

Contratos Empresariais

Contratos Empresariais – Princípios

Contratos Empresariais. É notório o dinamismo que envolve as relações empresariais. Em suas rotinas, as empresas vendem, compram, alugam, colaboram entre si, representam, transigem, emprestam, buscam empréstimos, etc.

Há uma infinidade de relações estabelecidas entre os empresários para que o negócio possua viabilidade e continuidade. Por exemplo, uma pessoa que se propõe a abrir um supermercado. Deverá locar ou comprar um imóvel com estrutura suficiente para suportar o empreendimento de maneira a atender bem os seus clientes. Para isso precisará firmar contrato.

Em momento posterior, o empresário, antes de iniciar as atividades, deverá contratar e treinar seus colaboradores (mais contratos). Fará também contato com fornecedores e representantes de produtos específicos que serão comercializados (mais contratos). Vários prestadores de serviços serão contratados para que o negócio se inicie (fornecimento de água, energia elétrica, internet, telefone, segurança, limpeza especializada, entre outros) e, para isso, precisamos de mais contratos.

Os contratos são negócios jurídicos que permeiam toda a atividade empresarial. São essenciais e ofertam segurança jurídica para os contratantes.

Nesta seara, veremos aqui conceito, princípios e outros instrumentos presentes no cotidiano empresarial.

Conceito

A doutrina estabelece os mais variados conceitos para o tema. Cito aqui a lição de Fazzio Júnior (2016, pág. 425) que, ao discorrer acerca da formação dos contratos empresariais (a que ele dá o nome de “contratos mercantis”) acaba por apresentar o seu conceito básico. Vejamos:

O contrato é um acordo, e um acordo pressupõe mais de uma parte. Quando duas ou mais pessoas acordam em constituir, regular ou extinguir uma relação jurídica de índole patrimonial, estão celebrando um contrato. Contrato é consenso, aperfeiçoando-se, em regra, pelo encontro de vontades.

É possível concluirmos, a partir do conceito citado, que contrato nada mais é que a manifestação de duas ou mais vontades para o fim de constituir, regular, extinguir etc uma relação jurídica. Essas duas vontades são contrapostas, mas harmonizáveis dentro da relação contratual.

Contrapostas, porque em um contrato, as vontades são opostas ou, pelo menos, não são convergentes. Exemplificando, um quer vender e o outro quer comprar.

O que vai distinguir o contrato empresarial de maneira mais objetiva é a presença da empresa na relação.

Código de Defesa do Consumidor

Importante lembrar que os contratos empresariais tratados neste artigo são aqueles firmados entre empresas, nesta condição.

Quando o empresário firma contrato enquanto consumidor, a sistemática aplicada é outra, vez que a nossa legislação protege de maneira diferenciada o consumidor, normalmente, a parte mais fraca da relação.

Será contrato de consumo e não empresarial, quando a empresa adquire determinado produto ou serviço como consumidor final e não para empregá-lo no seu negócio. Ex: quando um supermercado contrata o serviço de internet e telefone, está agindo como consumidor, pois esta não é sua atividade fim.

Nos contratos empresariais, por outro lado, há uma menor interferência da lei protetiva de uma das partes, já que, em tese, as partes que contratam são profissionais. Pressupõe que a empresa que negocia tem o domínio das informações ali tratadas e do negócio firmado. Devendo imperar

na relação a
chamada autonomia da vontade.

O fundamento da atividade
empresarial está alicerçada nos princípios da livre-
iniciativa, da livre
concorrência e da propriedade privada.

Princípios (Contratos Empresariais)

Em linhas gerais, os princípios são normas que ajudam na
interpretação e aplicação das leis. Na verdade possuem a mesma
força da lei
escrita – chamada pela doutrina de força normativa dos
princípios.

Daí sua vital importância na celebração, execução e extinção
de
contratos, bem como na resolução de conflitos advindos desta
relação.

Abordaremos os princípios aplicáveis à relação contratual.

– Princípio da autonomia da vontade

A autonomia da vontade garante aos contratantes a liberdade de

firmar

contratos de acordo com os interesses inerentes ao negócio que se pretende.

Garantindo, portanto, a **liberdade de contratar** (a opção de realizar ou não determinado negócio) e também a **liberdade contratual** (que possibilita às partes negociar livremente acerca do conteúdo do negócio).

Esta liberdade não é ilimitada, ela tem seus limites na ordem pública, bons costumes e na função social, ou seja, é necessário que o contrato se amolde ao que determina a lei e os costumes do lugar onde é realizado.

– Princípio da atipicidade dos contratos empresariais

Existem contratos que são previstos objetivamente na legislação. Diversas leis estabelecem objetivamente acerca de determinados tipos de negócios, como exemplo, podemos citar o contrato de compra e venda, previsto nos arts. 481 e seguintes do Código Civil (lei 10.406/2002).

A estes contratos previstos na legislação chamamos de contratos típicos (recebem este nome pois estão tipicamente determinados em regras específicas). Por outro lado, em decorrência do princípio da autonomia da vontade, os contratantes podem negociar como melhor lhes aprouver, daí afirmar-se que é possível firmar contratos, mesmo se não tiverem previsão legal específica.

Este é o chamado princípio da atipicidade contratual. Nas palavras de RAMOS (2017, pág.638), *é a possibilidade conferida às partes para a criação de contratos atípicos, isto é, não compreendidos nas modalidades típicas expressamente reguladas pelo ordenamento jurídico.*

Assim determina o art. 425 do Código Civil:

Art. 425. É lícito às partes estipular contratos atípicos, observadas as normas gerais fixadas neste Código.

Como exemplos destes contratos atípicos podemos citar o factoring, leasing, entre outros.

– Princípio do consensualismo

O princípio do consensualismo evidencia que para a concretização de um contrato basta a manifestação de

vontade, o acordo entre as partes. Lembrando que este negócio tem, por regra, forma livre.

Assim, os contratos podem ser feitos por escrito, verbalmente ou qualquer outra forma onde seja possível a clara manifestação de vontade.

Porém, há exceções a essa regra. Existem determinados tipos de contrato em que a simples manifestação de vontade não é suficiente para sua conclusão, são os chamados contratos reais. Nestes, a entrega do bem é necessária para que o negócio se torne perfeito, ex. comodato.

De outro lado, existem os chamados contratos solenes, onde a formalidade é um dos elementos que os tornam válidos, como no caso de compra e venda de bem imóvel de valor superior a 30 salários mínimos. Este tipo de contrato deve, obrigatoriamente, ser firmado através de escritura pública (art. 108 do Código Civil).

– Princípio da relatividade

Por este princípio, o contrato estende seus efeitos apenas para as partes que o firmaram, ou

seja, apenas os contratantes podem sofrer as consequências do negócio.

Aqui também temos exceções à regra. Determinados tipos de contratos específicos, como o seguro, estende os efeitos do negócio a uma outra pessoa que não participou do acordo (o chamado terceiro beneficiário).

Há ainda a chamada Teoria da Aparência. Ela ocorre em *determinados casos específicos em que um contratante de boa-fé engana-se diante de uma situação aparente, tomando-a como verdadeira, podem ser criadas obrigações em relação a terceiros que não atuaram diretamente na constituição do vínculo contratual.* (RAMOS, 2017, pág.640):

Um exemplo claro da aplicação da Teoria da Aparência é a situação em que algum fornecedor fecha negócio com o gerente da empresa ou algum funcionário (que aparentemente teria o poder de gestão da empresa – pois se encontra em situação que faz o outro contratante crer que ele teria poderes para realizar o negócio). Neste caso, o pacto firmado vincularia a Empresa, ainda que seu representante legal não tenha participado diretamente.

– Princípio da força obrigatória dos contratos

O que foi pactuado deve ser cumprido.

O que foi contratado deve ser executado

O combinado não sai caro.

Essas são *regras de ouro* em uma relação contratual, por conta do princípio da força obrigatória dos contratos (*pacta sunt servanda*). Significa que as disposições contidas em um negócio devem ser cumpridas por aqueles que a firmaram.

Parece um tanto óbvio este princípio. É lógico que as partes devem cumprir o que foi combinado. Contudo, há situações em fatos imprevisíveis podem alterar significativamente as obrigações assumidas, tornando o contrato muito oneroso para uma das partes.

A esse fenômeno a doutrina chama de teoria da imprevisão, que acaba por relativizar o princípio da força obrigatória dos contratos. Pela aplicação desta teoria os *direitos e deveres assumidos em determinado contrato podem ser revisados se houver uma alteração significativa e imprevisível nas condições econômicas que originaram a constituição do vínculo contratual.* (RAMOS, 2017, pág.641)

Alguns autores afirmam que a

aplicação dessa teoria deve ser vista com reservas, em se tratando de contratos empresariais, tendo em vista, que há, ao menos em tese, profissionalismo entre as partes que negociam.

Um bom exemplo desta teoria da imprevisão é a pandemia pelo COVID19 (que enfrentamos neste ano de 2020).

Imagine uma empresa que se obrigou em contrato a entregar à outra 1.000 galões de 05 litros de álcool em gel. O contrato foi firmado antes das notícias acerca da pandemia, mas a entrega estava agendada 02 meses à frente (momento do ápice da pandemia).

Certamente, esta empresa teria grandes dificuldade para realizar a entrega, por conta dos preços, que dispararam em todo o mundo e ainda a dificuldade em encontrar o produto. Situação em que, talvez, seria possível a revisão das cláusulas inicialmente estabelecidas.

– Princípio da boa-fé

O art. 422 do Código Civil Brasileiro traz previsão específica acerca deste princípio:

Art. 422. Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé.

A boa-fé aqui disposta, é a chama
boa-fé objetiva, que se instrumentaliza no dever de
transparência e cuidado que
as partes devem assumir na relação contratual.

A boa-fé objetiva traz regras
implícitas aos contratos, mas que ainda assim vinculam os que
negociam entre
si. Dever de informação, dever de prevenir prejuízos, estão
entre os deveres
implícitos determinados pela boa-fé objetiva.

Num outro plano de análise, a
boa-fé implica ainda em fazer prevalecer a real intenção das
partes, e não
apenas o que está objetivamente disposto em contrato (RAMOS,
2017).

– Outros institutos importantes (Contratos Empresariais)

– Exceção de Contrato não cumprido

Aqui temos um instrumento que

está intimamente ligado ao princípio da boa-fé objetiva. Pela exceção de contrato não cumprido (do latim *exceptio non adimpleti contractus*), um contratante só pode exigir que o outro cumpra a obrigação que lhe cabe, caso já tenha realizado a sua.

É o que determina o art. 476 do Código Civil Brasileiro:

Art. 476. Nos contratos bilaterais, nenhum dos contratantes, antes de cumprida a sua obrigação, pode exigir o implemento da do outro.

Ex: Fulano contratou uma compra e venda com Beltrano. No acordo Fulano deveria pagar para Beltrano o valor equivalente a 50% da venda na assinatura do contrato e o restante no momento da entrega da mercadoria, que ocorreria 02 meses depois (prazo fixado para que Beltrano proceda à entrega).

Fulano não pagou o valor combinado. Passados 02 meses Beltrano nada entrega. Fulano ingressa com ação judicial para obrigar Beltrano a entregar a mercadoria (já que estava escrito no contrato que ele deveria entregar a mercadoria no prazo de 02 meses).

Em sua defesa Beltrano deverá alegar *exceção de contrato não cumprido*, pois ninguém pode exigir o cumprimento de obrigação alheia se antes não cumprir a sua.

-Teoria do adimplemento substancial (*substancial performance*)

Pela aplicação desta teoria, também baseada no princípio da boa-fé objetiva, caso um dos contratantes já tenha cumprido a obrigação em sua quase totalidade, não é possível lhe impor medidas muito gravosas, como a extinção do contrato.

Ramos (2017, pág. 645) assim esclarece:

Trata-se, sucintamente, da relativização ou minimização dos efeitos do descumprimento do contrato nos casos em que o acordo foi substancialmente cumprido pela parte contratante inadimplente. Assim, por exemplo, quando o inadimplemento de um contratante for mínimo, e o contrato, conseqüentemente, tiver sido substancialmente cumprido, a outra parte pode ser privada do direito de extinguir o acordo, resolvendo-se a questão em perdas e danos.

Por exemplo, alguém firma um contrato de financiamento de um veículo. Geralmente, neste tipo de contrato, o

veículo financiado serve também como garantia. Caso o contratante não pague a instituição financeira, ela poderá reaver o veículo.

Imagine a situação de que esta pessoa que realizou o financiamento já quitou 57 das 60 prestações do financiamento. Restam apenas 03. Então ela deixa de pagar a 58ª prestação. Neste caso, aplicando-se a teoria do adimplemento substancial, a instituição financeira não poderia extinguir o contrato e tomar o veículo. Ela teria que buscar os meios ordinários para cobrança do valor devido.

Postarei em outros textos alguns contratos empresariais típicos e atípicos amplamente praticados no cotidiano das empresas.

Gostou do artigo? Curta e compartilhe com seus amigos nas redes sociais...

Grande abraço a todos...

[Cadastre-se](#) e receba as novidades do blog

[Curta](#) nossa FanPage...