

CONTRATOS EMPRESARIAIS EM ESPÉCIE



ÍNDICE

1. COMPRA E VENDA EMPRESARIAL	6
Conceito	6
Elementos	6
Classificação da Compra e Venda Mercantil.....	6
Principais Obrigações.....	7
2. CLÁUSULAS ESPECIAIS DA COMPRA E VENDA EMPRESARIAL	9
Cláusula de Retrovenda: (art. 505 do Código Civil)	9
Venda a Contento	9
Perempção ou Preferência	9
Venda com Reserva de Domínio:.....	10
Venda sobre Documentos:.....	10
Compra e Venda a Termo	10
3. CONTRATO DE TRESPASSE	12
Conceitos.....	12
Requisitos:.....	12
Sub-rogação automática pelo adquirente nos contratos:.....	13
Sucessão Empresarial.....	13
Cláusula de não-concorrência ou não-reestabelecimento.....	13
4. LOCAÇÃO NÃO-RESIDENCIAL SIMPLES	16
Conceito	16
Ação Renovatória.....	16
Exceções de Retomada.....	16
5. LOCAÇÃO DE SHOPPING CENTER.....	19
Shopping Center: Conceito.....	19
Cláusulas Comuns.....	19
6. LOCAÇÃO BUILD-TO-SUIT	22
Conceito	22

Características e Diferenciais	22
--------------------------------------	----

7. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL..... 25

Conceito:.....	25
----------------	----

Cláusula de Exclusividade:.....	25
---------------------------------	----

Obrigações do Representante Comercial:.....	25
---------------------------------------------	----

Obrigações do Representado.....	26
---------------------------------	----

Rescisão do Contrato:.....	26
----------------------------	----

Relação de Emprego:.....	27
--------------------------	----

Falência:.....	27
----------------	----

8. DISTRIBUIÇÃO 29

Conceito.....	29
---------------	----

Direitos e Obrigações:.....	29
-----------------------------	----

Fim do Contrato.....	30
----------------------	----

9. CONCESSÃO MERCANTIL..... 32

Conceito.....	32
---------------	----

Objeto.....	32
-------------	----

Garantias do Concessionário.....	32
----------------------------------	----

Obrigações do Concessionário.....	32
-----------------------------------	----

Prazo.....	33
------------	----

Hipóteses de Extinção.....	33
----------------------------	----

10. FRANQUIA 35

Circular de Oferta de Franquia.....	35
-------------------------------------	----

Local de atuação do Franqueado - Território.....	35
--------------------------------------------------	----

Oferta de Atividades ao Franqueado pelo Franqueador.....	36
----------------------------------------------------------	----

Situação do Franqueado - Expiração do Contrato de Franquia.....	36
-----------------------------------------------------------------	----

Prazo de Entrega pelo Franqueador e Sanções.....	36
--------------------------------------------------	----

Aplicação do CDC.....	36
-----------------------	----

11. ARRENDAMENTO MERCANTIL..... 38

Conceito.....	38
---------------	----

Características e término.....	38
--------------------------------	----

12. ALIENAÇÃO FIDUCIÁRIA 40

Responsabilidade.....	40
Cláusulas Comuns.....	41
Modalidades de Faturização.....	42
Diferenças entre empresas de factoring e instituições financeiras.....	42
13. CONTRATO DE FACTORING (FOMENTO MERCANTIL).....	44
Conceito.....	44
Inadimplemento do Devedor-Fiduciário.....	44
Quem pode pactuar contrato de Alienação Fiduciária.....	45



1

COMPRA E VENDA EMPRESARIAL

1. Compra e Venda Empresarial

Conceito

O artigo 481 do Código Civil traz a definição legal do Contrato de Compra e Venda:

“Pelo contrato de compra e venda, um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de certa coisa, e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro”.

Ou seja, o contrato de compra e venda **empresarial** é aquele pelo qual uma pessoa, *empresário* comerciante ou industrial, obriga-se a transferir a propriedade de certa coisa móvel, imóvel ou semovente para revenda ou para uso de outra pessoa também *empresário*, mediante recebimento de certa soma em dinheiro, denominada *preço*.

Elementos

1. **Ambas as partes devem ser empresárias:** De acordo com Fábio Ulhôa Coelho, para ser mercantil comprador e vendedor, deve-se ser empresário; em decorrência, a coisa objeto de contrato deve ser uma mercadoria e o negócio deve se inserir na atividade empresarial de circulação de bens”.

2. **Consentimento sobre objeto e preço:**

Art. 482. *A compra e venda, quando pura, considerar-se-á obrigatória e perfeita, desde que as partes acordarem no objeto e no preço.*

O preço deve ser definido em moeda corrente nacional, exceto nos casos de importação e exportação, que admitem o preço em moeda estrangeira.

3. **O objeto é adquirido com o intuito de revenda ou de insumo:** A coisa objeto do contrato deve ser uma mercadoria e o negócio deve se inserir na atividade empresarial de circulação de bens” COELHO, Fábio Ulhôa. Curso de Direito Comercial: Direito de Empresa. Volume 3. 16ª. Ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2015.

Classificação da Compra e Venda Mercantil

- Contrato típico, ou seja, tem previsão legal nos artigos 481 a 504 do Código Civil;
- **Imediato/Instantâneo:** produz efeitos momentâneos que não se estendem para o futuro;
- **De prestação:** o objeto e o preço são mais importantes do que a construção de uma parceria duradoura entre as partes;

- **Paritários:** são firmados entre empresários, que, na teoria, possuem o mesmo poder de barganha e negociação. Não há contrato de compra e venda entre consumidores, civis ou pessoas que não empresários.

Principais Obrigações

DO VENDEDOR:

- Transferência da propriedade da coisa com a tradição (entrega);
- Garantia da coisa contra vícios redibitórios e evicção (arts. 441 e 447 do CC);
- Suportar os riscos da coisa até a efetiva entrega. Esta é a regra prevista no Código Civil, mas as partes podem flexibilizá-las para distribuir entre as partes os riscos com o transporte, seguro e custos aduaneiros. Na prática, ficaram conhecidos os INCOTERMS, que são cláusulas contratuais padronizadas que distribuem esses riscos e custos de formas variadas e que podem ser adotadas pelos contraentes. Os INCOTERMS mais conhecidos são:

(I) **FIB (Free on Board):** O exportador deve entregar a mercadoria, desembaraçada, a bordo do navio indicado pelo importador, no porto de embarque. Esta modalidade é válida para o transporte marítimo ou hidroviário interior. Todas as despesas, até o momento em que o produto é colocado a bordo do veículo transportador, são da responsabilidade do exportador. Ao importador cabem as despesas e os riscos de perda ou dano do produto a partir do momento que este transpuser a amurada do navio. Seguro Facultativo;

(II) **CIF (Custo, seguro e frete):** O exportador deve entregar a mercadoria a bordo do navio, no porto de embarque, com frete e seguro pagos. A responsabilidade do exportador cessa no momento em que o produto cruza a amurada do navio no porto de destino. Esta modalidade só pode ser utilizada para transporte marítimo ou hidroviário interior. Seguro Internacional Obrigatório.

DO COMPRADOR:

- Pagamento do Preço Ajustado;
- No caso da adoção de algum dos INCOTERMS, o comprador pode ficar responsável por algum dos custos de transporte, seguro e desembaraço aduaneiro da coisa.

2

CLÁUSULAS ESPECIAIS DA COMPRA E VENDA EMPRESARIAL

OPS....

Você está sem permissão para ver o conteúdo integral deste ebook.

Que tal assinar um dos nossos planos?

VER TODOS OS PLANOS

Contratos Empresariais em Espécie



www.trilhante.com.br

