

Contratos Empresariais

Teoria Geral dos Contratos Empresariais

Contrato é um acordo de vontades entre duas ou mais pessoas, sobre objeto lícito e possível, com o fim de adquirir, resguardar, modificar ou extinguir direitos. É preciso que as partes contratantes sejam capazes para que o contrato seja válido. A liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato. A formação dos contratos se dá através da proposta, seguida da aceitação.

Contrato de Compra e Venda

É o contrato em que uma das partes (vendedor) obriga-se a transferir o domínio de uma coisa, e a outra (comprador) a pagar-lhe o preço em dinheiro (se for entrega de coisa diversa não será compra e venda, mas troca). É um contrato consensual, bilateral e oneroso; e será formal quando tiver por objeto bem móvel de valor superior a 30 salários mínimos. É condição de validade a anuência expressa dos demais descendentes e do cônjuge do alienante; ainda, entre cônjuges só poderá ocorrer caso seja vendido bens excluídos da comunhão. Por fim, não pode ser objeto de contrato a herança de pessoa viva (art. 426 CC)

Possuem as partes certas obrigações. O **vendedor**, por exemplo, deve transferir o domínio da coisa, seja pela tradição ou outorga de instrumento apto ao registro da nova titularidade; tem responsabilidade por vício e pela evicção. Na outra mão, o **comprador** deve pagar em dinheiro, seja à vista ou a crédito, e arcar com as despesas de escritura e registro.

Pode ser:

1. Compra e venda civil = particular X particular
2. Compra e venda empresarial = empresário X empresário
3. Compra e venda de consumo = fornecedor X consumidor

O conceito de fornecedor engloba o conceito de empresário, pois é mais amplo e, também, abrange o Estado.

Como **cláusulas especiais** possui: venda a contento do comprador (a coisa é apreciada subjetivamente), venda sujeita à prova (ex: vinho), retrovenda (compra e venda de imóvel, onde o vendedor pode recomprar o bem no prazo de no máximo 3 anos) e preempção (tem o vendedor preferência na hipótese de revenda do bem adquirido).

A venda **'ad mesuram'** é aquela em que se determina a área do imóvel vendido, estipulando o preço pela medida de extensão. Por outro lado, venda **'ad corpus'** é a alienação do imóvel como certo e determinado (não há complementação da área nem devolução de excesso).

Contratos Empresariais ('Teoria da Aparência')

Essa teoria visa proteger o terceiro de boa-fé, que contrata com quem, aparentemente, pelas circunstâncias em que atua, tem poderes para tal.

O CC cita algumas características particulares dos contratos empresariais; assim, apresenta normas gerais a serem seguidas tanto nos contratos empresariais quanto nos civis. → Ex: validade e defeitos do negócio jurídico, princípio da função social do contrato, princípio da boa-fé objetiva, contrato de adesão, formação dos contratos, vício redibitório e evicção.

CONTRATOS DE COLABORAÇÃO ('Distribuição')

São contratos utilizados entre empresários para a colocação, no mercado, das produções ou serviços produzidos ou prestados por um deles. São exemplos de contratos de colaboração: comissão, agência, representação comercial autônoma, concessão mercantil (devido a Lei Ferrari) e franquia. Por fim, são contratos típicos onde a lei impõe a inclusão de cláusula obrigatória a tutelar a distribuição (regra: o distribuidor fica adstrito).

São **distribuidores** ('colaboradores') aqueles que colaboram com o empresário, ou seja, são intermediários profissionais que tem por atividade a colocação e a divulgação da marca alheia no mercado. São intermediários entre aqueles que fabricam e os que consomem; e realizam a compra para revenda.

→ **NÃO SE CONFUNDE**: O distribuidor fica vedado de distribuir produtos do concorrente (fica **adstrito** a ele), o que é diferente da chamada **autonomia de distribuição**, a qual não possui vínculo de subordinação, pois não há

contrato de trabalho. O distribuidor aqui ainda é autônomo e pode representar marca do concorrente se o seu empresário adstrito permitir.

As partes possuem as seguintes obrigações: submeterem-se aos preços e condições de pagamento e a um modelo de publicidade pré-determinada pelo fabricante ou produtor, 'metas de venda' a serem realizadas, controle do fabricante ou fornecedor (o franqueado se submete ao controle do franqueador; entre outras).

Contratos de representação comercial autônoma

São consensual, bilateral, oneroso, não solene (mas deve ser escrito) e de duração. É o contrato pelo qual uma das partes (**representante comercial autônomo**) se obriga a obter pedidos de compra e venda de mercadorias fabricadas ou comercializadas pela outra parte (**representado**). Pode ser representante todo empresário habilitado que não seja falido ou esteja reabilitado, também, não pode ter sido condenado por crimes patrimoniais nem crimes punidos com perda de cargo público. Inexiste vínculo de emprego entre o representado e o representante comercial autônomo.

Indistinação entre a agência e a representação: pelo **contrato de agência** um representante ou agente (pessoa física ou jurídica), sem vínculos de subordinação e em caráter não eventual, assume a obrigação de promover, por conta de outrem, mediante certa retribuição, negócios do interesse desta (art. 710 CC).

Cláusulas: inexistente **cláusula de fidelidade**, salvo quando convencionado, e a **exclusividade de zona** deve ser considerada implícita nos contratos omissos (um representante não pode invadir a zona de outro).

Lei 4.886/65 (alterada pela Lei 8.420/92) não estabeleceu diferença entre representante comercial autônomo e agente comercial

Nos contratos de representação comercial é vedada a cláusula 'del credere', não respondendo o representante pelo risco do negócio e pela solvabilidade dos clientes contratados (\neq contrato de comissão). – art. 43, Lei 4.898/65, § 3

Rescisão do contrato: I. Resolução pelo representado (art. 35) = ocorre quando o representante incorrer em determinadas práticas como desleixo no cumprimento das obrigações contratuais, atos que importem em descrédito comercial do representado ou condenação definitiva por crime infamante. Fora do art. 35, o representado deve pagar ao representante as indenizações indevidas.

II. Resolução pelo representante (art. 36) = mora no pagamento da comissão, força maior e inobservância do representado da cláusula de exclusividade.

Casos de indenização:

I. No silêncio do contrato = $1/12$, calculados sobre o total da retribuição recebida durante o tempo em que durou a representação.

II. Contrato por prazo determinado = a medida de retribuição até a data da rescisão X os meses em aberto do contrato

III. Contrato com prazo indeterminado (firmados há mais de 6 meses) = a parte que o denunciar está obrigado a conceder aviso prévio de 30 dias ou pagar indenização correspondente a $1/3$ das comissões referentes aos últimos 3 meses (resolução sem culpa de qualquer uma das partes).

Contrato de Comissão Mercantil (art. 693 CC)

É um contrato típico, real (há divergência doutrinária), bilateral, oneroso, comutativo, personalíssimo e não solene. Nele, o comissário atua em nome próprio, obrigando-se pessoalmente perante o terceiro com quem contratou (tem direito a todas as ações que incumbiria ao comitente para ver cumprida a obrigação). O comissário não tem a propriedade da coisa e, por ser um contrato personalíssimo, ele não pode se fazer substituir na execução do contrato, salvo urgência.

Cláusula del credere = o comissário não responde perante o comitente pela solvabilidade das pessoas com quem contratar, a não ser na hipótese de culpa ou dolo de sua parte. Deve ser expressa no contrato. À exceção: o comissário fica dispensado de dizer o nome de com quem contratou. Mediante paga, é constituído garante de terceiro com quem contratou, respondendo diretamente perante o comitente, caso o terceiro não cumpra, sem justa causa (ex: defeito na coisa), com o pagamento no tempo e modo devido. O comissário terá direito a remuneração mais elevada para compensar o ônus assumido (art. 698 CC).

Obrigações do comitente = pagar a comissão ajustada ou conforme os usos e locais uma vez cumprida a negociação ajustada, reembolsar o comissário por todos os aditamentos feitos e despesas na execução da comissão e indenizar o comissário pelos serviços prestados e perdas e danos por dispensa injusta.

Contratos de Distribuição ou Concessão Mercantil

Em um sentido amplo, ele abarca todos os tipos contratuais de que um determinado produtor pode se servir para realizar o escoamento de sua produção. Ex: agência ou representação, franquia. Já em um sentido mais estrito, é aquele contrato pelo qual um empresário, chamado **concessionário** ou **distribuidor**, exerce a atividade de revenda dos produtos disponibilizados pelo outro comerciante ou industrial, denominado **concedente**, sob supervisão e com assistência deste último, em território determinado, com vantagens especiais e obrigações ligadas à formação de um mercado e a conquista da clientela.

Pelo artigo 2º, § 1, 'a', da Lei Ferrari (distribuição de automotores) o produtor é, também, intitulado concedente e o distribuidor, concessionário.

Contratos de distribuição

- O distribuidor realiza compra para revenda.
- O distribuidor age em nome próprio.
- O distribuidor ganha margem obtida na revenda dos produtos.

Contratos de representação comercial

- O representante comercial presta um serviço (intermediação de negócios).
- O representante age em nome do mandante.
- O representante recebe comissão.

LEI FERRARI (Lei 6.729/79)

Trata da concessão para revenda de veículos automotores. As obrigações das partes dependerão de sua estipulação em instrumento próprio.

Obrigações do distribuidor: abastecer o mercado, mantendo estoque suficiente e, eventualmente, atingir metas de vendas; prestar informações de mercado, enviando relação de clientes; manter sigilo sobre informações estratégicas; prestar assistência pós-venda; não realizar a distribuição de produtos concorrentes (inclusive no período pós-contratual, que é de 5 anos).

Obrigações do produtor: assegurar o fornecimento, inclusive de produtos novos; investir na publicidade da marca com eventual reembolso parcial ao distribuidor; prestar apoio técnico; etc.

Sobre **preços de compra**, em princípio, eles não são definidos no contrato e veda-se a prática de discriminação de preços contra qualquer integrante de rede de distribuição (ex: distância entre o local de fornecimento e a área de distribuição). Sobre **preços de revenda**, é aquele praticado pelo distribuidor em suas operações com os atacadistas, varejistas e consumidores finais. O fornecedor não pode fixar o preço de revenda a ser praticado pelo distribuidor, nem estabelecer preços mínimos (somente recomendá-los).

Cláusula de exclusividade:

- I. Territorial = o distribuidor será o único em sua área
- II. Aprovisionamento = o distribuidor obriga-se a só se abastecer junto ao próprio fornecedor
- III. Abastecimento (Lei Ferrari) = só vale para a compra de veículos novos (o concessionário pode vender veículos usados de qualquer produtor)

Responsabilidade contratual

O contrato de distribuição é fonte de litígios consideráveis (ex: não pagamento do preço, desrespeito à cláusula de exclusividade, prática de vendas casadas pelo fornecedor; etc.). Como *principal alegação* há a **resilição** abrupta e imotivada do contrato por prazo indeterminado, sem que se conceda ao distribuidor tempo suficiente para conversão de sua estrutura empresarial para outra atividade. À Aplica-se o art. 473 CC, onde se exige a concessão de prazo razoável para a extinção do contrato por prazo indeterminado; ou a Lei Ferrari, que versa sobre a indenização ao concessionário de veículos automotores (art. 21 a 26).