



Faculdade Paraíso do Ceará – FAP

Curso de Direito

Disciplina de Projeto de Pesquisa I

Prof. ME. John Heinz

Cássio Magno Ferreira Freitas

**Leis Hodiernas que Regem os Tipos de Contratos Mercantis no Âmbito do
Direito Empresarial Brasileiro.**

Juazeiro do Norte - CE

2016

Cássio Magno Ferreira Freitas

**Leis Hodiernas que Regem os Tipos de Contratos Mercantis no Âmbito do
Direito Empresarial Brasileiro.**

Projeto de Pesquisa apresentado ao
Curso de Direito, da Faculdade Paraíso
do Ceará – FAP, para a obtenção de
nota na disciplina de Projeto de
Pesquisa.

Orientador: Prof. Esp. Pedro Jorge
Monteiro Brito

Juazeiro do Norte- CE

2016

Sumário

1. Introdução	4
2. Justificativa.....	7
3. Objetivos	8
3.1.Objetivo Geral.....	8
3.2.Objetivo Específico	8
4. Referencial teórico	9
5. Metodologia.....	15
6. Cronograma	16
7. Referências Bibliográficas.....	17

1. INTRODUÇÃO

É do conhecimento de todos, que desde quando o homem passou a se organizar em sociedade, estabeleceu-se um tipo de atividade de troca de objetos entre esses viventes, passado, essa nova prática a ser conhecida como comércio.

Primordialmente, os homens, chefes de família, detinham um poder específico de trabalho dentro da comunidade em que viviam. Com isso, não tinham tempo para produzir toda a alimentação e objetos para a subsistência da sua família. Sendo assim, eles tinham um estoque maior de um certo tipo de alimento/objeto específico.

Desse modo, um chefe de família era obrigado a procurar outro chefe de família que tinha um produto diferente do seu, para que, os dois pudessem entrar em acordo e trocaram os alimentos/objetos que cada um produzia. Fazendo com que, a partir dessas trocas o tivesse o surgimento do que hoje conhecemos como comércio.

Contudo, com o passar dos anos, os homens em sociedade, viram que alguns produtos eram mais abundantes que outros. E para manter a relação de igualdade entre as trocas, havia a necessidade de em certas trocas, um chefe de família dá mais alimento/objeto que o outro. Gerando assim, uma certa relação de desconforto para um dos lados da troca comercial.

Sendo assim, os chefes de família, começaram a procurar algo que servisse como um parâmetro para as trocas dos alimentos/objetos. Foi que a partir daí, eles começaram a usar alguns artefatos como moedas, até chegar a era dos metais preciosos, como por exemplo, o ouro e a prata,

Com o passar dos anos e da evolução humana, tais moedas tiveram grandes transformações no que se diz ao valor de cada tipo de metal precioso, levando-se em conta fatores como a disponibilidade de tal metal no meio ambiente, entre outros fatores. Fazendo com que, a cultura da troca, fosse praticamente extinta das relações de comércio do homem.

A moeda era utilizada como forma de pagamento pela aquisição de um determinado produto. Tal, em outras palavras, “compra”, era realizada de uma maneira que se pudesse haver fatores, como por exemplo, a facilitação no transporte; a rápida divisão, após haver o “acordo comercial” e, também, um

produto que, fosse resistente a vários fatores, como sol, chuva deterioração do uso para que assim, durasse bastante tempo e pudesse ser utilizada várias e várias vezes.

Hodiernamente, vemos que o entendimento e a busca por atividades comerciais, estão cada vez mais evoluídas e sofisticadas, elevando a categoria comercial a ser uma das tarefas mais praticadas no mundo atual.

Para que o homem tivesse e passasse a ser organizar mais nas vendas comerciais, foi preciso que houvesse a criação de balizamentos específicos, leis, para regularem tais atos e atividades milenares dos seres humanos.

Segundo o doutrinador do direito empresarial, Fábio Ulhoa Coelho, na sua obra [Manual de direito comercial. 23ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2011], ele afirma que na “exploração da atividade empresarial, a que se dedica, o empresário individual ou a sociedade empresária celebram vários contratos. Pode-se dizer que combinar os fatores de produção é contrair e executar obrigações nascidas principalmente de contratos”.

No nosso país, é inegável que a cada dia que passa, o comércio passa por constantes transformações, seja elas qual forem. E não seria diferente com as leis que regem tais atos comerciais. No âmbito do direito comercial brasileiro, temos como tipos contratuais os seguintes modelos:

- Contrato de Compra e Venda Mercantil;
- Contratos de Colaboração;
- Contratos Bancários;
- Contratos Intelectuais;
- Contratos de Seguro.

Sendo assim, tais contratos devem respeitar as formas e as leis existentes nos dias atuais. Apesar de que, há muito que se melhorar na nossa legislação, no que tange, como por exemplo, as regras contratuais. Pois, uma das partes pode tirar proveito da outra parte e levar uma vantagem, como ocorre nos contratos bancários de adesão, em que o banco já coloca todas as cláusulas, principalmente as a seu favor, em um contrato que somente é redigido pelo banco

sem que a outra parte possa ao menos discutir ou tentar mudar algum item substancialmente do seu conteúdo.

2. JUSTIFICATIVA

A escolha do tema se justifica face ao elevado crescimento da demanda de contratos mercantis existentes, hoje em dia, no Brasil. Para que assim, tais conhecimentos destes contratos, sejam difundidos e passados com clareza para pessoas interessadas no assunto, sobre os tipos contratuais do direito empresarial e quais as leis que os regem. Leis estas, que servem para evitar, ao máximo possível, um número de fraudes e desigualdades nos contratos empresariais.

Desse modo, o estudo, também, irá contribuir para uma reflexão sobre um dos ramos do direito que é usado diariamente e que poucas pessoas têm interesse sobre tal ramo e muito menos estudar, quais as modalidades de contratos e quais as leis que os regem no direito empresarial brasileiro.

3. OBJETIVOS

3.1. Objetivo geral

Conceituar as modalidades contratuais existentes no direito empresarial brasileiro e saber quais as leis que as regem, tendo em vista o grande uso diário, por várias pessoas e empresários, de tais contratos do direito comercial.

3.2. Objetivo específico

Temos como objetivos específicos desse trabalho:

- ✓ Identificar e explicar quais são as modalidades de contratos mercantis existentes, hoje em dia, no nosso país;
- ✓ Apontar quais as leis que se aplicam a tais contratos empresariais.

4. REFERENCIAL TEÓRICO

Como dito anteriormente, cinco são as modalidades de contratos mercantis existentes no direito empresarial brasileiro, e para tal, trataremos, também, das leis que regem tais contratos. Dependendo do tipo de contrato, este pode ser regido pela legislação administrativa, civilista, trabalhista ou consumerista.

Para iniciarmos, vamos falar do Contrato de Compra e Venda. No qual, pode ser entendido como qualquer contrato que se realiza entre dois empresários, um no lado ativo (credor) e outro no lado passivo (devedor). Na prática contratual, essa modalidade é um das mais realizados, devido a destinação e público que ele é indicado. Podendo, haver concurso de compradores ou vendedores em um mesmo lado do contrato, vice versa. Para que se concretize o devido contrato, se faz necessário que o credor pague o valor acertado no pacto e o devedor entregue a posse da coisa a qual ele prometeu no contrato.

Esta modalidade de contrato pode ser regida pela legislação civil, Código Civil, Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002. Código de Defesa do Consumidor, lei nº 8.708 de 11 de setembro de 1990. Caso haja a decretação falência de falência de um dos polos, ativo ou passivo, do âmbito contratual, a mesma será balizada pela lei que Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária, lei nº 11.101 de 11 de fevereiro de 2005.

Já em relação aos contratos de colaboração são divididos em espécies e gêneros e podem ser entendidos como uma obrigação bipolar, no qual, em um dos lados se tem a figura do contratante ou colaborador e do outro a figura do contratado ou fornecedor. No qual, o colaborador assume total obrigação de criar ou amplia o mercado de clientes do fornecedor. Aplicando tal conceito no campo prático, tem se a seguinte explanação: o contratante fica responsável a realizar aplicações de dinheiro no quesito de propaganda, divulgação de produtos ou bens, capacitar empregados, realizar consulta de estoque e repor estes, entre outras obrigações que podem ser adicionadas no ato do contrato.

A doutrina majoritária do direito empresarial brasileiro divide essa modalidade contratual em dois gêneros e cinco espécies. Dando aquela divisão a seguinte característica: contrato de colaboração por aproximação, cujo enfoque é

na identificação dos interessados na realização do contrato e não na distribuição dele, já o segundo gênero, contratos de colaboração por intermediação, o próprio colaborador exerce um contrato com o fornecedor de compra e venda.

Quanto às espécies, esta se divide em: a) contrato de comissão que pode ser entendido como aquele que um determinado empresário fica responsável pela realização de atos mercantis por conta de outro empresário, porém, há a obrigação de usar o nome próprio. Como exemplo temos os casos em que um empresário, prefere ficar do lado de fora da relação contratual que deseja realizar, pelo fato de não querer que a outra parte saiba que está contratando com essa determinada pessoa; b) representação comercial é um pacto em que um dos lados do contrato se compromete a representar o outro e tem como obrigação a obtenção de pedidos de compra e venda dos bens produzidos pela outra parte. Juridicamente falando, trata-se de uma relação autônoma, inexistindo qual relação empregatícia entre contratante e contratado. Tendo o representante comercial, segundo o art. 27 da Lei 4.886/65, as seguintes obrigações, in verbis:

(...) Art. 27. Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente: (Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

- a) condições e requisitos gerais da representação;
- b) indicação genérica ou específica dos produtos ou artigos objeto da representação;
- c) prazo certo ou indeterminado da representação
- d) indicação da zona ou zonas em que será exercida a representação; (Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)
- e) garantia ou não, parcial ou total, ou por certo prazo, da exclusividade de zona ou setor de zona;
- f) retribuição e época do pagamento, pelo exercício da representação, dependente da efetiva realização dos negócios, e recebimento, ou não, pelo representado, dos valores respectivos;
- g) os casos em que se justifique a restrição de zona concedida com exclusividade;
- h) obrigações e responsabilidades das partes contratantes:

i) exercício exclusivo ou não da representação a favor do representado;

j) indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no art. 35, cujo montante não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação. (Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992) (LEI Nº 4.886/65) (...)

Definindo ainda as obrigações do representado, como a de ter que realizar o pagamento acordado com o representante, logo que o comprador efetuar o pagamento de tal compra, e ainda, a obrigação de respeitar o limite de zona territorial das vendas que foram repassadas para o representante comercial; c) na concessão comercial, outro gênero, entende-se como o contrato realizado entre um empresário que fica na obrigação de vender os bens fabricados pela outra parte, podendo ter cláusulas de exclusividade e de territorialidade. O primeiro é entendido como aquele que o contratado se obriga a vender, somente, os produtos fabricados pelo contratante, já o segundo é o que limita a atuação do representante em uma determinada região de espaço territorial, não podendo dela ultrapassar; d) outra espécie de contratos de colaboração, é o contrato por franquia, no qual se tem de um lado o contratante que pode ser chamado de franqueador e tem a devida licença de usar a marca do contratado, que por sua vez, pode ser uma rede ou marca muito conhecida comercialmente. Ela consiste, praticamente na junção de dois contratos, o primeiro que é o licenciamento de poder utilizar a marca, respeitado os limites contratuais que o franqueador estabelece, e o outro é o de organização, no qual o franqueado tem de deixar o seu empreendimento, local, cores, estilo de venda etc., do jeito que o franqueador decidir; e) e por fim, o contrato de distribuição, cujos elementos basilares podem se encaixar em qualquer das espécies, dividindo-se em, distribuição por aproximação e distribuição por intermediação. O primeiro é a que realiza a obrigação de um empresário distribuidor de promover determinados negócios em conta de outro empresário. O segundo é a tido como contrato atípico, pois não está previsto na lei. Mas, é bastante realizado, pois, é aquele celebrado entre distribuidoras de combustíveis e seus postos revendedores.

Neste tipo de modalidade contratual, temos as seguintes leis que balizam tal gênero do ramo de contratos empresariais. Código Civil, Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002. Lei 4.886 de 9 de dezembro de 1965, dispõe sobre a representação comercial, regulamentado pela Lei nº 8.420 de 8 de maio de 1992. Lei nº 6.729 de 28 de novembro de 1979, dispõe sobre a concessão comercial, regulamentado pela Lei nº 8.132 de 26 de dezembro de 1990. Lei nº 8.955 de 15 de dezembro de 1994, dispõe sobre as franquias comerciais.

Na terceira espécie das modalidades contratuais do direito empresarial, temos os contratos bancários. Nessa variedade de contrato empresarial, há a necessidade da existência obrigatória, de um lado do contrato bipolar, da presença de uma instituição financeira, ou seja, a participação de um banco seja de qual natureza for, público ou privado. Para tanto, a doutrina hodierna divide os contratos bancários em típicos e atípicos. O primeiro são os relacionados com os créditos bancários e o segundo os que têm vínculo com as prestações de serviços de acessórios aos clientes.

Em todo tipo de operação que o banco for realizar, há a obrigação deste, de manter o sigilo bancário dos seus clientes. Assim, adotamos dois tipos de contratos bancários, sendo eles: contratos passivos, contratos ativos.

A primeira modalidade, contratos passivos, a instituição financeira se compromete na relação negocial no lado passivo. Ou seja, ela fica sendo a unidade devedora, visando assim, a captação de recursos de fundamental importância para o desenvolvimento da unidade bancária. Sendo o depósito bancário, conta corrente e aplicação financeira, os principais contratos desse meio. No que tange ao âmbito da modalidade ativa, são aqueles contratos, que o banco assume a modalidade de credor da ação, tendo o mútuo bancário, desconto, abertura de crédito e crédito documentário, como os principais tipos dessa modalidade contratual.

Nesta modalidade contratual, temos as seguintes leis que norteiam tal gênero do ramo de contratos empresariais. Código Civil, Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002. Código de Defesa do Consumidor, lei nº 8.708 de 11 de setembro de 1990. Lei nº 4.595 de 31 de dezembro de 1964, dispõe sobre

Instituições Bancárias. Lei nº 370 de 4 de janeiro de 1937, dispõe sobre dinheiro e objetos de valor depositados nos estabelecimentos bancários e comerciais.

Na quarta modalidade, temos os contratos intelectuais, que nada mais são do que os vínculos obrigacionais criados entre dois polos em que uma das partes visa à proteção do seu conteúdo intelectual personalíssimo.

Sendo assim, tem-se os tipos: a) cessão de direito industrial, há a autorização de uso de patente ou de registro industrial; b) licença de uso de direito industrial, no qual o titular do direito pode licenciar o uso de patente ou do registro por terceiros; c) transferência de tecnologias, onde há o repasse de conhecimento que estabeleça as adequadas relações entre meio e fim; d) comercialização de software, os direitos cedidos são os relacionados aos programas de computador, indispensáveis ao tratamento eletrônico de informações.

Por essa modalidade contratual, temos as seguintes leis que trilharam tal gênero do ramo de contratos empresariais. Código Civil, Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002. Código de Defesa do Consumidor, lei nº 8.708 de 11 de setembro de 1990. Lei nº 9.279 de 14 de maio de 1996, que regula direitos e obrigações relativas à propriedade industrial. Lei nº 9.609 de 19 de fevereiro de 1998, dispõe sobre a proteção da propriedade intelectual de programa de computador.

Para finalizar, temos os contratos de seguro, no qual se tornou rotineira a sua existência. Podemos entender como contratos de seguro quando uma das partes do acordo, contratado, obriga-se a garantir algum tipo de interesse legal em face de riscos que podem ser predeterminados da parte contratante, mediante pagamento. Sua natureza divide-se em seguro de adesão, seguro comutativo e seguro consensual.

A partir da celebração do contrato, a seguradora passa a ter a obrigação de garantir o interesse do segurando contra riscos indicados nas cláusulas do contrato. Tendo como o seguro de dano, seguro de pessoa, seguro saúde e capitalização, como tipos contratuais mais comuns no direito brasileiro.

Na quinta e última modalidade contratual, temos as seguintes leis que regem tal gênero do ramo de contratos empresariais. Código Civil, Lei nº 10.406

de 10 de janeiro de 2002. Código de Defesa do Consumidor, lei nº 8.708 de 11 de setembro de 1990. Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966, dispõe sobre o sistema nacional de seguros privados.

5. METODOLOGIA

O método a ser utilizado como meio de pesquisa, será o dedutivo qualitativo, o qual parte da razão para ter uma verdade geral, tendo em vista que este trabalho visa demonstrar a aplicação da lei comercial brasileira, nos tipos de contratos mercantis existentes hoje em dia no nosso território nacional.

O trabalho sobre leis hodiernas que regem os Tipos de Contratos Mercantis no âmbito do direito empresarial brasileiro será desenvolvido através de uma consulta bibliográfica elaborada com base em diversos livros de doutrina que abordam o assunto, como também, de conteúdo disponibilizado na rede mundial de computadores, para deixar com a maior clareza possível, quais as leis existentes que regem os tipos de contratos mercantis no nosso país.

Usando revisão bibliográfica, no qual serão analisadas as normas jurídicas aplicáveis a cada tipo de contrato do direito comercial brasileiro.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de direito comercial**. 23ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2011.
- COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de direito comercial**. 28ª Ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016.
- MARTINS, Fran. **Curso de direito comercial**. 34º Ed. Rio de Janeiro: Forense, 2011.
- Edilson Enedino Das. **Direito empresarial esquematizado**. 3ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2016.
- Regulamento das atividades dos representantes comerciais autônomos. Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L4886a.htm. Acesso em 26 jun. 2016.