

Uma breve análise sobre os Contratos Empresariais

A brief analysis of Business Contracts

Francisco das Chagas Bezerra Neto¹, José Cândido da Silva Nóbrega², Lauane Brito dos Santos³,
Juliana Gonçalves Bezerra⁴, Edilania Soares da Silva⁵ e João Paulo Borges de Queiroz⁶

v. 9/ n. 1 (2021)
Janeiro/Março

Aceito para publicação em
10/12/2020.

¹Graduando em Direito pela
Universidade Federal de Campina
Grande. E-mail:
chagasneto237@gmail.com;

²Graduado em Administração;
Graduado em Teologia pelo Centro
Universitário Claretiano
(CEUCLAR); MBA em Gestão
Estratégica de Pessoas pela Fundação
Getúlio Vargas (FGV); Especialista
em Teologia pela Universidade
Católica Dom Bosco; Mestre pelo
PPGSA – UFCG e Mestre em
Negócios Internacionais -MUST. E-
mail: jcandidosn@uol.com.br;

³Graduanda em Direito pela
Universidade Federal de Campina
Grande. E-mail: tulau@hotmail.com;

⁴Graduando em Direito pela
Universidade Federal de Campina
Grande. E-mail:
juliana2000bezerra@gmail.com;

⁵Graduando em Direito pela
Universidade Federal de Campina
Grande. E-mail:
edilania-soares11@gmail.com;

⁶Graduando em Direito pela
Universidade Federal de Campina
Grande. E-mail: jpb-
queiroz@hotmail.com.

Resumo

O contrato é uma espécie de negócio jurídico que necessita, para sua elaboração, a participação de no mínimo duas partes. Sendo assim, um negócio jurídico bilateral ou plurilateral. Além do mais, depende que a vontade humana seja pautada em consonância com o ordenamento jurídico. Além disso, pontua-se que as partes possuem liberdade de contratar (contratar com quem quiser) e liberdade contratual (contratar o que quiser). Neste diapasão, o artigo em tela visa tecer considerações acerca dos contratos de Factoring, Leasing, Know-how e de Licença. Além disso, cabe destacar que no presente manuscrito é destacado a atividade árdua empresarial, sobretudo no que tange os diversos riscos ao empresário, bem como a atuação empresarial embutida na atual fase financeira do capitalismo.

Palavras-chave: contrato, atividade empresarial, capitalismo.

Abstract

The contract is a kind of legal business that requires, for its elaboration, the participation of at least two parties. Thus, a bilateral or plurilateral legal transaction. Furthermore, it depends on the human will being guided in line with the legal system. In addition, it is noted that the parties have the freedom to contract (contract with whomever they want) and contractual freedom (to contract whatever they want). In this pitch, the article on screen aims to make considerations about the Factoring, Leasing, Know-how and License contracts. In addition, it should be noted that in the present manuscript the strenuous business activity is highlighted, especially with regard to the various risks to the entrepreneur, as well as the business performance embedded in the current financial phase of capitalism.

Keywords: contract, business activity, capitalism.

1. Introdução

O contrato é uma espécie de negócio jurídico que necessita, para sua elaboração, a participação de no mínimo duas partes. Sendo assim, um negócio jurídico bilateral ou plurilateral. Além do mais, depende que a vontade humana seja pautada em consonância com o ordenamento jurídico (GONÇALVES, 2017).

Nessa esteira, pontua-se que as partes possuem liberdade de contratar (contratar com quem quiser) e liberdade contratual (contratar o que quiser). No entanto, a “liberdade contratual será exercida nos limites da função social do contrato.” (BRASIL, 2002). Ademais, o efeito do contrato consiste na produção de direitos e obrigações, podendo ser essa criação ser equivalente (comutativo) ou não (aleatório).

Dessa maneira, percebe-se que o contrato é um acordo de vontade, pautado no diploma legal, o qual possui escopo precípua é criar, modificar, conservar e extinguir direitos. Nessa esteira, pontua-se que no manuscrito em tela, serão exibidos alguns apontamentos acerca dos contratos de Factoring, Leasing, Know-how e de Licença.

2. Contrato de Factoring

Hodiernamente a atividade empresarial impõe ao empresário diversos riscos, sobretudo na atual fase financeira do capitalismo. Nessa esteira, o empresário com o fito de estimular suas vendas, conceda crédito a seus clientes. No entanto, conceder crédito ao cliente, “o empresário, além de assumir o risco da insolvência de seus clientes, chama para si uma tarefa a mais: a de administrar a sua carteira de devedores”. (CRUZ, 2018, p. 728).

Nesse diapasão, o contrato de factoring surge com o escopo de proporcionar uma maior sofisticação de organização do seu empreendimento, observando precipuamente os anseios dos pequenos e médios empresários, através do acesso ao crédito. Nesse sentido, Cruz (2018, p. 729) dispõe que o contrato de factoring é “um contrato por meio do qual o empresário transfere a uma instituição financeira (que não precisa ser, necessariamente, um banco) as atribuições atinentes à administração do seu crédito”.

Nessa seara, vale destacar que a espécie de contrato em tela é um contrato atípico, ou seja, não há tipificação legal do contrato de factoring. Dessa maneira, prejudica a tarefa de conceituação, valendo-se muitas vezes da praxis comercial para estipular tal conceito (GONÇALVES, 2016).

Devido a omissão do legislador ao dispor sobre o contrato em tela, faz-se necessário realçar as suas principais características. O contrato de factoring destaca-se por ter características estruturais como o consensualidade, onerosidade, atipicidade, bilateralidade.

O consensualismo relaciona-se ao contrato ser formado unicamente pelo acordo de vontade. A onerosidade reside na forma de ambos os contratantes obtêm proveito, sendo este, no entanto, correspondente a uma obrigação. Normalmente, todo contrato oneroso é, igualmente, bilateral, sendo a bilateralidade entendido como um contrato que gera obrigação para ambos contratantes (GONÇALVES, 2017).

Ao discorrer acerca da instituição financeira e o acesso ao crédito, pode-se destacar que não existe a obrigatoriedade da antecipação do valor relativo ao crédito em todos os contratos de factoring. Nessa perspectiva, surgem duas espécies deste contrato, sendo: o conventional factoring e o maturity factoring (GONÇALVES, 2016).

No tocante ao conventional factoring há antecipação dos valores pertinente ao crédito, isto não ocorre no maturity factoring, tendo neste apenas a prestação de serviço do gerenciamento do crédito. Pontua-se que no maturity factoring a remuneração é menor, tendo em vista a não antecipação do crédito (CRUZ, 2018).

É salutar destacar que o factoring é embutido de várias técnicas, entre elas realça a gestão comercial e a concessão de crédito aos clientes. Neste último, diminui os riscos para o empresário, pois a instituição financeira antecipa os valores referente ao crédito que o empresário detém e assume o risco da inadimplência desses créditos (CRUZ, 2018).

Outrossim, salienta-se que a transmissão de crédito é aceito, em regra, pela fonte doutrinária em âmbito nacional e internacional como sendo uma cessão de crédito. No entanto, o regime de cessão de crédito será estabelecido consoante a disposição das partes incumbente.

Dessa maneira, vislumbra-se que o contrato de factoring é uma manifestação clara do princípio da liberdade contratual, disposto no parágrafo único do artigo 421 do CC/2002, o qual dispõe que: “nas relações contratuais privadas, prevalecerão o princípio da intervenção mínima e a excepcionalidade da revisão contratual”.

No tocante aos sujeitos do contrato, pontua-se que a relação do contrato de factoring é estabelecida entre o fator (o ente financeiro), cada um dos aderentes (detentor real do crédito) e, de uma forma indireta, o devedor (cliente do detentor real do crédito).

Consoante o Código Civil de 2002, os contratos extinguem-se por mútuo consentimento das partes, bem como nos casos não obstado na lei. Dessa forma, além “do cumprimento, o contrato de

factoring poderá extinguir-se por revogação, caducidade, denúncia e resolução” (GONÇALVES, 2016, p. 55).

Desse modo, verifica-se a exacerbada relevância do contrato de factoring na seara empresarial, sobretudo no que tange a gestão empresarial e a concessão de crédito. Sendo assim, o contrato de factoring deve ser extremamente valorizado e não denegrido.

3. Contrato de Leasing

O contrato de leasing ou arrendamento mercantil consiste em um “contrato especial de locação que assegura ao locatário a prerrogativa de adquirir o bem alugado ao final da avença, pagando, nesse caso, uma diferença chamada de valor residual” (CRUZ, 2018, p. 724). Nessa perspectiva, salienta-se que existem basicamente três sujeitos marcantes no âmbito do contrato em tela, tendo a figura do arrendatário (solicitante do bem ao arrendador), do fornecedor e do arrendador (adquirente do bem requerido de um fornecedor, com o fito de estabelecer um contrato de leasing).

De acordo com Cruz (2018, p. 724), o contrato de leasing é um contrato similar de locação que assegura três benefícios ao locatário no final do contrato: “(i) renovar a locação; (ii) encerrar o contrato, não mais renovando a locação; (iii) comprar o bem alugado, pagando-se o valor residual.”

Diante do conceito apresentado, percebe-se que o contrato de arrendamento mercantil reúne três procedimentos específicos, sendo: locação, financiamento e a venda.

O contrato de arrendamento mercantil diferencia da locação pelo fato do pagamento da contraprestação de forma gradual possibilitar a amortização do montante do valor do bem. Além do mais, o contrato de locação não oferta o benefício do locatário no final do contrato comprar o bem com o encerramento do contrato.

Além disso, o contrato de arrendamento mercantil não se confunde com o financiamento, posto que, o locatário não precisa de recursos financeiros imediatos para a compra do bem almejado, como também possui melhores oportunidades para a quitação do bem. Porém, a possibilidade de compra do bem apenas ocorre apenas com a finalização do contrato. Dessa forma, a propriedade da coisa continua sendo do locador e exclusivamente passará para o domínio do locatário caso ele exerça a seu poder/opção de compra, situação esta que difere da compra e venda costumeira.

O contrato de leasing possui a vantagem de ofertar menos imposto, o prazo para o pagamento do bem é bastante longo, bem este contrato permite que tenha por objeto jurídico do contrato bem,

móvel ou imóvel, de fabricação nacional ou estrangeira. Além do mais, possibilita que além do bem objeto jurídico do contrato, sejam alcançados outros serviços (PRETTI, 2002).

A desvantagem ocorre pelo fato do valor residual, se tiver, é estipulado pelo arrendador; o contrato é irrevogável, podendo ser exceção em ínfimas hipóteses estabelecidas determinadas pelo Banco Central. Além do mais, como aludido anteriormente, a propriedade do bem objeto jurídico do contrato não pertence ao locatário que está gozando do uso da coisa. Com isso, esta coisa não pode ser ofertada em garantia para outras atividades, tendo em vista a não propriedade da coisa (PRETTI, 2002).

Nessa esteira, é de exacerbada relevância pontuar consoante o artigo 5º da Lei nº 6.099/74, para a validade e produção de efeitos objetivados pelas partes é necessário que estejam presentes alguns requisitos, tais como:

- a) prazo do contrato; b) valor de cada contraprestação por períodos determinados, não superiores a um semestre; c) opção de compra ou renovação de contrato, como faculdade do arrendatário; d) preço para opção de compra ou critério para sua fixação, quando for estipulada esta cláusula. (BRASIL, 1974).

Consoante Tarcisio (2018), existem quatro espécies do contrato de arrendamento mercantil, devido a algumas formatações intrínsecas a cada espécie do referido contrato, sendo a Leasing financeiro ou bancário, Leasing operacional, Lease-back e Self leasing.

O primeiro relaciona-se no momento em que “o fabricante ou importador do bem não é o arrendador do contrato, ou seja, em geral, o arrendador é um terceiro, uma instituição financeira que adquire o bem do fabricante para, em seguida, “locá-lo”/arrendá-lo ao arrendatário” (TARCISIO, 2018, p. 438).

Leasing operacional consiste “quando o fabricante do próprio bem arrendado é o arrendador, ou seja, não existe a figura do intermediário, a financeira” (TARCISIO, 2018, p. 439). Já o Lease-back existe no momento em que “uma pessoa proprietária de um bem o vende para em seguida recebê-lo do comprador em arrendamento” (TARCISIO, 2018, p. 439).

O Self leasing consiste na “realização do contrato entre empresas coligadas, uma arrendadora e outra arrendatária. É o arrendamento mercantil contratado com empresas integrantes do mesmo grupo econômico” (TARCISIO, 2018, p. 439-440).

Ao final, pontua-se acerca do valor residual garantido, sendo este uma “quantia fixada sobre o valor do bem arrendado, pago pelo arrendatário ao arrendador, ao final do contrato de arrendamento mercantil, ao optar pela compra da coisa” (TARCISIO, 2018, p. 440). Consoante a doutrina majoritária a antecipação da VRG descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil, sendo esta

forma, apenas uma simples compra e venda a prestação (CRUZ, 2018). No entanto, o STJ por meio da Súmula 293 entende que a cobrança antecipada não descaracteriza o contrato de leasing.

4. Contrato de Know-how

O contrato de Know-how ou Transferência de Tecnologia de forma diferente dos institutos de propriedade intelectual regulados pela legislação pátria, este contrato é atípico que possui características próprias, tendo apenas delimitações por instrumento indireto, a exemplo da Lei de Propriedade Industrial, no âmbito da concorrência desleal.

Nessa esteira, faz-se necessário conceituar o contrato de Transferência de Tecnologia, o qual pode ser definido como sendo aquele contrato que tem “por objeto a transferência de tecnologia, que, por sua vez, pode consistir na cessão ou licença de patentes, bem como envolver o uso de marcas, softwares etc” (TARCISIO, 2018, p. 661).

O contrato em tela, “dá-se pela transmissão de tecnologias, dados e conhecimentos que não são de conhecimento público, utilizados em processos produtivos ou na prestação de serviços” (DURO, 2018, p. 2). Ressalta-se que a transferência pode ser realizada a título oneroso, bem com gratuito, tendo uma duração temporária determinada. Ademais, as informações obtidas devem ser utilizadas exclusivamente na esfera estabelecida no pacto entre os contratantes (DURO, 2015).

Normalmente, os contratos de Know-how são onerosos, tendo em vista que são aptos a ter valorizações econômicas, assim ambos contratantes obtêm vantagem. Porém, não impede que estes contratos seja realizados a título gratuito, como no caso de uma pacto entre uma entidade privada e o Estado, com o escopo precípua de alavancar o desenvolvimento econômico e social de determinada sociedade.

Nessa esteira, cabe destacar que a transferência de tecnologia tem diversas finalidades, a exemplo da:

1) construção de parque industrial; 2) reorganização empresarial; 3) mecanismos de produção e venda de bens e serviços de consumo ou insumos; 4) planejamento e elaboração de estudos para execução e prestação de serviços; 5) engenharia que fornece projeto, dirige, constrói e coloca em funcionamento uma indústria etc. (TARCISIO, 2018, p. 661).

Conforme mencionado anteriormente, o contrato em tela é atípico. Dessa maneira, como forma de delinear a natureza jurídica deste contrato, é de modo indispensável lhe caracterizar.

Os contratos de know-how são comutativos, ou seja, são de prestações certas e determinadas, de forma que as prestações são pactuadas de maneira prévia. Além do mais, são bilaterais, pois geram obrigações a ambas as partes contratantes (DURO, 2015).

Outrossim, vale pontuar que o contrato em estudo é de caráter personalíssimo, sendo que apenas o proprietário transfere o know-how ao receptor de modo personalíssimo. Fundamenta-se tal afirmativa, pelo fato que são repassados conhecimentos específicos, não podendo ser transferido para terceiro, exceto no caso de autorização clara do transferente, como forma de não obstar ou divulgar de forma exacerbada as informações (DURO, 2015).

Nesse diapasão, pontua-se que para ter efeito perante terceiros, é necessário que o contrato de Know-how esteja registrado no INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial) (LPI – Lei da Propriedade Industrial – Lei n. 9.279/96, art. 211 c/c artigos 61, 62, 63, 68, 121, 139, 140 e 141). Desse modo, caso não esteja registado produz nenhum efeito em face de pessoas estranhas ao pacto (TARCISIO, 2018).

O objeto dessa espécie de contrato é a tecnologia a ser aplicada na atividade industrial com o fito de alavancar o melhoramento e desenvolvimento nos processos de produção e de serviços (DURO, 2015).

No que tange às cláusulas do contrato de transferência de tecnologia é obrigatório que seja estabelecido de maneira “detalhada o prazo de duração; a remuneração e a maneira de pagamento de royalties; a forma de manutenção dos registros junto ao INPI; a preservação do segredo industrial (ou da patente); a delimitação do uso etc” (TARCISIO, 2018, p. 661).

No tocante a transferência tecnológica, esta pode ser realizada através da licença ou da cessão. Na licença ocorre autorização/permissão de uso por tempo determinado. Já na cessão há transferência/alienação. Além disso, tem-se entendido que pode ter também natureza mista, misturando as características intrínsecas da licença e da cessão, conforme Duro (2015) essa modalidade é a mais utilizada na prática, em conjunto com a licença.

Ademais, o contrato de transferência de tecnologia tem por objeto, ainda mais, “a licença para exploração de patente e/ou para uso de marca, bem como para uso de software” (TARCISIO, 2018, p. 662), os quais serão estudados no tópico seguinte.

5. Contrato de Licença

O presente tópico será detalhado através das várias formas de licença, tais como: licença para exploração de patente, licença para uso de marca e licença para uso de software.

No que tange a licença para exploração de patente, inicialmente faz necessário definir alguns termos de exacerbada importância. Patente “é um título concedido ao autor de uma invenção ou

modelo de utilidade, assegurando-lhe a propriedade e o privilégio de uso e exploração exclusiva durante determinado período” (TARCISIO, 2018, p. 662). A invenção consiste na “criação de algo novo que possa ter aplicação industrial, como um eletrodoméstico que realize tarefas que nenhum outro as faça” (TARCISIO, 2018, p. 662). Nesse sentido, urge salientar que a invenção difere da descoberta, sendo esta achar algo já existente.

Além disso, o termo modelo de utilidade é o “objeto de uso prático que apresenta ato inventivo do qual resulte melhoria funcional na sua utilização ou em sua fabricação” (TARCISIO, 2018, p. 662). Vale destacar a diferença entre invenção e modelo de utilidade, sendo este um aperfeiçoamento da invenção.

Após a conceituação dos termos, é salutar pontuar consoante o artigo 61 da LPI, o titular da patente pode pactuar disposições relativas a licença para a sua exploração por pessoa estranha ao negócio jurídico inicial. Além do mais, para iniciar a utilização da patente, não é necessária a averbação da licença no INPI. No entanto, caso queira a produção de efeitos perante terceiros é trivial a para que haja averbação no INPI.

No tocante a licença para uso de marca, cabe mencionar inicialmente acerca da definição de marca, a qual consiste no “sinal colocado em um produto (ou serviço) para que este seja identificado e distinguido, não sendo confundido, pelo público, com outros produtos (ou serviços) semelhantes” (TARCISIO, 2018, p. 664-665).

Pontua-se que a proteção da marca ocorre com o registro no INPI. Da mesma forma que a licença para exploração de patente, a licença para uso de marca permite que o titular da patente possa pactuar disposições relativas a licença para a sua exploração por terceiro. Bem como, para o início da utilização da marca não é necessário a averbação do contrato de licença no INPI, para a produção de efeitos perante terceiros, consoante o artigo 140, caput, da Lei nº 9.279/1996, é essencial a averbação do contrato de licença no INPI.

Ademais, pontua-se que a licença para uso de marca não é sinônimo de cessão de marca, sendo a licença autorização ou permissão de uso. Já a cessão consiste transferência ou alienação do registro de marca, ou pedido de registro, em favor de uma pessoa estranha ao negócio jurídico inicial (TARCISIO, 2018).

A licença para uso de software ocorre quando “o software é cedido a terceiros, gratuita ou onerosamente, ele contribui firmemente na racionalização de tarefas, em especial no campo corporativo, por isso é muito relevante em contratos de tecnologia” (TARCISIO, 2018, p. 665).

Esta forma de licença é de exacerbada importância, pois assegura a terceiro a racionalização das tarefas e propicia inúmeras vantagens a respeito do desenvolvimento do aspecto temporal, aspecto financeiro, ao tempo, entre outras vantagens.

Salienta-se que a licença para uso de software o proprietário cede, de forma onerosa ou gratuita, apenas para a utilização do software. Dessa maneira, continua sendo o proprietário dos demais direitos (TARCISIO, 2018).

Nessa esteira, destaca que a licença em questão atende a certas finalidades, assim os parâmetros estabelecidos no contrato devem ser respeitados de forma plena.

Ademais, destaca-se que o contrato da licença para uso de software gozam de liberdade em suas cláusulas. Porém, devem observar a Lei do Software (Lei n. 9.609/98), e subsidiariamente a Lei dos Direitos Autorais (Lei n. 9.610/98) (TARCISIO, 2018).

Consoante Tarcisio (2018, p. 665), o contrato da licença para uso de software:

Se submetem tanto às restrições previstas na legislação especial, que o regula quanto ao restante do ordenamento jurídico, sob pena de nulidade, como às sanções no campo civil, penal etc. Nesse sentido, por exemplo, devem-se sempre respeitar os direitos morais do autor e, quando for o caso, os direitos de ordem patrimonial.

Desse modo, percebe-se que o contrato da licença para uso de software goza de liberdade em suas cláusulas. No entanto, se submetem a legislação pátria, sob pena de nulidade.

6. Considerações finais

Percebe-se, mediante considerações abordadas durante o texto, que os contratos empresariais são uma espécie de negócio jurídico que precisa, para sua elaboração, a participação de no mínimo duas partes. Dessa forma, um negócio jurídico bilateral ou plurilateral. Além disso, necessita que a vontade humana expressada tenha como parâmetro o ordenamento jurídico.

Ademais, verifica-se que a atividade empresarial necessita de alguns instrumentos jurídicos, a exemplo dos contratos de Factoring, Leasing, Know-how e de Licença, para facilitar e auxiliar o desempenho do empresário embutido no âmbito da atual fase financeira do capitalismo, sobretudo no que tange os riscos e a segurança do negócio econômico a ser firmado.

Referências

BRASIL. **Lei nº 6.099 de 12 de setembro de 1974**. Dispõe sobre o tratamento tributário das operações de arrendamento mercantil e dá outras providências. Brasília, 12 set. 1974.

CIVIL, Código. **Lei nº 10.406**, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Brasília: Senado, 2002.

CRUZ, André Santa. **Direito empresarial**. 8. ed. rev., atual. e ampl. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2018.

DURO, Laura Delgado. **Aspectos jurídicos do contrato de know-how**. Pucrs.br, 2015. Disponível em: https://www.pucrs.br/direito/wp-content/uploads/sites/11/2018/09/laura_duro.pdf. Acesso em: 18 nov. 2020.

GONÇALVES, Amílcar Carol Cabral Moreira. **O contrato de factoring: caracterização, regime jurídico e análise de questões práticas**. 2016. Tese de Doutorado.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro 3-Contratos e Atos Unilaterais**. Saraiva Educação SA, 2017.

PRETTI, Gleibe. **Contrato de leasing - Arrendamento mercantil**. DireitoNet, 2002. Disponível em: <https://www.direitonet.com.br/artigos/exibir/879/Contrato-de-leasing-Arrendamento-mercantil>. Acesso em: 18 nov. 2020.

TEIXEIRA, Tarcisio. **Direito empresarial sistematizado: doutrina, jurisprudência e prática**. 7. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.