta) associados; uma possui 54 (cinquenta e quatro) associados; uma rede possui cerca de 100 (cem) associados; e uma é constituída por 365 (trezentos e sessenta e cinco) sociedades empresárias associadas.

Três perguntas foram feitas para cada um dos entrevistados: (i) o estatuto social da associação (rede de cooperação) prevê que os membros não respondem subsidiária nem solidariamente pelas obrigações da mesma? (ii) há capital social constituído para a associação? (iii) como operam as redes de cooperação?

Com relação às duas primeiras perguntas todos foram unânimes. O estatuto social prevê que os membros da rede de cooperação (associação) não respondem subsidiária nem solidariamente pelas obrigações desta. E, não há capital constituído. Essa unanimidade se deu porque todas essas redes utilizam o estatuto social modelo desenvolvido pela SEDAI (Anexo). Mas, embora não tenham capital social constituído, elas possuem bens, que são adquiridos em nome da associação para seu uso; ex.: automóveis, máquinas, e, em alguns casos, imóveis.

As respostas à terceira pergunta merecem maiores comentários.

Verificou-se que há dois níveis de integração entre as sociedades em rede de cooperação. A grande maioria das redes opera no primeiro nível. Poucas estão numa fase de planejamento no intuito de passar a operar no segundo nível, ou operam neste de forma eventual.

4.8.4.1 Primeiro nível de operação das redes de cooperação empresarial

O primeiro nível consiste no que foi descrito no item 4.8.1. Sobre como operam as redes de cooperação, um dos entrevistados, E1, respondeu que ela é constituída por micro e pequenas empresas, e os pilares de atuação da rede são negociação e marketing. Além disso, mencionou que a troca de informações entre os associados é um ganho importante, pois as experiências compartilhadas são como uma consultoria gratuita sobre como lidar com problemas em comum, como por exemplo, dificuldades com vendedores.

Nas negociações, a rede opera como um organizador desse conjunto de sociedades empresárias, no sentido de representar os associados perante os fornecedores de mercadorias e

prestadores de serviços. Em outras palavras, ela é uma espécie de central ou intermediária de negociações; não no sentido negativo de “atravessador” – que leva vantagens sobre o grupo –, mas sim como um organizador e representante do grupo de sociedades.

O entrevistado E2 afirma que a rede de cooperação é uma “centralizadora das ideias e dos negócios”. Ela negocia as condições para a aquisição de produtos ou contratação de serviços que os associados receberão diretamente do fornecedor das mercadorias ou prestador dos serviços. Ou seja, a rede não compra, ela negocia, pois quem realiza a compra é a sociedade empresária associada. É para esta que o fornecedor irá entregar a mercadoria e em nome desta é que serão emitidas faturas e notas fiscais.

O entrevistado E3 assim resume a atividade da rede como negociadora: “a associação funciona como um intermediário... nós intermediamos o negócio, definimos a política de preço e enviamos ao associado, depois disto é entre associado e fornecedor... nota fiscal e fatura, em nome do associado”.

A rede, como negociador do grupo opera basicamente de duas formas.

A primeira é chamada por alguns de compra conjunta. A rede se informa junto aos associados sobre a quantidade que cada um precisa de um determinado produto. Então, a rede vai ao fornecedor com o montante de pedido de todos os associados, e dessa forma, ela consegue melhores preços e melhores condições para os associados, pois o volume é maior do que se cada associado fosse individualmente perante o fornecedor. Geralmente é celebrado um contrato de intenção de compra entre a rede e o fornecedor. A entrega é feita diretamente aos associados, e notas fiscais e faturas são emitidas em nome destes, ou seja, a transação final é realizada diretamente entre a sociedade empresária membro da rede e o fornecedor.

A segunda forma é uma espécie de parceria entre o fornecedor e a rede de cooperação. A rede escolhe alguns fornecedores, com os quais firma contrato por determinado prazo. O fornecedor oferece um *mix* de produtos e são estabelecidas as condições, preços, inclusive com diferentes tabelas para preços à vista ou a prazo. Os associados, então, podem realizar compras, conforme seus interesses, nas condições negociadas pela rede. Não raro, há um sistema de informática administrado pela rede de cooperação que conecta os associados e os fornecedores parceiros cadastrados, as condições negociadas estão registradas nesse sistema, e os pedidos são feitos através dele. Também nesse caso a transação final é entre o fornecedor e a sociedade empresária associada, com a entrega das mercadorias diretamente a esta, bem como nota fiscal em seu nome.

Nas redes visitadas esta segunda forma de operação é a mais utilizada.

É importante compreender que os membros de uma rede também atuam individualmente. Quanto à relação com fornecedores, por exemplo, compram de alguns em grupo, e ao mesmo tempo compram de outros individualmente.

No que diz respeito ao marketing compartilhado, é comum a rede de cooperação firmar contratos de campanhas de publicidade em nome próprio. Um dos entrevistados informou ao pesquisador que a rede por ele presidida estava firmando um contrato para campanha publicitária cujo valor ultrapassava os R\$ 100.000,00 (cem mil reais), informou também, que esse valor estava dentro do orçamento da rede. Cumpre observar que as redes, em geral, fazem contratos de publicidade em nome próprio, ou seja, em nome da pessoa jurídica da associação.

Ainda, quanto às contratações em nome próprio, as redes contratam funcionários para a própria rede. Todavia, todas essas obrigações contraídas pelas redes em nome próprio são, em regra, de valores baixos e estão dentro do orçamento delas. Além disso, o terceiro contratante tem ciência que está tratando com uma associação cuja finalidade não é a obtenção de lucros para si, e que não possui capital social.

Uma observação importante é que a maior parte das redes visitadas recebe de seus fornecedores parceiros um valor que corresponde a um percentual de tudo o que foi comprado deles pelos membros da rede. Esse percentual é, em média, de 2% a 3% do referido valor. Por exemplo, os associados da RedeX compram, através da Rede, R\$ 200.000,00 (duzentos mil reais) em mercadorias, num mês, de um determinado fornecedor. Este fornecedor concede à RedeX, a título de doação, 2% desse valor, vale dizer, paga à Rede R\$ 4.000,00 (quatro mil reais). Ou seja, em todas as transações feitas pelos associados com os fornecedores parceiros há uma captação para a rede. Os valores dessas contribuições são, geralmente, destinados a marketing, e são parte dos fundos de manutenção da rede, que também recebe contribuições mensais de seus associados.

Cumpre ressaltar que as redes não visam lucro (item 4.8.1), e, portanto, todos os recursos por ela adquiridos são reinvestidos nela mesma.

Algumas outras atividades realizadas pelas redes foram mencionadas pelos entrevistados. Exemplos: a RedeA obteve melhores condições de preço e serviços de um escritório de contabilidade que atende a maior parte de seus associados; a RedeB promoveu um curso de qualificação de gestores para seus associados; a RedeC tem um plano de telefonia celular que é intermediado e subsidiado por ela, por meio do qual disponibiliza duas linhas a cada associado, totalizando de 50 linhas com tarifa zero para ligações entre as mesmas.

4.8.4.2 Segundo nível de operação das redes de cooperação empresarial

Conforme mencionado acima, há um segundo nível de operação das redes de cooperação empresarial.

Quando a rede negocia através das formas mencionadas, ocorre que alguns fornecedores, por questões de logística, maximização de tempo, ou outras, preferem fazer a entrega dos produtos em um único ponto, em vez de entregar nos estabelecimentos de cada um dos associados. Em razão disso, algumas redes buscaram novas soluções. A RedeD obteve inscrição e se enquadrou legalmente para a emissão de notas fiscais. Assim, quando um determinado fornecedor prefere entregar as compras de todos os associados num único local, a RedeD realiza a compra em nome próprio e repassa a preço de custo aos associados. A RedeE constituiu uma sociedade limitada para solucionar o mesmo problema. Contudo, os entrevistados E4 e E5, gestores dessas redes, informaram que essa forma de operar consiste em exceção, e que nelas prevalece a forma de central de negociações acima descrita, vale dizer, transações finais realizadas em nome de cada associado. Jorge Verschoore (entrevistado), comentando estes casos, informou que eles consistem soluções pragmáticas, empíricas, para resolver este problema, e não é a lógica das redes de cooperação, são adaptações que elas são forçadas a realizar para poderem operar em situações como as mencionadas. A melhor solução é a de fazer a negociação em conjunto, com a rede representando seus associados e cada um deles comprando individualmente, conforme a ideia original dessas organizações (item 4.8.1).

Quanto a este segundo nível de operações da rede de cooperação, o entrevistado E6 informou que na RedeF, sob sua administração, os membros estavam planejando elevar a atividade da Rede para este segundo nível e de forma não eventual, transformando-a numa espécie de central de compras ou de distribuição, que realiza parte das transações (em torno de 30% das compras dos associados) em nome próprio para, conforme descrito acima, repassar sem lucros (a preço de custo) aos associados. Eles estavam analisando qual seria a melhor estrutura jurídica para executar essas operações, se seria a constituição de uma sociedade empresária, ou manter a associação constituindo para ela um fundo garantidor.

Ainda, o entrevistado E2 afirmou que há cerca de quatro ou cinco redes de cooperação em um estágio mais avançado de desenvolvimento, e que estão realizando um ensaio para transformar a “associação numa central de compras; ela se mantém associação”, mas, em vez de fazer a negociação pela rede e a transação final pelos associados, “irá fazer a negociação e

a compra pela rede”, a rede realizando a transação, contraindo a obrigação em nome próprio, e isso, através da pessoa jurídica da associação mesmo, apenas remodelando seu estatuto. Informou E2 que um estudo está sendo realizado, por um grupo de consultores, para algumas redes de cooperação nesse sentido. E, uma das modificações sugeridas foi a constituição de um fundo garantidor para as associações que operarem dessa forma.

A RedeG operava havia alguns anos como uma central de distribuição. Havia a rede de cooperação constituída na forma de associação, que atuava, e continua atuando, como negociadora. E eles haviam, também, constituído uma sociedade limitada que operava como uma central de distribuição, realizando compras em nome próprio e distribuindo, repassando aos associados e sem lucros para si. Ou seja, a RedeG operava nas duas frentes. Através da associação como central de negociações para seus associados, que realizavam a transação final com o fornecedor. E, através da sociedade limitada como central de distribuição, que comprava em nome próprio e repassava aos associados, sem obter lucros para si própria. Porém, segundo o entrevistado E6, com a entrada em vigor do novo Código Civil, eles tiveram que realizar a extinção da sociedade limitada, pois a associação não poderia, pelas novas regras, ter participação em sociedade empresária. Esse grupo passou a operar exclusivamente com a associação, sofrendo, com isso, algumas limitações. O que pôde ser observado, neste caso, é que a omissão do legislador, que não criou ainda um tipo de pessoa jurídica apropriado para estruturar esse tipo de atividade, tem sido prejudicial para esta Rede.

Diferentemente do ocorrido nos outros países estudados neste capítulo 4, o legislador brasileiro ainda não atendeu às necessidades dessas sociedades empresárias de menor porte, que têm encontrado no tipo de rede associativa estudado nesta dissertação um meio, talvez o único, de se manterem vivas em face da concorrência com os grandes conglomerados empresariais, e da concorrência global.

É importante esclarecer que nas redes de cooperação que operam (ou planejam operar) neste segundo nível é efetuada alteração estatutária permitindo a realização do tipo de operação acima mencionada, e a rede não realiza lucros para serem distribuídos entre os associados, ou seja, continua tendo fins não lucrativos (item 4.8.2). As mercadorias adquiridas pela rede em nome próprio são repassadas aos associados sem lucros. Os associados apenas pagam o valor do imposto incidente sobre essa operação de repasse (os associados chamam de preço de emissão de nota), cujo percentual é cerca de 4% (quatro por cento). Portanto, não se caracteriza desvio de finalidade e não se aplica o artigo 50 do Código Civil, que permite a desconsideração da personalidade jurídica em caso de desvio de finalidade.

Nesse contexto cabe uma observação de Luciano Benetti Timm e Carlo Rosito Silva:

Como visto, o espírito do Programa [Redes de Cooperação, item 4.8.3] é estimular a cooperação e a solidariedade entre micro e pequenas empresas de forma que elas se mantenham vivas no mercado, e esse parece ser um objetivo nobre e social o suficiente para não ser encarado como uma finalidade essencialmente econômica (lembre-se que a dignidade da pessoa humana é o valor constitucional supremo e que não existe dignidade sem trabalho, sem atividade econômica). Por isso mesmo, atenderia ao preenchimento do requisito legal para constituição de uma associação.

Conforme dados oficiais (item 4.8.3) as sociedades empresárias agrupadas em redes de cooperação têm sido responsáveis pela geração ou manutenção de dezenas de milhares de postos de trabalho e seu faturamento anual, em conjunto, atinge a marca de alguns bilhões de reais, valor este que gera receita tributária e beneficia a comunidade local e o país. Com isso, as redes têm contribuído para que essas sociedades empresárias sejam preservadas, cumpram sua função social e estimulem a economia, o que está em consonância com as diretrizes estabelecidas na lei (Lei 11.101/2005, art. 47).

Por fim, ainda sobre a pesquisa de campo, observe-se haver uma tendência de redes de cooperação associarem-se a outras redes de cooperação para algumas atividades, mas, mantendo-se a autonomia de cada uma das redes. A Via Redes⁶⁹, também visitada pelo pesquisador, é um exemplo disso; composta por algumas dezenas de redes de cooperação de diferentes segmentos, que constituíram uma nova organização para promover ações conjuntas de algumas atividades em comum a todas elas, possui hoje mais de 1800 (mil e oitocentos) estabelecimentos associados, interligados em mais de 250 (duzentos e cinquenta) municípios.

Além disso, a RedeH planeja realizar algumas operações conjuntas com outra rede de cooperação do mesmo ramo, sem a constituição de uma nova associação, mantendo-se a autonomia e individualidade de cada uma, mas tão somente para algumas operações, em princípio eventuais.

A RedeD é participante de uma associação de redes de cooperação empresarial, todas do mesmo ramo de atividade, espalhadas por vários estados brasileiros.

Jorge Verschoore informou, quando entrevistado na pesquisa de campo aqui relatada, que essas associações de redes de cooperação são uma tendência, e que num futuro próximo mais dessas associações de associações serão constituídas por todo o Brasil.

⁶⁹ Maiores informações podem ser obtidas pelo site: <www.viaredes.com.br>.

4.8.5 O regime de responsabilidade dos associados por dívidas da rede de cooperação

No início deste trabalho foi suscitada a questão de haver ou não responsabilidade subsidiária das sociedades empresárias agrupadas em rede de cooperação empresarial pelas obrigações desta (Introdução). Já foi mencionado que não há no Direito brasileiro um tipo jurídico próprio para personificar esse modelo de organização, motivo pelo qual essas redes empresariais são constituídas na forma de associação (item 4.8.2). Em razão dessa ausência de tipificação jurídica própria, não há uma resposta expressa e objetivamente prevista na legislação para a questão levantada. É importante observar que o Projeto de Lei n. 1.572, de 2011⁷⁰, que visa instituir um novo Código Comercial, não prevê um tipo específico de pessoa jurídica para abrigar uma organização como esses agrupamentos empresariais, e, portanto, não traria a solução. Este trabalho consiste numa tentativa de apresentar uma resposta à questão levantada, que seja juridicamente fundamentada e, ao mesmo tempo, condizente as tendências e expectativas da presente época. Convém mencionar, desde já, que entendemos não haver responsabilidade subsidiária dos membros da rede de cooperação empresarial pelas obrigações da mesma. Seguem-se os fundamentos deste entendimento.

Restou demonstrado que as associações podem ser constituídas com ou sem capital social (item 1.4.2), e que não há responsabilidade subsidiária dos associados pelas obrigações da associação (item 1.4.1), bastando, para tanto, haver previsão estatutária neste sentido⁷¹.

Constatou-se, no capítulo 2, que a limitação da responsabilidade dos sócios pelas obrigações da sociedade empresária é fruto de um processo evolutivo do Direito, cujo desenvolvimento se deu ao longo de alguns séculos – desde a Idade Média até os dias atuais. Partindo-se da responsabilidade solidária e ilimitada dos sócios pelas obrigações da sociedade (item 2.1), verificou-se que formas de limitação dessa responsabilidade foram gradativamente introduzidas no Direito, e que a cada novo passo neste sentido as atividades empresariais aumentavam e a economia era impulsionada (itens 2.2, 2.3 e 2.4).

Com efeito, restou evidente haver uma relação entre o crescimento da atividade empresarial e a implementação de formas de limitação da responsabilidade dos sócios (item 2.5). O motivo dessa relação reside no fato de que, não havendo limites à responsabilidade dos sócios pelas obrigações da sociedade empresária, eles poderiam perder todos os seus bens

⁷⁰ Disponível em: <<http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=508884>>. Consulta em ago/2012.

⁷¹ Raphael de Barros Monteiro Filho (2010, p. 716) entende que no silêncio do estatuto social prevalece a não responsabilidade subsidiária dos associados (item 1.4.1).

peçoais para pagar eventuais dívidas dessa sociedade. Considerando-se que os reveses da atividade empresarial podem atingir a qualquer empreendedor, esses riscos eram difíceis de serem suportados. Demonstrou-se, portanto, que essa limitação da responsabilidade dos sócios exerce uma função econômica de fomento à atividade empresarial, de cujos resultados desfrutam, direta ou indiretamente, toda uma população (item 3.1).

No capítulo 3 (item 3.2), pôde ser observado que a função originária do capital social de uma sociedade empresária era a de fornecer recursos para a realização do exercício de sua atividade econômica. Com a introdução das normas de limitação da responsabilidade dos sócios, o capital social passou a exercer, além daquela originária, também a função de garantia dos credores da sociedade, que resulta da sua condição de cifra de retenção, vale dizer, em razão do princípio da intangibilidade do capital social. Entretanto, esta função de garantia dos credores não é facilmente verificável empiricamente, isto é, não possui plena eficácia em termos práticos, e a real garantia para a satisfação dos créditos está no patrimônio da sociedade.

Pelo estudo de direito comparado (capítulo 4) constatou-se que predomina, nos países cujas legislações regulam o tipo de agrupamento empresarial de cooperação ora estudado, a responsabilização subsidiária dos membros do agrupamento pelas obrigações deste – dos 7 (sete) países escolhidos para a pesquisa (itens 4.1 a 4.7), apenas na Itália os membros não respondem. Entretanto, esse estudo merece observações adicionais. O agrupamento de interesse econômico francês, ou GIE (item 4.1) e o consórcio italiano (item 4.7) representam os dois paradigmas principais⁷². São duas as principais distinções entre eles: o GIE francês pode ser constituído sem (ou com) capital social, e seus membros respondem subsidiariamente pelas obrigações do mesmo; no modelo italiano, os membros do consórcio não respondem pelas obrigações deste, e deverá ser constituído um fundo consorcial. O agrupamento de interesse econômico francês pode, se seu objeto for comercial, realizar todos os atos de comércio em nome próprio, de maneira habitual e a título principal, e, pode emitir debêntures, se composto exclusivamente por sociedades autorizadas a emitir esse título (ver item 4.1). Ao consórcio italiano, é exigida a publicidade de sua situação patrimonial, através do arquivamento anual de seu balanço patrimonial no mesmo ofício de registro de empresas no qual está inscrito. Porém, para alguns doutrinadores italianos (ver item 4.7), essa exigência

⁷² Os modelos de agrupamento de interesse econômico de Portugal, Espanha, União Europeia e Uruguai (itens 4.2, 4.3, 4.4 e 4.6) advieram do GIE francês. O modelo da Argentina (4.5), embora tenha sido inspirado no consórcio italiano, foi subdividido em dois tipos que foram regulados de forma diversa daquele.

de constituição do fundo consorcial e publicidade da situação patrimonial do consórcio não cumpre com plena eficácia a função de garantia dos credores.

As redes de cooperação empresarial (item 4.8.1) são fruto de um bem-sucedido programa de governo denominado Programa Redes de Cooperação (item 4.8.3), instituído pelo Governo do Estado do Rio Grande do Sul, em 2000, cujo objetivo é fortalecer os pequenos e médios empresários, fomentando o empreendedorismo e promovendo o desenvolvimento do Estado.

Verificou-se, que a rede de cooperação opera primordial e predominantemente como organizadora de um agrupamento de sociedades empresárias para que estas realizem em conjunto algumas atividades em comum, atuando a rede de cooperação como um negociador que representa o grupo, mas as transações finais são realizadas por cada sociedade individualmente, nas condições negociadas pela rede (item 4.8.4.1). Verificou-se, também, uma tendência (em fase embrionária) de algumas dessas redes de cooperação realizarem a transação final em nome próprio e redistribuírem os bens adquiridos – produtos advindos de fornecedores, por exemplo – aos associados (item 4.8.4.2)⁷³. A rede continua sem fins lucrativos, pois repassa os produtos aos associados sem obter lucros com a operação.

Deve-se ter presente, ainda, que quando a rede de cooperação assume obrigações em nome próprio, mediante contratações com fornecedores de produtos ou prestadores de serviços, o terceiro contratante tem conhecimento (ou deveria ter) que está tratando com um ente jurídico que não possui capital social, e que este ente está contratando em nome próprio, e não no de seus associados, ou seja, foi aquele (sem capital) e não estes (sociedades empresárias membros do ente) quem assumiu a obrigação. Portanto, cabe àquele que quer negociar com uma associação desse tipo, analisar se tem interesse em firmar contrato com um ente que pode não ter patrimônio suficiente para saldar seus débitos, em caso de inadimplemento. Ressalte-se que, em negociações desse tipo é comum o fornecedor averiguar se aquele com quem está contratando tem idoneidade comercial, ou seja, se é cumpridor de suas obrigações financeiras. Cumpre observar também que o contrato é celebrado entre agentes em igualdade de condições, simétricos, isto é, sem debilidade de um em relação ao outro. Dessa forma, há equilíbrio entre os contratantes, e o contrato é negociado sem imposição unilateral de uma das partes, as quais contratam porque querem e como (conjunto de cláusulas) querem. Assim sendo, deve ser prestigiada a autonomia da vontade das partes.

⁷³ Neste caso, conforme explicado no item mencionado (4.8.4.2), mantêm-se a finalidade não lucrativa da associação, uma vez que não há distribuição de lucros aos associados (assunto abordado no item 4.8.2). Com efeito, entendemos não haver desvio de finalidade, de forma que não se aplicaria a desconsideração da personalidade jurídica prevista no artigo 50 do Código Civil.

Por conseguinte, uma vez que há no estatuto social previsão de não responsabilidade subsidiária dos associados pelas obrigações da rede de cooperação, este deve ser o regime de responsabilidade, salvo pacto em contrário com o terceiro contratante.

Considerando-se todo o exposto, quatro premissas podem ser estabelecidas. As duas primeiras são diretamente aplicáveis na solução da questão levantada, vale dizer, têm fundamento na lei; as duas últimas servem de fundamento de apoio, ou seja, são inferências extraídas do contexto histórico e empírico das normas aplicáveis: (i) não há responsabilidade subsidiária dos associados pelas obrigações da associação (rede de cooperação empresarial), bastando haver previsão nesse sentido no estatuto social; (ii) a associação (rede de cooperação) pode ser constituída com ou sem capital social; (iii) a introdução do regime de limitação da responsabilidade dos sócios pelas obrigações da sociedade empresária redundou em incremento da atividade empresarial e em desenvolvimento da economia; (iv) uma das funções do capital social é de garantia dos credores, porém, empiricamente essa função não é exercida com eficácia plena, e é o patrimônio da sociedade que, em última análise, serve de garantia. Além disso, quando a rede de cooperação contrata em nome próprio com fornecedores de produtos e prestadores de serviços, esta relação contratual está no campo da autonomia da vontade, que é prestigiada pelo Direito quando não há vulnerabilidade de uma das partes.

Portanto, nosso entendimento é que não há responsabilidade subsidiária dos membros da rede de cooperação empresarial pelas obrigações desta, inclusive quando ela assume em nome próprio obrigações com terceiros.

A mesma posição parece ser sustentada por Fábio Konder Comparato (1976, p. 6-7, grifo nosso), que, sob a égide do Código Civil de 1916, e às vésperas da entrada em vigor da Lei das Sociedades por Ações (Lei 6.404/1976) – na qual o consórcio empresarial foi estabelecido –, afirma:

A criação de subsidiárias comuns é fato relativamente recente, no mundo comercial, pois não encontra precedentes nos séculos anteriores. Ela pode derivar do caráter transacional da economia contemporânea. A subsidiária comum sob a forma societária dá ensejo a uma certa rigidez de estruturas, que pode se revelar incompatível com a **colaboração empresarial**. [...]

Por outro lado, a subsidiária sob a forma de **associação legalmente registrada, ou seja, sem finalidade lucrativa**, pode acarretar, por estipulação no ato constitutivo, uma completa separação patrimonial em relação aos associados, mesmo existindo a constituição de um fundo associativo comum. **Os associados podem estipular a sua não-responsabilidade pelas dívidas da associação, o que representa um risco certo para os terceiros credores.**

Quando o texto acima transcrito foi publicado, não havia, ainda, redes de cooperação constituídas no formato ora apresentado, contudo, o tipo de colaboração empresarial apresentado pelo autor parece enquadrar-se precisamente nestes atualmente exercidos pelas redes. Comparato afirma que, ao ser, o tipo de colaboração mencionado, realizado através de uma associação, e havendo previsão estatutária de não responsabilidade dos associados pelas obrigações da mesma, este será o regime de responsabilidade. Portanto, parece válido sustentar que a posição do referido autor coincide com a nossa.

Contudo, não defendemos esta posição de modo absoluto, mas como regra geral. A própria lei estabelece formas de imputar responsabilidade (em determinadas circunstâncias) àqueles que integram a pessoa jurídica.

O Código Civil prescreve no artigo 50 a aplicação da desconsideração da personalidade jurídica⁷⁴ quando há abuso desta personalidade, caracterizado este pelo desvio de finalidade ou confusão patrimonial. Isso quer dizer que há necessidade de se verificar o elemento fraude, ou o abuso de direito cometidos com o uso da autonomia patrimonial da pessoa jurídica, para que se dê a aplicação desta norma, que só pode ocorrer por decisão judicial. Segundo Fábio Ulhoa Coelho (2003, p. 110) “se o sócio envolve a sociedade em negócios estranhos aos seus fins ou não separa rigorosamente os patrimônios dela e o seu, verifica-se o abuso da personalidade jurídica da sociedade”.

Com relação ao estudo de direito comparado, deste capítulo, é importante frisar que não há ingerência do direito estrangeiro no País, em razão do princípio da soberania nacional (Constituição Federal, artigo 1º, inciso I), de forma que não pode o magistrado nacional tomar as normas de outro país e simplesmente aplicá-las⁷⁵. Contudo, lições podem ser extraídas observando-se as legislações estrangeiras, e, principalmente, verificando-se os resultados obtidos através dessas leis, aprendendo com os erros e os acertos dos outros.

⁷⁴ Desconsideração da personalidade jurídica consiste, em termos práticos, na suspensão (desconsideração temporária, eventual, episódica) da autonomia patrimonial que há entre a pessoa jurídica e seus membros (distinção entre os bens daquela e destes), para satisfazer os créditos oriundos de um evento específico que se enquadre na disposição da lei que admite essa desconsideração, para, após isso, ser restaurada a autonomia patrimonial. Ou seja, não se extingue a pessoa jurídica. Conforme lição de Fábio Ulhoa Coelho (2012, p. 158) a doutrina criou “a ‘teoria da desconsideração da personalidade jurídica’, pela qual se autoriza o Poder Judiciário a ignorar a autonomia patrimonial da pessoa jurídica, sempre que ela tiver sido utilizada como expediente para a realização de fraude. Ignorando a autonomia patrimonial, será possível responsabilizar-se, direta, pessoal e ilimitadamente, o sócio por obrigação que, originariamente, cabia à sociedade”.

⁷⁵ Salvo nos casos expressamente previstos na legislação, como por exemplo, na sucessão por morte de pessoa que era domiciliada em outro país e possuía bens situados em território nacional, norma prescrita no artigo 10 da Lei de Introdução às normas do Direito Brasileiro (Decreto-Lei n. 4.657, de 1942)

O autor de *O Espírito das Leis* (MONTESQUIEU, 2005, p. 16-17) afirma que as leis de um país devem estar relacionadas com suas peculiaridades, como, por exemplo, o clima – quente ou frio –, com seu comércio, seus costumes, sistema de governo etc. Segundo este autor, “A lei, em geral, é a razão humana, enquanto governa todos os povos da terra; e as leis políticas e civis de cada nação devem ser apenas casos particulares onde se aplica esta razão humana.”, e continua ele, acentuando que as leis “Devem ser tão próprias ao povo para o qual foram feitas que seria um acaso muito grande se as leis de uma nação pudessem servir para outra.” (MONTESQUIEU, 2005, p. 16). Estas afirmações foram feitas no século XVIII (dezoito), e soam no mínimo estranhas para a presente época, cuja economia, costumes etc. estão cada vez mais globalizados. Entretanto, elas podem não estar ultrapassadas em sua totalidade. Embora nos dias atuais não seja mera coincidência, nem incomum verificar-se normas similares em diferentes países, parece válida para a atualidade a afirmação acima transcrita de que as leis devem atender às peculiaridades próprias do povo para o qual foram feitas. Uma lição que pode ser extraída destas declarações de Montesquieu, é que seria um erro (mesmo no século XXI) uma nação copiar leis de outra, sem considerar suas próprias peculiaridades, as características particulares do seu povo, e, principalmente, os costumes do comércio, que é, historicamente, de onde vêm as melhores formas de regular essa área do direito.

Isso merece ser considerado se o legislador brasileiro pretender instituir normas próprias para regular a atividade dos agrupamentos empresariais apresentados nesta dissertação. Há, de fato, a necessidade de ser criada uma pessoa jurídica própria para abrigar as redes de cooperação empresarial. O estudo elaborado neste capítulo 4 pode fornecer informações importantes para a definição do regime de responsabilidade de um eventual agrupamento de interesse econômico brasileiro. Queremos, aqui, destacar dois pontos e deixar uma sugestão. O primeiro, no que diz respeito a haver ou não responsabilidade subsidiária dos membros do agrupamento. O segundo, quanto à necessidade, ou não, de ser constituído um capital social.

De todos os tipos de agrupamentos empresariais apresentados no estudo de direito comparado deste capítulo, dois deles representam os paradigmas (modelos) a serem comparados, são eles o GIE francês (item 4.1) e o consórcio italiano (item 4.7), e duas são as características que, de fato, os distinguem, quais sejam, o regime de responsabilidade dos membros, e as regras sobre o capital social.

No GIE francês, os agrupados respondem solidária e ilimitadamente (embora subsidiariamente) pelas dívidas do agrupamento, e este pode ser constituído com ou sem capital social.

No consórcio italiano, os consorciados não respondem pelas dívidas do mesmo. Deve ser constituído um fundo consorcial, e os credores somente poderão satisfazer seus créditos neste fundo. Há regras de publicidade da situação patrimonial do consórcio, cujo objetivo é proporcionar àqueles que negociam com o mesmo tomar conhecimento de sua situação financeira.

A Itália foi (e continua sendo) um dos locais onde o tipo de cooperação empresarial aqui apresentado tem alcançado os melhores resultados, afetando positivamente a economia local (item 4.7).

O GIE francês teve seu período de glória no início da década de 1970, mas, o peso da responsabilidade solidária e ilimitada dos agrupados foi demais para sustentá-lo durante a crise de 1974, e o sucesso obtido inicialmente nunca mais se repetiu. O modelo mostrou-se pouco resistente às crises (item 4.1).

Quanto aos outros tipos de agrupamentos empresariais analisados (itens 4.2 a 4.6), todos muito semelhantes ao GIE francês, e com responsabilidade solidária e ilimitada (embora subsidiária) dos agrupados, em nenhum deles pôde ser verificado um real êxito como tipo associativo, isto é, esses agrupamentos de interesse econômico foram pouco utilizados, não muitos deles foram constituídos, aliás, o agrupamento europeu de interesse econômico (AEIE) foi considerado por alguns como uma iniciativa fracassada (item 4.4).

A principal inferência que pôde ser extraída da experiência estrangeira foi: a exemplo do GIE francês, a responsabilidade solidária e ilimitada dos agrupados pelas obrigações do agrupamento foi assim estabelecida como uma contrapartida à ausência de capital social, no intuito de proporcionar garantia a terceiros; de outro lado, no consórcio italiano, determinou-se a constituição de um fundo consorcial para garantia dos credores, e instituiu-se mecanismos de publicidade da situação patrimonial para dar efetividade a essa garantia. Este segundo modelo foi e continua sendo o mais bem-sucedido.

Além disso, a história mostra que o regime de responsabilidade solidária e ilimitada dos sócios de sociedades empresárias pareceu apropriado numa determinada época (item 2.1), mas logo se tornou inadequado, e na medida em que, gradualmente, foram sendo estabelecidos mecanismos jurídicos de limitação da responsabilidade dos sócios, a atividade empresarial crescia, e a economia era afetada positivamente (itens 2.2, 2.3 e 2.4). Verificou-se, com efeito, que a regra de limitação da responsabilidade exerce uma função econômica de

fomento à atividade empresarial, pela mitigação dos riscos inerentes a essa atividade (item 3.1).

Destaque-se que nas entrevistas realizadas na pesquisa de campo deste trabalho (item 4.8.4) foi mencionado o propósito de algumas redes de cooperação assumirem obrigações contratuais e financeiras em nome próprio (item 4.8.4.2). Nestas redes, planejavam-se constituir um tipo de fundo garantidor, para exercer a função de garantia aos credores. Verifica-se, com isso, que a prática da atividade empresarial está apontando o caminho que pretende seguir, o qual pode efetivamente ser o mais adequado.

Portanto, se for criado no direito brasileiro um tipo de agrupamento de interesse econômico, nos moldes apresentados neste estudo, nossa sugestão é que: (i) o regime de responsabilidade dos membros do agrupamento pelas obrigações do mesmo siga o modelo criado para a sociedade limitada (art. 1.052 do Código Civil), ou seja, a responsabilidade seja limitada ao capital social não integralizado; (ii) seja obrigatório constituir capital social para o agrupamento, estabelecendo-se valor mínimo para o mesmo⁷⁶, e prazo máximo para sua integralização.

Concluindo, é necessário fazer uma crítica a um dispositivo do Projeto de Lei n. 1.572, de 2011, que visa instituir um novo Código Comercial. Por seu artigo 665 pretende-se modificar o § 2º⁷⁷, do artigo 44, do Código Civil, dando-lhe a seguinte redação:

Art. 44. (...)

§ 2º A Associação ou a Fundação somente pode exercer atividade econômica por meio de participação em sociedade, simples ou empresária, e desde que invista a totalidade dos resultados que receber em sua finalidade não econômica.

Os motivos apresentados para essa alteração nas regras da associação (e fundação) são:

Muitas associações e fundações exploram atividade comercial ou de prestação de serviços para gerarem receita destinada ao custeio de seus fins não econômicos. Isto, contudo, dá ensejo a algumas distorções na competição. Essas pessoas jurídicas podem servir, indevidamente, à exploração de atividades empresariais, sem ficarem expostas às graves consequências da falência.

A “minuta” imagina que essas distorções seriam neutralizadas determinando que a associação ou fundação somente poderia explorar atividade econômica por meio de uma sociedade, por ela constituída ou na qual ingressasse mediante subscrição ou aquisição de participação societária.

⁷⁶ Esta sugestão de capital social mínimo tem como exemplo a EIRELI (item 2.4).

⁷⁷ A redação atual desta norma é: “§ 2º As disposições concernentes às associações aplicam-se subsidiariamente às sociedades que são objeto do Livro II da Parte Especial deste Código.”

Elimina, também, a esdrúxula regra de remissão contida no art. 44, § 2º, do Código Civil. (COELHO, 2011, p. 12)

Foi exposto no item 4.8.2 que a associação é o único tipo de pessoa jurídica de direito privado do ordenamento jurídico brasileiro capaz de abrigar adequadamente as redes de cooperação empresarial. Demonstrou-se, também, que a formação da rede de cooperação em uma estrutura não personificada não atenderia às necessidades da mesma.

A alteração do § 2º do artigo 44 do Código Civil visa impedir que as associações exerçam individualmente atividade comercial ou de prestação de serviços, ainda que mantendo sua finalidade não econômica.

Se esta norma entrar em vigor, poderá afetar diretamente as atividades desenvolvidas pelas redes de cooperação, porquanto algumas dessas atividades poderiam ser classificadas como econômicas, pois conforme o exposto no item 4.8.4.2, as redes assumem, eventualmente, obrigações em nome próprio (e algumas delas pretendem atuar dessa forma com maior regularidade). Além disso, dependendo da interpretação dada à aludida norma, caso entre em vigor, poderá também impedir as redes de cooperação de exercerem a atividade de organizadora do agrupamento empresarial exposto nos itens 4.8.2 e 4.8.4.1, cujo objetivo é tão somente “promover a união de micro e pequenas empresas para que, organizadas em conjunto, tenham um maior poder de barganha no mercado” (TIMM; SILVA, 2004, p. 93). Ressaltando que para algumas dessas sociedades de pequeno porte, sua participação em uma rede de cooperação é a única forma de sobreviverem em meio à acirrada concorrência com as grandes sociedades empresárias, em uma economia globalizada.

Portanto, convém que a proposta de alteração do § 2º do artigo 44 do Código Civil, contida no projeto de lei supramencionado seja revista (e, possivelmente, seja discutida com os membros dessas redes associativas), para que não venha a prejudicar os interesses desses pequenos empresários agrupados em rede de cooperação, e não venha a ser neutralizado o trabalho realizado pelo Programa Redes de Cooperação (item 4.8.3), que, direta ou indiretamente, tem beneficiado a muitos.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa teve por objetivo preencher uma lacuna da legislação brasileira. A prática empresarial andou a frente do legislador pátrio, visto que a concorrência em meio a uma economia globalizada exige que o empresário busque novas formas de empreender. A atividade desenvolvida pelas redes de cooperação empresarial carece, no Brasil, de regulação jurídica própria, e a questão do regime de responsabilidade dos associados pelas obrigações dessas redes, as quais são constituídas na pessoa jurídica da associação, não possui uma resposta expressamente prevista na lei, diferentemente do que ocorre em outros países (itens 4.1 a 4.7) cujas legislações dispõem sobre esses agrupamentos empresariais de cooperação.

Desde a década de 1970 doutrinadores brasileiros têm escrito sobre esses agrupamentos empresariais de cooperação, apresentando, inclusive, estudos de direito comparado, dentre os quais estão Fábio Konder Comparato (1976, p. 7), Mauro Rodrigues Penteado (1979, p. 115-134), Rachel Sztajn (1989, p. 106-133), Modesto Carvalhosa (2011, p. 454-460). Entretanto, não há regulação própria, ainda, para esse tipo associativo no Brasil.

Pela pesquisa de campo (item 4.8.4) verificou-se uma tendência à operação conjunta entre as redes de cooperação, rede com rede, ou seja, um agrupamento empresarial de cooperação já estabelecido unindo-se a outro desses agrupamentos para algumas ações em conjunto, mas mantendo-se a autonomia e a personalidade própria de cada um. São novos passos, novas perspectivas, que nada mais são do que reflexos da tendência mundial de atividades em rede. Redes sociais, redes de na esfera política, acadêmica, profissional, e até, infelizmente, nas organizações criminosas (VERSCHOORE, 2006, p. 13). Ou seja, a atividade em redes, qualquer que seja o seguimento, é uma tendência sem volta.

Com efeito, as redes de empresários de pequeno porte, como a apresentada neste estudo continuarão a se propagar, independentemente de regulação própria para a atividade.

É necessário que o legislador se volte para o grande contingente dos pequenos empresários, que em 2010 “foram responsáveis por 99% dos estabelecimentos, 51,6% dos empregos formais privados não-agrícolas no País e quase 40% da massa de salários.”⁷⁸ (SEBRAE).

⁷⁸ Disponível em:

<[http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/C02FF454A6365BA783257A33006E9879/\\$File/NT0004778A.pdf](http://www.biblioteca.sebrae.com.br/bds/BDS.nsf/C02FF454A6365BA783257A33006E9879/$File/NT0004778A.pdf)>. Consulta em ago/2012.

O presente estudo foi é uma tentativa de dar uma resposta a um problema específico oriundo da falta de tipificação jurídica específica para personificar as redes de cooperação, qual seja, a existência ou não de responsabilidade subsidiária dos membros da rede pelas obrigações da mesma.

Através do estudo da legislação constatou-se não haver uma resposta criada por lei para regular a questão do regime de responsabilidade, especificamente dirigida às redes de cooperação. Pela análise histórica constatou-se o processo evolutivo que teve como ponto de partida a responsabilidade ilimitada e solidária dos sócios nas sociedades empresárias, até o tempo presente onde se passou a admitir, recentemente, a empresa individual de responsabilidade limitada.

A limitação da responsabilidade dos sócios pelas obrigações sociais mostrou-se efetivamente como um instrumento de desenvolvimento econômico, uma vez que abranda as possibilidades de perdas que existiam, existem e continuarão a existir no campo da atividade empresarial, estimulando o empreendedorismo, tão necessário para a geração de riquezas. O capital social, embora não exerça com plena eficácia a função de garantia dos credores, continua cumprindo esse papel, inclusive no que diz respeito à atividade empresarial de cooperação em países estrangeiros, como pôde ser verificado examinando-se o consórcio italiano (item 4.7), que se mostrou o mais bem-sucedido modelo dentre os examinados, e o único cujos legisladores, atentando-se às práticas empresariais atuaram como um regulamentador daquilo que já vinha sendo praticado pelo mercado.

O modelo italiano de não responsabilidade subsidiária dos consorciados pelas obrigações do mesmo, tendo sua contrapartida na exigência de constituição do fundo consorcial, acompanhado da obrigação de dar publicidade à sua situação patrimonial, contrasta com o modelo francês de agrupamento de interesse econômico (item 4.1) cuja desnecessidade de constituição de capital social para o agrupamento tem como contrapartida a responsabilidade subsidiária dos membros pelas obrigações do mesmo. Embora o modelo francês tenha alcançado considerável sucesso inicial, não se manteve estável, e nos países em que o GIE francês foi implantado nos mesmos moldes, vale dizer, responsabilidade solidária e ilimitada (ainda que subsidiária), esses agrupamentos de cooperação não tiveram um efetivo sucesso, inclusive na União Europeia (item 4.4).

Todavia, o consórcio italiano despontou como um bem-sucedido modelo de cooperação empresarial cujos resultados ainda perduram. A prática das redes de cooperação empresarial, observada pela pesquisa de campo realizada para este trabalho (item 4.8.4), tem tomado os mesmos rumos que os italianos tomaram na década de 1970, quando as normas

reguladoras dos consórcios foram modificadas para atenderem às demandas dos empresários. Verificou-se que os integrantes das redes de cooperação, pretendendo realizar operações que levem a rede (associação) a assumir obrigações em nome próprio, cogitam em constituir um fundo garantidor para exercer a função de garantia dos credores, isto é, daqueles que firmarem compromissos com a própria rede de cooperação. Com efeito, a prática empresarial parece apontar o caminho que pretende seguir, e cabe ao legislador ser sensível às demandas daqueles para os quais cria as leis, em especial aos que são diretamente atingidos por elas. Vale lembrar que estamos em uma época onde a participação popular nas decisões de repercussão nacional são cada vez mais constantes.

Portanto, diante de todo o exposto, e considerando tudo o que foi verificado por meio desta pesquisa, concluímos que o regime de responsabilidade mais adequado para os agrupamentos de cooperação empresarial aqui apresentados, é o da não responsabilidade subsidiária dos membros pelas obrigações do agrupamento, salvo pacto em contrário com o terceiro contratante. E para eventual projeto de lei regulamentando a matéria sugerimos, a exemplo do consórcio italiano, a exigência de constituição de capital social com o qual os credores poderão satisfazer suas créditos, bem como mecanismos de publicidade da situação patrimonial do agrupamento, uma vez que sua esfera de ação mais abrangente (como grupo de empresários) e seu caráter social, isto é, sem fins essencialmente lucrativos, justificariam essas medidas.

BIBLIOGRAFIA

ABREU, Jorge Manuel Coutinho de. *Curso de direito comercial: das sociedades*. Vol. II. Coimbra: Almedina, 2002.

ALVIM, Agostinho. *Comentários ao código civil*. Vol. 1. Rio de Janeiro: Editôra Jurídica e Universitária, 1968.

ALVIM, Arruda. A posição dos sócios e associados em relação a ações movidas contra as sociedades e associações de que façam parte. *In: Revista Forense*, vol. 376. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

ARGENTINA. *Código de comercio de la República Argentina*. Buenos Aires: Euros, 2004.

AULETTA, Giuseppe; SALANITRO, Niccolò. *Diritto commerciale*. Milano: Giuffrè Editore, 2008. (sedicesima edizione)

BALESTRIN, Alsones; VERSCHOORE, Jorge. *Redes de cooperação empresarial: estratégias de gestão na nova economia*. Porto Alegre: Bookman, 2008.

BEVILAQUA, Clovis. *Código civil dos Estados Unidos do Brasil comentado*. Vol. 1. 10. ed. Rio de Janeiro: Editora Paulo de Azevedo, 1953.

_____. *Do direito das obrigações*. *In: LACERDA, Paulo de (Org.)*. Manual do código civil brasileiro. Volume XIV (Art. 1.363-1.431). Rio de Janeiro: Jacinto Ribeiro dos Santos, 1918

_____. *Theoria geral do direito civil*. 6ª ed. (Atualizada por Achilles Bevilaqua). Rio de Janeiro: Editora Paulo de Azevedo, 1953b.

CALÇAS, Manoel de Queiroz Pereira. *Sociedade limitada no novo código civil*. São Paulo: Atlas, 2003.

_____. Sociedade simples. *In: FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis; PROENÇA, José Marcelo Martins (Org.)*. *Tipos societários*. São Paulo: Saraiva, 2009.

CAMPINHO, Sérgio. *O direito de empresa à luz do novo código civil*. 11ª ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2010.

CARVALHO, Carlos Augusto de. *Direito civil brasileiro recopilado* (ou Nova consolidação das leis civis). Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1899.

CARVALHOSA, Modesto. *Comentários à lei de sociedades anônimas*, 4º volume: tomo II. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

_____. Da sociedade personificada. *In AZEVEDO, Antônio Junqueira de*. *Comentários ao Código Civil: parte especial: do direito de empresa*. (artigos 1.052 a 1.195), volume 13. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2005.

_____. *Direito econômico*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1973.

CASTELLS, Manuel. *A sociedade em redes* (A era da informação: economia, sociedade e cultura; v.1). São Paulo: Paz e Terra, 2006.

CAVALLI, Cássio Machado. *Estímulos à organização jurídica do capital*. In: Material didático do módulo: instituições jurídicas de mercado. Curso de pós-graduação em Direito Empresarial – FGV.

_____. *A empresa no novo código civil*. In: TIMM, Luciano Benetti (org.). *Direito de empresa e contratos*. São Paulo:IOB Thomson, 2005.

CIAMPOLINI NETO, Cesar; WARDE Jr., Walfrido Jorge. A “teoria histórica da disciplina da responsabilidade dos sócios” e os precedentes em matéria de desconsideração da personalidade jurídica. In CIAMPOLINI NETO, Cesar; WARDE Jr., Walfrido Jorge (coord.). *O direito de empresa nos tribunais brasileiros*. São Paulo: Quartier Latin, 2010.

COELHO, Fábio Ulhoa. *A sociedade limitada no novo código civil*. São Paulo: Saraiva, 2003.

_____. *Curso de direito civil: parte geral*. Vol. 1. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

_____. *Curso de direito comercial: direito de empresa*. Vol. 2. 11. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

_____. *Curso de direito comercial: direito de empresa*. Vol. 2. 14. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

_____. *Curso de direito comercial: direito de empresa*. Vol. 3. 11. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

_____. *Manual de direito comercial: direito de empresa*. 24. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

_____. *O futuro do direito comercial*. São Paulo: Saraiva, 2011.

_____. *Princípios do direito comercial: com anotações ao projeto de código comercial*. São Paulo: Saraiva, 2012b.

COMPARATO, Fábio Konder. *Consórcio de Empresas*. Revista Forense, vol. 256, ano 72, 1976.

_____. *Direito empresarial: estudos e pareceres*. 1. ed. São Paulo: Saraiva, 1995.

CORDEIRO, Menezes António. *Direito europeu das sociedades*. Coimbra: Almedina, 2005.

CORREA, Rodolfo Rubens Martins. *Responsabilidade dos sócios na sociedade limitada*. Revista Âmbito Jurídico, Nº 92 - Ano XIV - SETEMBRO/2011.

Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=10205>. Consulta em: mraço/2012.

CRETELLA JÚNIOR, José. *Curso de direito romano*. Rio de Janeiro: Forense, 2010.

DE GIORGI, Maria Vita. Il nuovo diritto degli enti senza scopo do lucro: dalla povertà delle forme codicistiche al groviglio delle leggi speciali. *Rivista Di Diritto Civile*. Milão: Casa Editrice Dott. Antonio Milani, v. 45, maio/jun. 1999.

DINIZ, Maria Helena. *Curso de direito civil brasileiro*, volume 1: teoria geral do direito civil. 26. ed. reformulada. São Paulo: Saraiva, 2009.

_____. *Curso de direito civil brasileiro*, volume 1: teoria geral do direito civil. 28. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

_____. *Dicionário jurídico*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2005.

ECO, Umberto. *Como se faz uma tese*. 22. ed. São Paulo: Perspectiva, 2009.

ENGISCH, Karl. *Introdução ao pensamento jurídico*. 10. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2008.

ESPAÑA. *Código de comercio: y leyes complementarias*. Madrid: Civitas, 1998.

FERREIRA, Waldemar. *Tratado de direito comercial: o estatuto da sociedade de pessoas*. Vol. 3. São Paulo: Saraiva, 1961.

_____. *Tratado de direito comercial: o estatuto da sociedade por ações*. Vol. 4. São Paulo: Saraiva, 1961.

_____. *Instituições de direito comercial*. Vol. 1. 3. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1951.

FRANÇA. *Code de commerce: textes à jour au 6 mars 2007*. Paris: LexisNexis, 2007.

FRANÇA, Rubens Limongi. *Manual de direito civil*. 4. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1980. 1.v. (1ª edição – 1966)

GARCIA, Gilberto. *Novo direito associativo*. São Paulo: Método, 2007.

GILISSEN, John. *Introdução histórica ao direito*. 4. ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2003. (Tradução do original francês intitulado: Introduction historique au droit, 1979 Établissements Émile Bruyant, S. A. Bruxelles)

GOMES, Orlando. *Contratos*. 18ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 1998.

_____. *Introdução ao direito civil*. 10.ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 1993.

_____. *Obrigações*. 15.ed. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

GONÇALVES NETO, Alfredo de Assis. *Direito de empresa: comentários aos artigos 966 a 1.195 do Código Civil*. 3. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2010.

_____. *Lições de direito societário: regime vigente e inovações do novo código civil*. 1. ed. São Paulo: Juarez de Oliveira, 2002.

GRUNDMANN, Stefan. *Europäisches Gesellschaftsrecht*, 2004.

GUYENOT, Jean-Pierre. *Los grupos de interes economico*. Buenos Aires: Ediciones Juridicas Europa-America, 1973 (tradução do texto original em francês *Les groupements d'intérêt économique* por Josefina Ossorio).

HODGETT, Gerald A. J. *História social e econômica da Idade Média*. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1975, p. 82-84.

HÜBET, Ivens Henrique. *O capital social e suas funções na sociedade empresária*. Dissertação de Mestrado. Dissertação (Mestrado em Direito Comercial) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2007.

JARILLO J. Carlos. On strategic networks. *Strategic Management Journal*, v. 9, n. 1, p. 31-41, 1988.

KASER, Max. *Direito privado romano*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1999.

KELSEN, Hans. *Teoria pura do direito: introdução à problemática científica do direito*. 7. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011.

_____. *Teoria pura do direito*. São Paulo: Saraiva, 1939.

_____. *Teoria pura do direito*. 8. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2009.

KÜBLER, Friedrich. *Derecho de sociedades*. 5. ed. Madrid: Fundacion Cultural del Notariado, 2001. (Tradução do original alemão intitulado: *Gesellschaftsrecht*, 5. Auflage, 1998.)

ITÁLIA. *Codice civile: e leggi complementari*. Milano: Giuffrè, 2010.

LAMY FILHO, Alfredo. A reforma da lei de sociedades anônimas. In *Revista de direito mercantil, industrial, econômico e financeiro*, nº 7, Nova Série, 1972.

LE CANNU, Paul. *Code des sociétés*. Paris: Dalloz, 1998.

LUCENA, José Waldecy. *Das sociedades por quotas de responsabilidade limitada*. 4.ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2001.

MARTINS, Fran. *Curso de direito comercial: empresa comercial, empresários individuais, microempresários, sociedades empresárias, fundo de comércio*. 34. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2011.

_____. *Curso de direito comercial: noções gerais – atos de comércio – fundo de comércio – comerciantes – sociedades comerciais*. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1958.

MEIRA, Sílvio Augusto de Bastos *Instituições de direito romano*. Vol. 1. 4. ed. São Paulo: Max Limonad, 1971.

MERLE, Philippe. *Droit commercial: sociétés commerciales*. 15. ed. Paris: Dalloz, 2011.

MIRANDA, Pontes. *Tratado de direito privado*. Vol. 49. Rio de Janeiro: Borsoi, 1954.

MONGIELLO, Aldo. *Il gruppo europeo di interesse economico (G.E.I.E.)*. Milani: CEDAM, 1994.

MONTEIRO FILHO, Rafael de Barros... [et al.]. *Comentários ao novo código civil: das pessoas: (Arts. 1º a 78)*, volume I. TEIXEIRA Sálvio de Figueiredo (Coord.). Rio de Janeiro: Forense, 2010.

MONTEIRO, Washington de Barros. *Curso de direito civil: parte geral*. Vol. 1. 40. ed. (rev. e atual. por Ana Cristina de Barros Monteiro França Pinto). São Paulo: Saraiva, 2005.

MONTESQUIEU, Charles de Secondat. *O espírito das leis*. São Paulo: Martins Fontes, 2005.

NADER, Paulo. *Curso de direito civil: parte geral*. Vol. 1. 6.ed. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

NETO, Abílio. *Contratos comerciais: legislação, doutrina e jurisprudência*. Lisboa: Ediforum, 2002.

PENTEADO, Mauro Rodrigues. *Consórcios de empresas*. São Paulo: Pioneira, 1979.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de direito civil: introdução ao direito civil; teoria geral de direito civil*. Vol. 1. 21ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

PROENÇA, José Marcelo Martins. *Função social da sociedade – convivência entre interesse público e privado*. In FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis; PROENÇA, José Marcelo Martins (Coordenadores). *Direito societário: gestão e controle*. São Paulo: Saraiva, 2008. – (Série GVlaw)

REQUIÃO, Rubens Edmundo. *Curso de direito comercial*, 1º volume. 26. ed. (2ª tiragem) São Paulo: Saraiva, 2006.

_____. *Curso de direito comercial*, 1º volume. 30. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

Revista dos Tribunais. Publicação oficial dos trabalhos do Tribunal de Justiça de São Paulo. São Paulo, 1949, vol. 178.

RIO GRANDE DO SUL, Poder Executivo. Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais. *Material de apresentação do Programa Redes de Cooperação*. Porto Alegre [s. n.], 2005.

_____. *Folder de divulgação do Programa Redes de Cooperação*. Porto Alegre [s. n.].

RODRIGUES, Dirceu A. Vitor. *O código civil perante os tribunais* (Inteligência e aplicação do código civil brasileiro pelos tribunais do país). Volume I (Introdução e arts. 1º ao 862). São Paulo: Revista dos Tribunais, 1960.

_____. *O código civil perante os tribunais* (Inteligência e aplicação do código civil brasileiro pelos tribunais do país). Volume II (Arts. 863 a 1807). São Paulo: Revista dos Tribunais, 1960.

SOUZA, Sueli Batista. *Responsabilidade dos sócios na sociedade limitada*. São Paulo: Quartier Latin, 2006.

SUPREMO TRIBUNAL FEDERAL. Disponível em: <<http://predir.stf.jus.br/paginadorpub/paginador.jsp?docTP=AC&docID=206184>>. Consultado em 03/07/2012. [Acórdão datado de 20.02.90. RE 116.188-4/SP]

SZTAJN, Rachel. *Contrato de sociedade e formas societárias*. São Paulo: Saraiva, 1989.

SZTAJN, Rachel. Terá a personificação das sociedades função econômica? In PERIN JUNIOR, Ecio; KALANSKY, Daniel; PEYSER, Luis; (Coordenadores). *Direito empresarial: aspectos atuais do direito empresarial brasileiro e comparado*. São Paulo: Método, 2005.

VAMPRÉ, Spencer. *Código civil brasileiro: anotado á luz dos documentos parlamentares e da doutrina*. São Paulo: Magalhães, 1917.

VENOSA, Sílvio de Salvo. *Direito civil: parte geral*. Vol. 1. 7. ed. – 2. reimpr. (1ª edição – 2001). São Paulo: Atlas, 2007.

VENTURA, Raul. *Primeiras notas sobre o contrato de consórcio*. Disponível em: <http://www.fd.unl.pt/docentes_docs/ma/AMP_MA_15383.pdf>. Consulta em: jul/2012.

VERÇOSA, Haroldo Malheiros Duclerc. *Curso de direito comercial*. Vol. 1. 3. ed. São Paulo: Malheiros, 2011. vol. 1.

_____. *Curso de direito comercial*. Vol. 2. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2010.

VERSCOORE FILHO, Jorge Renato de Souza. *Redes de cooperação: concepções teóricas e verificações empíricas*. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 2004.

_____. *Redes de cooperação interorganizacionais: a identificação de atributos e benefícios para um modelo de gestão*. Tese (Doutorado em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2006.

WALD, Arnaldo. *Curso de direito civil brasileiro: introdução e parte geral*. Vol 1. 7. ed. (rev. e atual. com a colaboração de Álvaro Villaça de Azevedo). São Paulo: Revista dos Tribunais, 1992.

TARREGA, Maria Cristina Vidotte Blanco. *Associações consorciais*. Barueri: Manole, 2004.

TAVARES JÚNIOR, Homero Francisco. O novo perfil jurídico da associação e da fundação no Código Civil de 2002. **Jus Navigandi**, Teresina, [ano 8, n. 125, 8 nov.2003](#) . Disponível em: <<http://jus.com.br/revista/texto/4480>>. Acesso em: 3 jul. 2012.

TOZZINI, Syllas; BERGER, Renato. A finalidade das associações no novo Código Civil. **Jus Navigandi**, Teresina, [ano 8, n. 66, 1jun. 2003](#) . Disponível em:

<http://jus.com.br/revista/texto/4126>. Acesso em: 2 jul. 2012.

TIMM, Luciano Benetti; SILVA, Carlo Rosito da Silva. Aspectos legais do associativismo: uma abordagem jurídica do Programa Redes de Cooperação de Empresas do Governo do Estado do Rio Grande do Sul. In: VERSCHOORE, Jorge. *Redes de cooperação*. Porto alegre: Fundação de Economia e Estatística, 2004.

URUGUAI. *Codigo de comercio*. Montevideo: Del Foro, 2000.

ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel. *Direito e economia*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

APÊNDICE

PESQUISA DE CAMPO

Redes de cooperação empresarial cujos dirigentes foram entrevistados.

Objeto da pesquisa de campo: nas redes de cooperação empresarial, verificar como é, na prática, regulado o tema da limitação da responsabilidade dos associados.

Três perguntas foram elaboradas.

- 1) O estatuto social da rede de cooperação (associação) contém cláusula estabelecendo que os associados não respondem pelas obrigações da rede?
- 2) Há capital social constituído para a rede?
- 3) Como operam as redes de cooperação empresarial?

Os dirigentes das redes de cooperação abaixo arroladas foram entrevistados. Por solicitação de alguns deles, porém, seus nomes, bem como o das redes não foram identificados quando apresentados os resultados da pesquisa de campo (item 4.8.4). Todas as entrevistas foram realizadas no Estado do Rio Grande do Sul. Os motivos desta escolha foram apresentados na *Introdução* deste trabalho.

Rede Agafarma (farmácias)
www.agafarma.com.br
Porto Alegre (RS)

Rede Aresul (materiais para construção)
www.redeconstruir.com.br
Porto Alegre (RS)

Rede Fastclean (lavanderias)
Av. Cristóvão Colombo, 1.023

Rede Fort (supermercados)
Rua Henrique Dias, 69
Novo Hamburgo (RS)

Rede Grande Sul (supermercados)
Rua Fernandes Ferrari, 1.001
Porto Alegre (RS)

Rede Informática POA (produtos de informática)
Avenida do Forte, 1.297
Porto Alegre (RS)

Redlar (móveis)
Rio Grande do Sul
www.redlar.com.br

Rede Unicalce (Calçados)
Av. João Corrêa, 1.260
Sapiranga (RS)

Jorge Renato Verschoore, foi coordenador do Programa Redes de Cooperação do Governo do Estado do Rio Grande do Sul (item 4.8.3), é Mestre e Doutor em Administração pela UFRGS, e professor na Universidade Vale do Rio do Sinos, onde leciona, no curso de graduação em Administração, a matéria denominada *redes de cooperação empresarial*.

ANEXOS – A

ESTATUTO SOCIAL DAS REDES DE COOPERAÇÃO EMPRESARIAL

ASSOCIAÇÃO

ESTATUTO SOCIAL



Patricia Arnold Rosa
Escritora Autorizada

TÍTULO I DA DENOMINAÇÃO, SEDE E FINS

ARTIGO 1º - A ASSOCIAÇÃO

associação civil, sem fins econômicos e duração indeterminada, com sede e Foro na cidade de São Leopoldo, Estado Rio Grande do Sul, à Rua Dr. Hiiiebmnd, Nº 680 - Apto 01, Bairro Rio dos Sinos, constitui-se pessoa jurídica e rege-se pelo presente estatuto.

ARTIGO 2º - A Associação

tem por finalidade assistir, orientar, instruir e estimular a cooperação das associadas, no que diz respeito às atividades de comércio e serviços de peças, acessórios, bicicletas, ciclomotores e seus similares.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - A Associação terá finalidade social de congregar micros e empresas de pequeno porte do ramo de negócios especificado no *caput* deste artigo, a fim de dar-lhes competitividade, suporte e subsistência dentro do mercado em que elas estão inseridas, contribuindo para o combate da informalidade na economia, o aumento de empregos e a sobrevivência das micros e empresas de pequeno porte no Estado, tudo nos termos da Política Econômica formulada pelos Poderes Executivo, Estadual e Federal.

PARÁGRAFO SEGUNDO - Para a realização de seus fins, a Associação será dos seguintes meios:

- a) Gerenciar e assessorar negócios e serviços as associadas;
- b) Prestar serviços de natureza jurídica, técnica, informativa, econômica, fiscal e social de interesse comum das associadas;
- c) Planejar e orientar na execução e adequação das empresas associadas em entidades homogêneas, no que diz respeito a aspectos visuais, metodologia de serviços, etc.;
- d) Através de pessoas físicas ou jurídicas, prestar serviços específicos de necessidades as associadas, especialmente de consultoria;
- e) Oferecer treinamentos operacionais às associadas e seus empregados;

Arnold Ros-
Autorizada

- f) Negociar, em favor das associadas, com seus consumidores e fornecedores, a fim aumentar o poder de barganha no mercado frente as grandes corporações e empresas multinacionais; e
- g) Defender, amparar, orientar e coligar os interesses de suas associadas, em consonância com as leis vigentes no País, podendo, para tanto, representá-las ou assisti-las, individual ou coletivamente, judicial ou extrajudicialmente, desde que devidamente autorizada por 2/3 de sua diretoria.



TÍTULO II DO QUADRO SOCIAL

ARTIGO 3º - Poderão ser admitidas como associadas, somente as empresas ligadas ao ramo de comércio e serviços de peças, acessórios, bicicletas, ciclomotores e seus similares.

ARTIGO 4º - O quadro social será composto por um número limitado de associadas, e será formado por duas categorias de Associadas:

- a) Associadas Fundadoras.
- b) Associadas Admitidas.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - São associadas fundadoras as que assinaram a ata de fundação da Associação, ou seja, aquelas que participaram efetivamente para a criação da entidade.

PARÁGRAFO SEGUNDO - São associadas Admitidas as pessoas jurídicas, individuais ou coletivas, legalmente estabelecidas no ramo de comércio e serviços de peças, acessórios, bicicletas, ciclomotores e seus similares, que venham a se filiar à Associação, como previsto neste estatuto.

PARÁGRAFO TERCEIRO - São direitos das associadas fundadoras:

- a) Aprovar a inclusão de novas associadas na categoria de Admitidas.
- b) Reabilitar direitos, quando em atraso não superior a 60 (sessenta) dias, pagando as mensalidades com valores atualizados e encargos de mora.
- c) Integrar a Diretoria Executiva da Central de Negócios e/ou Empresa mercantil caso sejam criadas.
- d) Votar e ser votado, observadas as restrições de ordem legal e estatutária,

- a) Contribuições fixadas pela Assembléia Geral
- b) Rendimentos de capital;
- c) Doações de Terceiros;
- d) Produtos e serviços.



ARTIGO 11º - A despesa da Associação atenderá às necessidades administrativas a juízo da Diretoria.

ARTIGO 12º - Anualmente, a Diretoria elaborará uma proposta orçamentária, que será submetida à apreciação do Conselho de Administração e aprovação da Assembléia Geral.

TÍTULO IV DOS ÓRGÃOS DE DIREÇÃO

ARTIGO 130 - A direção da Associação

será exercida por uma Diretoria, um Conselho de Administração, um Conselho Fiscal e um Conselho de Ética cujos membros desempenharão suas funções gratuitamente.

PARÁGRAFO ÚNICO - Os membros titulares da Diretoria Executiva em exercício que comprovadamente dedicarem carga horária mínima de 15 horas semanais ou ajustadas pelo Conselho de Administração, que obtiverem proposição e a aprovação de suas indicações unânime do Conselho de Administração, poderão perceber a título de verba de representação um valor mensal em Reais, desde que aprovado por dois terços dos presentes reunidos em Assembléia Geral convocada para este fim.

ARTIGO 14º - A duração do mandato dos Órgãos da Direção será de 2 (dois) anos, iniciando-se no primeiro dia Útil de janeiro.

ARTIGO 15º - Todos os Diretores e Conselheiros terão direito ao voto nas reuniões nos Órgãos aos quais tenham assento.

ARTIGO 16º - Perderá automaticamente o mandato, o Diretor ou Conselheiro que, sem motivo justificável previamente comunicado ao Presidente, deixar de comparecer em cada ano sucessivamente a três ou, aternadamente, a cinco reuniões ordinárias ou extraordinárias dos órgãos da Direção.



CAPÍTULO I DA DIRETORIA

ARTIGO 17º - A Associação -

administrada por uma Diretoria constituída de: um Presidente, um Vice-Presidente, Secretário e Tesoureiro, todos representantes legais das associadas Fundadoras e Admitidas, sendo obrigatória, ao término de cada mandato, a renovação de 50% (cinquenta por cento) de seus membros, sendo permitida apenas uma reeleição do presidente, ficando vetada a sua participação, em qualquer posição, na próxima diretoria; e aos demais membros da Diretoria será permitida uma reeleição ao mesmo cargo.

ARTIGO 18º - A Diretoria reunir-se-á obrigatoriamente, **uma** vez por mês, e extraordinariamente, sempre que necessário por convocação do Presidente, da maioria da própria Diretoria, ou ainda por solicitação do Conselho Fiscal, sendo que seu quorum para deliberação será de metade mais um dos diretores presentes.

PARÁGRAFO ÚNICO - As deliberações da Diretoria, nas reuniões de que se trata este artigo, deverão constar na **ATA**, lavrada no livro próprio, lida e aprovada ao final dos trabalhos em cada reunião, pelos diretores presentes.

ARTIGO 19º - Compete à Diretoria:

- a) Cumprir e fazer cumprir as disposições deste Estatuto e as decisões das Assembléias, bem como tornar as providências necessárias a uma boa administração;
- b) Elaborar o Regulamento Interno e zelar pelo seu cumprimento;
- c) Resolver os casos omissos neste Estatuto e as dúvidas que suscitarem;
- d) Indicar a admissão ou exclusão de associadas;
- e) Elaborar orçamento do exercício anual;
- f) Organizar os serviços administrativos internos, fixar condições de provimento de cargo, vencimentos, funções, regalias e deveres, bem como nomear e admitir o respectivo pessoal;
- g) Designar os estabelecimentos bancários a que devem ser recolhidos o numerário e valores recebidos;
- h) Contrair obrigações, adquirir, alienar e onerar bens móveis da associação, ceder direitos e constituir mandatários;
- i) Contrair obrigações, adquirir, alienar e onerar bens imóveis da associação com autorização da Assembléia Geral;

Handwritten signature
 mold Rosa
 rizada

Handwritten
 Patric
 e Escrivão

- j) Apresentar à Assembléia Geral Ordinária os relatórios e contas de sua gestão;
- k) Colaborar com o Conselho Fiscal, fornecendo-lhes os dados necessários, para o bom desempenho de suas funções; e
- l) Colaborar com o Conselho de Administração fornecendo-lhe os dados necessários para o bom desempenho de suas funções.



ARTIGO 20º - São atribuições do Presidente:

- a) Supervisionar todas as atividades da associação;
- b) Acompanhar frequentemente o saldo de caixa;
- c) Assinar cheques bancários conjuntamente com o Diretor Tesoureiro em exercício;
- d) Assinar conjuntamente com o Diretor-Secretário, contratos e demais documentos constitutivos de obrigações;
- e) Representar ativa e passivamente a associação, em juízo e fora dele;
- f) Elaborar o plano de atividades da associação;

ARTIGO 21º - O Presidente será substituído em suas faltas e impedimentos pelo Vice-Presidente, e na falta deste, pelo Secretário, e pelo Tesoureiro, sucessivamente.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - Havendo vacância de algum membro da Diretoria, este deverá ser substituído por outro, cujo nome será sugerido pela Diretoria, sujeitando-se a aprovação da Assembléia Geral.

Handwritten signature

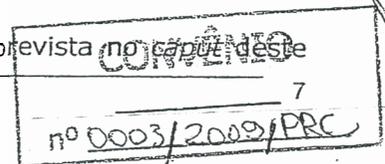
PARÁGRAFO SEGUNDO - Na hipótese de vacância simultânea, vinda a dificultar ou impossibilitar o exercício regular administrativo da Diretoria, deverão ser convocadas Eleições Extraordinárias para nomeação de novos membros para os cargos vagos, conforme procedimentos eleitorais constantes no Regulamento Interno.

ARTIGO 22º - Compete ao Vice-presidente assumir e exercer as funções da Presidência nos casos de ausência do Presidente ou vacância de cargo.

Handwritten signature

PARÁGRAFO PRIMEIRO - No período em que o Vice-presidente exercer a Presidência, as substituições se farão de acordo com o disposto no artigo anterior.

PARÁGRAFO SEGUNDO - Ocorrendo a hipótese prevista no capítulo deste



artigo pelo período de 1/3 do mandato, o Vice-Presidente se sujeitará ao disposto no artigo 17 deste Estatuto Social.

ARTIGO 23º - Ao Secretário, compete:

- a) Secretariar e lavrar as atas de reuniões da Diretoria e Assembléias Gerais, responsabilizando-se pelos livros, documentos e arquivos referentes;
- b) Zelar pela correspondência da associação e pelas responsabilidades delegadas pela Diretoria;
- c) Assinar juntamente com o Presidente, contratos e demais documentos constitutivos de obrigações;

ARTIGO 24º - Ao Tesoureiro, compete:

- a) Superintender os serviços de Tesouraria, movimentando as contas da associação, emitindo e endossando cheques, juntamente com o Presidente em exercício;
- b) Ter sob sua guarda e responsabilidade, todos os valores pertencentes à associação;
- c) Assinar **com** o Presidente em exercício quaisquer outros documentos ou títulos de créditos, pelos quais resulte responsabilidade pecuniária para a associação;
- d) Substituir o Secretário em suas faltas ou impedimentos;

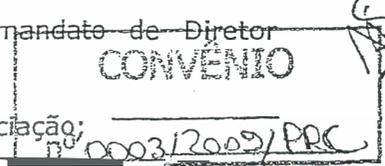
CAPÍTULO II

DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

ARTIGO 25º - A Diretoria da Associação

, será assessorada por um Conselho de Administração constituído de 03 (três) a 07 (sete) membros, cujas reuniões serão presididas por quaisquer de seus membros, escolhido pelos demais a cada ocorrência, sendo que:

- a) Um (01) membro será o Diretor Presidente da Associação .
- b) Um (01) membro será o Diretor Presidente da gestão imediatamente anterior, o qual terá direito a exercer opção de participação no Conselho de Administração, caso não esteja exercendo novo mandato de Diretor Presidente por reeleição;
- c) Um (01) membro será representante da região da Associação;



ARTIGO 26º - Ao Conselho de Administração compete:

- a) Apreciar e aprovar o orçamento anual da Associação antes da Assembléia Geral;
- b) Estudar e emitir pareceres sobre questões pertinentes à Associação
- c) Resolver juntamente com a Diretoria, quando convocado, os casos omissos deste Estatuto;
- d) Assessorar os demais órgãos de direção, quando por estes solicitados;
- e) Recomendar à Diretoria em exercício, as providências para melhoria cios serviços;
- f) Integrar o Conselho Consultivo da empresa onde a Associação ter5 participação;
- g) Estabelecer parcerias entre fornecedores, privilegiando sempre que possível parcerias com outras Associações integrantes das Redes.

ARTIGO 270 - O Conselho de Administração reúne-se ordinariamente uma vez a cada 02 (dois) meses, e extraordinariamente sempre que necessário, com a participação de, no mínimo, 03 (três) de seus membros.

ARTIGO 280 - As deliberações do Conselho de Administração serão aprovadas por maioria simples de voto, e constará de Ata lavrada em livro próprio lida e aprovada no final dos trabalhos, em cada reunião, pelos membros presentes.

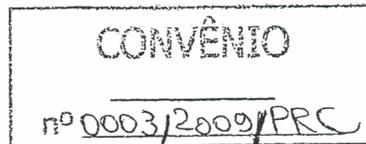
CAPÍTULO III DO CONSELHO FISCAL

ARTIGO 29º - A administração da Associação, será fiscalizada por um Conselho Fiscal constituído de 3 (três) a 5 (cinco) membros, eleitos pela Assembléia Geral Ordinária, sendo permitida a reeleição de apenas um terço de seus componentes.

PARÁGRAFO ÚNICO: O numero de representantes do Conselho Fiscal será proporcional ao número de regiões da associação.

ARTIGO 30º - Compete ao Conselho Fiscal:

- a) Apreciar as contas, balancetes e outros documentos demonstrativos mensais, e balanço geral e relatório anual da Diretoria, emitindo parecer sobre estes, para a Assembléia Geral;



- b) Recomendar a Diretoria em exercicio, as providências necessárias para sanar as irregularidades que encontrar ou para melhoria dos serviços;
- c) Decidir sobre assuntos que a Diretoria submeter à sua apreciação.

ARTIGO 31º - O Conselho Fiscal reúne-se ordinariamente, ~~1~~ (uma) vez por semestre, e extraordinariamente sempre que necessario, com a participação de, pelo menos, 3 (três) de seus membros.

ARTIGO 32º - ~~As deliberações do Conselho Fiscal serão tomadas por maioria simples de ;~to e, constará de ATA lavrada em livro próprio, lida, aprovada e assinada no final dos trabalhos, em cada reunião, pelos fiscais presentes.~~

CAPÍTULO IV DO CONSELHO DE ÉTICA

ARTIGO 330 - A fiel observância dos instrumentos reguladores das ações das associadas da Associação será realizada por um Conselho de Ética constituído de 03 (três) membros, todos representantes das associadas Fundadoras e Admitidas, eleitos pela Assembléia Geral Ordinária sendo permitida a reeleição de apenas um terço de seus membros.

ARTIGO 340 - Compete ao Conselho de Ética:

- a) Garantir a plena implementação do Estatuto, Código de Ética e do Regulamento Interno da Associação, no âmbito de todas as associadas;
- b) Instaurar Processo Ético para apuração de denúncias ou fatos que representem violação do Estatuto Social, Código de Ética e Regulamento Interno, buscando instruir e finalizar recomendação à Diretoria quanto às medidas e penalidades a serem aplicadas;
- c) As deliberações do Conselho de Ética serão tomadas por maioria simples de voto e serão lavradas em ata registrada em livro próprio devendo ser, após lida e aprovada, assinada pelos presentes;
- d) Promover reuniões sistemáticas entre seus membros sempre que necessárias.

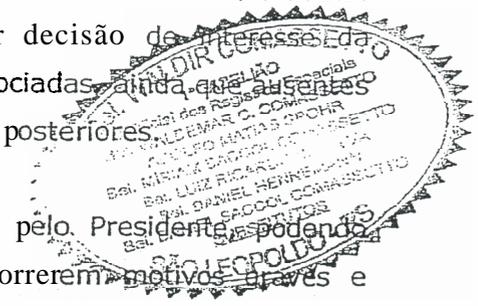
TÍTULO V DA ASSEMBLÉIA GERAL

ARTIGO 35º - A Assembléia Geral, Ordinária ou Extraordinária, composta pelas associadas Fundadoras e Admitidas quites no pleno gozo de seus direitos, é o Órgão Estatuto Social

CONVÊNIO
nº 0003/2009/PRC

Arnold Rosa
Patriarca

supremo da Associação
e dentro
dos limites deste Estatuto tomará toda e qualquer decisão de interesse da
associação e suas deliberações vinculam a todas as Associadas, ainda que ausentes
ou discordantes, sem que estas possam invocar direitos posteriores.



ARTIGO 36º - A Assembléia Geral será convocada pelo Presidente, podendo também ser convocada pelo Conselho Fiscal, se ocorrerem motivos graves e urgentes, ou pela maioria absoluta das suas associadas, garantido ainda a um quinto das associadas o direito de promovê-la.

ARTIGO 37º - Em qualquer das hipóteses referidas no artigo anterior, as Assembléias Gerais serão convocadas com antecedência mínima de 5 (cinco) dias úteis para a primeira reunião e, de 1 (uma) hora para a segunda reunião.

PARÁGRAFO ÚNICO - As duas convocações poderão ser feitas num único edital desde que dele constem expressamente os prazos para cada uma delas.

ARTIGO 38º - Dos editais de convocação das Assembléias Gerais deverão constar:

- a) A denominação da associação, seguida da expressão "Convocação da Assembléia Gera!" - ordinária ou extraordinária, conforme o caso;
- b) O dia e a hora da reunião, assim como o endereço do local de sua realização;
- c) A seqüência ordinal das convocações;
- d) A ordem do dia dos trabalhos;
- e) O número de associadas na data de sua expedição para efeito de cálculo do "quorum" de instalação;
- f) A assinatura do responsável pela convocação.
- g) Nos casos de alteração estatutária, os itens que poderão ser alterados;

PARÁGRAFO ÚNICO - Os editais de convocação serão fixados em locais visíveis, nas dependências mais comumente frequentadas pelos representantes das associadòs, publicadas em jornal ou comunicados por circulares às associadas.

ARTIGO 390 - O "quorum" para instalação das Assembléias Gerais é o seguinte:

- a) Dois terços do número das associadas, em condições de votar na primeira convocação;
- b) Mínimo de 40% (quarenta por cento) das associadas em segunda convocação;

Arnold Rosa
Autorizada

PARÁGRAFO ÚNICO - Para efeito de verificação do quórum de que trata este artigo, o número de associadas presentes em cada sessão será contado pelas suas assinaturas no Livro de Presença.

1º TABELEIRO ESPECIAL
Bel. WALDEMAR C. COMASSETTO
Bel. ADOLFO MATRÁS SPINHE
Bel. MIRIAM SACCOL COMASSETTO
Bel. LUIZ RICARDO DA SILVA
Bel. DANIEL HERNANDES
Bel. DANIEL SACCOL COMASSETTO
SUBSTITUTOS
SEÇÃO LEITURAS

ARTIGO 40º - Os trabalhos das Assembléias Gerais serão conduzidos pelo Presidente, auxiliado pelo Secretário da associação, sendo por ele convidado a participar da mesa, os ocupantes de cargos sociais presentes.

PARÁGRAFO ÚNICO - Na ausência do Secretário da associação, e de seus substitutos, o Presidente convidará outra associada para secretariar os trabalhos e lavrar a respectiva ATA.

ARTIGO 41º - Nas Assembléias Gerais em que forem discutidos os Balanços das contas, o Presidente da Associação

logo após a leitura do Relatório da Diretoria, das peças contábeis e do parecer do Conselho Fiscal, solicitará ao Plenário que indique uma associada para coordenar os trabalhos e a votação da matéria.

PARÁGRAFO PRIMEIRO - Transmitida a direção do trabalho, o Presidente, Diretores e Fiscais, deixarão a Mesa, permanecendo, contudo no recinto, à disposição da Assembléia, para os esclarecimentos que lhes forem solicitados.

PARÁGRAFO SEGUNDO - O coordenador indicado escolherá, entre as associadas, um Secretário "ad-hoc", para auxiliá-lo na redação das decisões a serem incluídas na ATA, pelo Secretário da Assembléia.

PARÁGRAFO TERCEIRO - Em regra, a votação será por aclamação, mas a Assembléia poderá optar pelo voto secreto, atendendo-se, então, as normas usuais.

PARÁGRAFO QUARTO - O que ocorrer nas Assembléias Gerais deverá constar na ATA circunstanciada, lavrada no livro próprio, aprovado e assinado ao final dos trabalhos, pelos diretores e fiscais presentes, por uma comissão de associadas designadas pela Assembléia e por quantos o queiram fazer.

CONVÊNIO
nº 0003/2009/RC

PARÁGRAFO QUINTO - As deliberações nas Assembléias Gerais serão tomadas por maioria simples de voto das associadas presentes com direito de votar, tendo cada associada presente, direito a um só voto, permitido o voto por Estatuto Social

procuração, cujo procurador poderá representar a quantidade máxima de até 02 (dois) votos por procuração.

PARÁGRAFO SEXTO - As deliberações para a destituição dos administradores e para alteração do Estatuto serão tomadas pelo voto concorde de 2/3 (dois terços) dos presentes na Assembléia Geral convocada para esse fim, não podendo ela deliberar, em primeira convocação, sem a maioria absoluta das associadas, ou com menos de 1/3 (um terço) nas convocações seguintes.

CAPÍTULO I DA ASSEMBLÉIA GERAL ORDINÁRIA

ARTIGO 42º - A Assembléia Geral Ordinária, que se realizará obrigatoriamente duas vezes por ano, na Última semana do mês de junho e na última semana do mês de novembro de cada ano, deliberará, privativamente, sobre os seguintes assuntos, que deverão constar da **ORDEM DO DIA**:

- a) Aprovação de contas da Diretoria acompanhada do parecer do Conselho Fiscal, compreendendo:
 - I. Relatório da gestão,
 - II. Balanço geral,
 - III. Plano de atividades da associação para exercício seguinte,
 - IV. Outros assuntos de interesse da associação.
- b) Eleição dos componentes da Diretoria, do Conselho Fiscal e outros quando for o caso;
- c) Destituição dos administradores;
- d) Alteração do estatuto;
- e) Quaisquer assuntos de interesse da associação;

PARÁGRAFO ÚNICO - A aprovação do relatório, balanço e contas da Diretoria desonera seus componentes de responsabilidade, ressalvadas os casos de erros, dolo, fraude ou simulação, bem como de infração deste Estatuto.

CAPÍTULO II DA ASSEMBLÉIA GERAL EXTRAORDINÁRIA

ARTIGO 43º - A Assembléia Geral Extraordinária realizar-se-á sempre que necessário e poderá deliberar sobre qualquer assunto de interesse da associação, constantes do edital de convocação, excluídos os enumerados no artigo anterior.

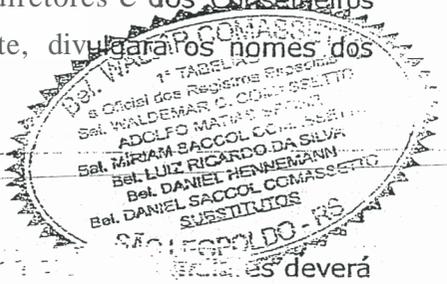
CONVÊNIO
nº 0003/2009/PRC

Arnold
Ricada
Escrever
Pau

**CAPÍTULO III
DO PROCESSO ELEITORAL**

ARTIGO 44º - Até o dia 10 do mês outubro que antecede a Assembléia Geral Ordinária, em que se realizarão eleições, a Diretoria aceitará a inscrição de nomes de associadas que sejam candidatos aos cargos dos diretores e dos Conselheiros cujo mandato finde, e, até cinco dias do mês seguinte, divulgará os nomes dos inscritos.

**CAPÍTULO IV
DOS LIVROS**



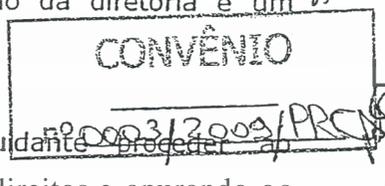
ARTIGO 45 - A Associação .
ter os seguintes livros:

- a) Livro de Matrículas;
- b) Livro de Atas das Reuniões da Diretoria;
- c) Livro de Atas das Reuniões do Conselho de Administração
- d) Livro de Presença das Associadas nas Assembléias Gerais;
- e) Outros, Fiscais, Contábeis e Obrigatórios.
- f) Livro de Atas das Assembléias Gerais;
- g) Livro de Atas das Reuniões do Conselho Fiscal;
- h) Livro de Atas das Reuniões do Conselho de Ética;
- i) Livro de Presença das Reuniões da Diretoria;
- ii) Livro de Atas de Eleições;

**CAPÍTULO V
DAS DISPOSIÇÕES GERAIS E TRANSITÓRIAS**

ARTIGO 46º - A dissolução da Associação
fora dos casos previstos em lei, somente será decidida mediante deliberação de duas Assembléias Gerais Extraordinárias, convocadas especialmente para esse fim, com intervalo mínimo de trinta dias, e, pelo voto de no mínimo de dois terços das associadas.

ARTIGO 47º - Deliberada a extinção da Associação, a mesma Assembléia que a decidiu, nomeará um liquidante, com poderes idênticos ao da diretoria e um conselho fiscal composto por três integrantes.



PARÁGRAFO PRIMEIRO - Competirá ao liquidante proceder ao levantamento contábil da Associação, pontuando os bens e direitos e apurando os

débitos e obrigações.



PARÁGRAFO SEGUNDO - O liquidante convocará uma reunião Plenária com a finalidade de ratificar a avaliação do patrimônio e certificar-se dos débitos e obrigações, ficando então, autorizado a efetuar a alienação dos bens e direitos, e, satisfazer as obrigações.

PARÁGRAFO TERCEIRO - Dissolvida a associação, o remanescente do seu patrimônio líquido será dividido entre as associadas contribuintes de forma proporcional a sua contribuição à associação, nos termos do artigo 61 do Novo Código Civil.

ARTIGO 48º - Este Estatuto será reformado, em quaisquer das suas disposições, na forma do artigo 41, parágrafo 6º, supra.

ARTIGO 49º - Os casos omissos serão resolvidos pela Assembléia Geral, ouvidas as entidades ou órgãos competentes, ou de acordo com o Novo Código Civil, quando a capacidade de seus órgãos sociais for insuficiente para tanto;

ARTIGO 50º - O prazo de duração da Associação é indeterminado, e o ano social coincidirá com o ano civil.

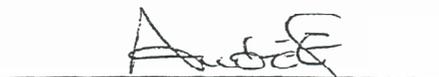
ARTIGO 51º - O mandato da Diretoria e dos Conselhos da primeira gestão terão a duração de 2 (dois) anos para a Diretoria e 1 (um) ano para os Conselhos consecutivamente, ficando prorrogada a gestão até o término do ano civil corrente. Após o termino destes mandatos as eleições para a Diretoria far-se-ão em anos pares e para os Conselhos em anos ímpares, passando o prazo do mandato dos Conselhos para 2 anos ao término deste período de adaptação.

ARTIGO 52º - O presente Estatuto tem vigência desde 22/04/2010.

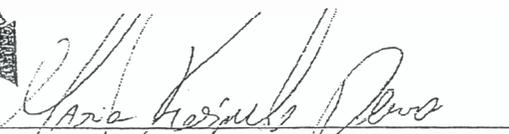
São Leopoldo 22/04/10



Presidente da Associação

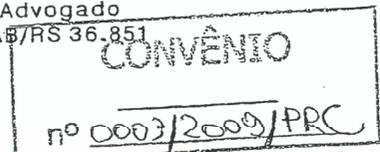


!!:



Secretária da Associação

Advogado
OAB/RS 36.851



ANEXO – B

Artigos-Lei 251-1 a 251-23, do Código Comercial francês (tradução livre)⁷⁹, que regulam o *groupement d'intérêt économique* (agrupamento de interesse econômico – item 4.1).

⁷⁹ Os artigos anexos foram traduzidos, do Código Comercial da França para a realização deste trabalho. Entendi conveniente anexá-los a esta dissertação para poder ser pesquisado por outros.

CÓDIGO COMERCIAL

LIVRO SEGUNDO – DAS SOCIEDADE COMERCIAIS E DOS AGRUPAMENTO DE INTERESSE

Título V. – DOS AGRUPAMENTOS DE INTERESSE ECONÔMICO

Capítulo I. – DO AGRUPAMENTO DE INTERESSE ECONÔMICO DE DIREITO FRANCÊS

Art. Lei 251-1 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 1º). - Duas ou várias pessoas físicas ou jurídicas podem constituir entre elas um agrupamento de interesse econômico por tempo determinado. O propósito do agrupamento é facilitar ou desenvolver a atividade econômica de seus membros, melhorar ou aumentar os resultados dessa atividade. Não é realizar lucros para si próprio.

Sua atividade deve estar ligada à atividade econômica de seus membros e não pode ter senão um caráter auxiliar em relação a esta.

Art. Lei 251-2 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 1-1). – As pessoas exercendo uma profissão liberal regidas por um estatuto social legal ou regulamentar ou cuja denominação é protegida podem constituir um agrupamento de interesse econômico ou dele participar.

Art. Lei 251-3 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 2). - O agrupamento de interesse econômico pode ser constituído sem capital.

Os direitos de seus membros não podem ser representados por títulos negociáveis. Toda cláusula contrária é nula.

Art. Lei 251-4 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 3). – O agrupamento de interesse econômico goza de personalidade jurídica e plena capacidade a partir da data de sua matrícula no registro do comércio e das sociedades, sem que essa matrícula implique em presunção de comercialidade do agrupamento. O agrupamento de interesse econômico cujo objeto é comercial pode exercer de maneira habitual e a título principal todos os atos comerciais por sua conta própria. Ele pode ser titular de um contrato de locação comercial.

As pessoas que agirem em nome de um agrupamento de interesse econômico em formação antes que ele tenha adquirido o gozo da personalidade jurídica são consideradas responsáveis, solidária e indefinidamente, pelos atos assim realizados, a menos que o agrupamento, depois de ter sido regularmente constituído e matriculado, incorpore os compromissos assumidos. Esses compromissos são então considerados como tendo sido assumidos desde a origem pelo agrupamento.

Art. Lei 251-5 (Ant. Ord. nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 3-1). – A nulidade do agrupamento de interesse econômico assim como dos atos ou deliberações deste não pode resultar senão da violação das disposições imperativas do presente capítulo, ou de uma das cláusulas de nulidade dos contratos em geral.

A ação de nulidade cessará quando a causa da nulidade deixar de existir no dia em que o tribunal decidir o mérito em primeira instância, salvo se essa nulidade se basear na ilegalidade do objeto do agrupamento.

(Lei nº 2003-7, de 3 de janeiro de 2003, art. 50-II) “ Os artigos 1844-12 a 1844-17 ” do Código Civil aplicam-se aos agrupamentos de interesse econômico.

Art. Lei 251-6 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 4). – Os membros do agrupamento respondem pelas dívidas deste com seu próprio patrimônio. Todavia, um novo membro pode, se o contrato permitir, ser exonerado das dívidas contraídas anteriormente à sua entrada dentro

do agrupamento. A decisão de exoneração deve ser publicada. Eles são solidários, salvo convenção contrária com o terceiro co-contratante.

Os credores do agrupamento só podem proceder contra um membro para demandar o pagamento das dívidas após ter interpelado, extrajudicialmente, o agrupamento.

Art. Lei 251-7 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 5). – O agrupamento de interesse econômico pode emitir obrigações, segundo as condições gerais de emissão desses títulos pela sociedade, se ele próprio for composto exclusivamente de sociedades que preencham as condições previstas pelo presente livro para a emissão de obrigações.

O agrupamento de interesse econômico pode igualmente emitir obrigações, segundo as condições gerais de emissão desses títulos previstas pela lei nº 85.698 de 11 de julho de 1985 que autoriza emissão de valores mobiliários por certas associações se o agrupamento for composto exclusivamente de associações que preencham as condições previstas por essa lei para a emissão de obrigações.

Art. Lei 251-8 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 6). – I. - O contrato de agrupamento de interesse econômico determina a organização do agrupamento, sujeita às disposições do presente capítulo. Ele é levado a registro e publicado segundo as modalidades fixadas por decreto do Conselho de Estado.

II. - O contrato contém particularmente as seguintes menções:

1º A denominação do agrupamento;

2º O nome, razão social ou denominação social, a forma jurídica, o endereço do domicílio ou da sede social e, se for o caso, o número de identificação de cada um dos membros do agrupamento, bem como, em alguns casos, a cidade onde se situa o cartório onde está registrado ou a cidade onde se situa a câmara profissional onde ele está inscrito;

3º A duração prevista para o agrupamento;

4º O objeto do agrupamento;

5º O endereço da sede do agrupamento.

III. – Todas as modificações do contrato são estabelecidas e publicadas nas mesmas condições que o próprio contrato. Elas só são oponíveis a terceiros, após terem sido tornadas públicas.

Art. Lei 251-9 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 7). – O agrupamento, durante sua existência, pode aceitar novos membros dentro das condições fixadas pelo contrato constitutivo.

Todo membro do agrupamento pode se retirar, respeitando as condições previstas pelo contrato, desde que tenha executado suas obrigações.

Art. Lei 251-10 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art.8). – A assembléia dos membros do agrupamento está habilitada a tomar qualquer decisão, inclusive a decisão de dissolução antecipada ou de prorrogação, nas condições determinadas pelo contrato. Este pode prever que todas as decisões ou algumas delas serão tomadas segundo as condições de quorum e de maioria por ele fixados. Se o contrato for omissivo, as decisões serão tomadas por unanimidade.

O contrato pode também atribuir a cada membro um número de votos diferente daquele atribuído aos outros. Na falta de especificação, cada membro dispõe de um voto.

A assembléia será obrigatoriamente reunida por solicitação de pelo menos um quarto dos membros do agrupamento.

Art. Lei 251-11 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art.9). – O agrupamento é administrado por uma ou por várias pessoas. Uma pessoa jurídica pode ser nomeada como administrador do agrupamento desde que ela designe um representante permanente, que terá as mesmas responsabilidades civil e penal que teria se fosse administrador em seu próprio nome. O

administrador ou os administradores do agrupamento, e o representante permanente da pessoa jurídica nomeada administrador são responsáveis individual ou solidariamente conforme o caso, para com o agrupamento ou para com terceiros, pelas infrações às disposições legais e regulamentares aplicáveis aos agrupamentos, pela violação dos estatutos sociais do agrupamento, bem como pelos erros de gestão. Se vários administradores cooperaram para os mesmos fatos, o tribunal determina a parte contributiva de cada um na reparação do dano. Respeitando esses parâmetros, o contrato de agrupamento ou, em caso omissivo, a assembléia dos membros organiza livremente a administração do agrupamento e nomeia os administradores, determinando suas atribuições, seus poderes e as condições de revogação.

Nas relações com terceiros, um administrador compromete o agrupamento em todo ato ligado ao objeto deste. Qualquer limitação de poderes é inoponível aos terceiros.

Art. Lei 251-12 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art.10). – O controle da gestão, que deve ser confiado a pessoas físicas, e o controle das contas são exercidos nos termos do contrato constitutivo do agrupamento.

Todavia, quando um agrupamento emitir obrigações nas condições previstas no artigo L. 251-7, o controle da gestão deverá ser exercido por uma ou várias pessoas físicas nomeadas pela assembléia.

A duração de suas funções e seus poderes são determinados no contrato.

O controle das contas nos agrupamentos visados na alínea precedente e nos agrupamentos contendo cem assalariados ou mais no momento de encerramento de um exercício deverá ser exercido por um ou vários fiscais de contas escolhidos dentro da lista citada no artigo L. 822-1 e nomeados pela assembléia por um período de seis exercícios. As disposições do presente código quanto às incompatibilidades, os poderes, as funções, as obrigações, a responsabilidade, a recusa, a revogação, a remuneração do fiscal de contas das sociedades anônimas bem como as sanções previstas no artigo L. 242-27 aplicam-se aos fiscais dos agrupamentos de interesse econômico, sujeitas às regras próprias dos agrupamentos.

Nos casos previstos nas duas alíneas precedentes, as disposições dos artigos L. 242-25, L. 242-26 e L. 242-28, L.245-8 a L. 245-17 aplicam-se aos dirigentes do agrupamento, às pessoas físicas dirigentes das sociedades membros ou representantes permanentes das pessoas jurídicas dirigentes dessas sociedades.

Art. Lei 251-13 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art.10-1). – Nos agrupamentos que atendem a um dos critérios definidos no artigo L. 232-2, os administradores são responsáveis por apresentar a situação do ativo realizável e disponível, excluídos valores de funcionamento, e do passível exigível, um cálculo de resultado **previsional**, uma tabela de financiamento ao mesmo tempo que o balanço anual e um plano de financiamento **previsionado**.

Um decreto do Conselho de Estado determina a periodicidade, os prazos e as modalidades de apresentação desses documentos.

Art. Lei 251-14 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art.10-2). – Os documentos citados no artigo L. 251-13 são analisados em relatórios escritos sobre a evolução do agrupamento apresentados pelos administradores. Os documentos e relatórios são comunicados ao fiscal de contas e ao comitê da empresa [N.T.: *Na França, órgão da empresa composto por representantes eleitos pelos funcionários e presidido pelo chefe da empresa, que tem atribuições consultivas ou de controle em questões profissionais, econômicas e sociais*].

Em caso de inobservância das disposições do artigo L. 251-13 e da alínea precedente, ou se as informações fornecidas nos relatórios citados na alínea precedente exigirem observações de sua parte, o fiscal de contas o assinalará em um relatório aos administradores ou no relatório anual. Ele pode solicitar que seu relatório seja encaminhado aos membros do agrupamento ou que seja dada ciência deste na assembléia dos membros. Esse relatório é comunicado ao comitê da empresa.

Art. Lei 251-15 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 10-3). – Se o fiscal de contas observar, no exercício de sua missão, fatos de natureza a comprometer a continuidade de funcionamento do agrupamento, ele informará os administradores, nas condições que estão fixadas pelo decreto do Conselho de Estado. Estes devem dar uma resposta em quinze dias. A resposta é comunicada ao comitê da empresa. O fiscal de contas deve informar o presidente do tribunal.

Não tendo sido atendidas essas disposições, ou se ele constatar que apesar das decisões tomadas a continuidade do funcionamento continua comprometida, o fiscal de contas apresentará um relatório especial e solicitará, por escrito, aos administradores para colocar os fatos levantados em deliberação na próxima assembléia geral. Esse relatório é comunicado ao comitê da empresa.

Se, no final da reunião da assembléia geral, o fiscal de contas constatar que as decisões tomadas não permitem garantir a continuidade do funcionamento, ele informará ao presidente do tribunal as providências que tomou e lhe comunicará os resultados delas.

Art. Lei 251-16 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 10-4). – O comitê da empresa, ou, na sua falta, os representantes do pessoal, exercerão nos agrupamentos de interesse econômico, as atribuições previstas nos artigos L. 422-4 e L. 432-5 do Código do Trabalho.

Os administradores comunicam ao fiscal de contas os pedidos de explicação apresentados pelo comitê da empresa ou pelos representantes do pessoal, os relatórios que lhes estão sendo encaminhados e as respostas dadas em aplicação dos artigos L. 422-4 e L. 432-5 do Código do Trabalho.

Art. Lei 251-17 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 11). – Os atos e documentos emanados do agrupamento e destinados a terceiros, sobretudo correspondências, faturas, anúncios e publicações diversas, devem indicar legivelmente a denominação do agrupamento seguida dos termos “agrupamento de interesse econômico” ou da sigla: “GIE”.

Toda infração feita às disposições da alínea sobrescrita será punida com um multa de 3.750 €

Art. Lei 251-18 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 12). – Qualquer sociedade ou associação cujo objeto corresponda à definição do agrupamento de interesse econômico poderá ser transformada em agrupamento de interesse econômico sem ocasionar a dissolução ou a criação de uma nova pessoa jurídica.

Um agrupamento de interesse econômico poderá ser transformado em sociedade em nome coletivo sem ocasionar a dissolução ou a criação de uma nova pessoa jurídica.

Art. Lei 251-19 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 13). – O agrupamento de interesse econômico será dissolvido:

1º Por chegar ao termo do prazo;

2º Pela realização ou pela extinção de seu objeto;

3º Por decisão de seus membros nas condições previstas no artigo L.251-10;

4º Por decisão judicial, por justa causa;

5º Pelo falecimento de uma pessoa física ou pela dissolução de uma pessoa jurídica, membro do agrupamento, salvo estipulação contrária do contrato.

Art. Lei 251-20 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 14). – Se um dos membros for atingido por incapacidade, por falência pessoal ou por interdição de dirigir, gerar, administrar ou controlar uma empresa comercial (L. nº 2003-7, de 3 de janeiro de 2003, art. 50-II) de algum modo, ou uma pessoa jurídica de direito privado não comerciante, o agrupamento será dissolvido, a menos que sua continuação esteja prevista no contrato ou que os outros membros o decidam por unanimidade.

Art. Lei 251-21 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 15). – A dissolução do agrupamento de interesse econômico implicará a sua liquidação. A personalidade do agrupamento subsiste para as necessidades da liquidação.

Art. Lei 251-22 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 16). – A liquidação será feita conforme as disposições do contrato. Na sua falta, um liquidatário será nomeado pela assembléia dos membros do agrupamento ou então, se a assembléia não puder proceder a essa nomeação, por decisão da justiça.

Após o pagamento das dívidas, o excedente de ativo será partilhado entre os membros nas condições previstas pelo contrato. Se o contrato nada estipular a esse respeito, a partilha será feita em partes iguais.

Art. Lei 251-23 (Ant. Ordenança nº 67-821, de 23 de setembro de 1967, art. 17). – A denominação “agrupamento de interesse econômico” e a sigla “GIE” só podem ser utilizadas pelos agrupamentos regidos pelas disposições do presente capítulo. O emprego ilícito dessa denominação, dessa sigla ou de qualquer outra expressão que possa suscitar confusão com as mesmas será punido por prisão (L. nº 2003-7, de 3 de janeiro de 2003, art. 50-II) “de um ano” e uma multa de 6.000 €

O tribunal pode, além disso, ordenar a publicação do julgamento, às custas do condenado, em no máximo três jornais e sua publicação nas condições previstas no artigo 131-35 do Código Penal.

.....