



NATAN BATISTA

Direito
Empresarial

Contratos Empresariais

Legislação e Teoria



Sumário:

Capítulo 1 – Introdução aos Contratos Empresariais	Página 1
1. Conceito	Página 1
2. Características	Página 1
2.1. Dinamismo	Página 2
2.2. Informalidade	Página 2
2.3. Uniformização	Página 2
3. Princípios Cíveis-Constitucionais	Página 2
3.1. Princípio da Autonomia da Vontade	Página 2
3.2. Princípio do Consensualismo	Página 3
3.3. Princípio da Relatividade	Página 3
3.4. Princípio da Obrigatoriedade	Página 3
3.5. Princípio da Revisão	Página 4
3.6. Princípio da Supremacia da Ordem Pública	Página 4
3.7. Princípio da Boa-Fé	Página 4
3.8. Princípio da Função Social do Contrato	Página 5
4. Requisitos de Validade	Página 5
4.1. Capacidade das Partes	Página 5
4.2. Objeto Lícito, Possível, Determinado ou Determinável	Página 6
4.3. Forma Prescrita em Lei	Página 6
4.4. Consentimento Recíproco	Página 6
5. Classificação dos Contratos	Página 6
5.1. Quanto aos Efeitos	Página 6
5.2. Quanto à Formação	Página 7
5.3. Quanto ao Momento de Execução	Página 7
5.4. Quanto ao Agente	Página 7
5.5. Quanto ao Modo Por Quê Existem	Página 7
5.6. Quanto à Forma	Página 8
5.7. Quanto ao Objeto	Página 8
5.8. Quanto à Designação	Página 8
6. Da Extinção dos Contratos	Página 8
6.1. Extinção normal	Página 8
6.2. Extinção anormal	Página 8
6.2.1. Nulidade/Anulabilidade	Página 8
6.2.2. Direito de Arrependimento	Página 9
6.2.3. Resolução	Página 9
6.2.4. Resilição	Página 9
6.2.5. Rescisão	Página 10
6.2.6. Morte de um dos contratantes	Página 10
Capítulo 2 – Das Espécies de Contrato Empresarial	Página 11

1. Factoring, Fomento ou Faturização	Página 11
1.1. Conceito	Página 11
1.2. Partes	Página 11
1.3. Características	Página 11
1.4. <i>Factoring</i> ≠ Operação Bancária	Página 12
1.5. Espécies	Página 12
1.5.1. <i>Factoring</i> convencional	Página 12
1.5.2. <i>Factoring maturity</i>	Página 12
1.6. Das normas de cessão de crédito	Página 13
1.7. Prestações e contraprestações	Página 14
1.7.1. Obrigações da faturizadora	Página 14
1.7.2. Direitos da faturizadora	Página 14
1.7.3. Obrigações da faturizada	Página 14
2. Contrato de Concessão Mercantil/Comercial	Página 14
2.1. Conceito	Página 14
2.2. Legislação	Página 14
2.3. Objeto	Página 15
2.4. Cláusulas essenciais	Página 15
2.4.1. Cláusula de territorialidade	Página 15
2.4.2. Cláusula de exclusividade	Página 15
2.5. Duração do contrato	Página 16
2.6. Valor do produto	Página 16
2.7. Obrigações do concedente (produtor)	Página 16
2.8. Obrigações do concessionário (distribuidor)	Página 18
3. Arrendamento Mercantil ou <i>Leasing</i>	Página 18
3.1. Conceito	Página 18
3.2. Legislação	Página 18
3.3. Espécies	Página 19
3.3.1. Arrendamento/ <i>leasing</i> financeiro	Página 19
3.3.1.1. Conceito	Página 19
3.3.1.2. Características	Página 19
3.3.1.3. Requisitos	Página 19
3.3.2. Arrendamento/ <i>leasing</i> operacional	Página 20
3.3.3. Arrendamento/ <i>leasing back</i> ou de retorno	Página 20
4. Alienação Fiduciária em Garantia	Página 20
4.1. Conceito	Página 20
4.2. Legislação	Página 21
4.3. Alienação fiduciária em garantia ≠ Arrendamento mercantil	Página 21
4.4. Da propriedade do bem	Página 21
4.5. Objetos	Página 22
4.6. Do inadimplemento	Página 22
4.7. Da busca e apreensão não cumprida	Página 22

5. Franquia	Página 23
5.1. Introdução e conceito	Página 23
5.2. Legislação	Página 23
5.3. Pré-contrato	Página 23
5.4. Contrato	Página 24
5.5. Obrigações das partes	Página 25
5.6. Extinção	Página 25
6. Mandato Mercantil	Página 25
6.1. Conceito	Página 25
6.2. Legislação	Página 26
6.3. Mandato civil x mandato empresarial	Página 26
6.4. Obrigações do mandatário	Página 26
6.5. Obrigações do mandante	Página 28
6.6. Extinção do mandato empresarial	Página 29
7. Comissão Mercantil	Página 29
7.1. Introdução e conceito	Página 29
7.2. Legislação	Página 30
7.3. Vínculo empregatício e cláusula <i>del credere</i>	Página 30
7.4. Comissão mercantil x Mandato mercantil	Página 30
7.5. Comissão mercantil x Corretagem	Página 31
7.6. Valor da comissão	Página 31
7.7. Obrigações do comissário	Página 31
7.8. Obrigações do comitente	Página 31
7.9. Causas extintivas	Página 31
8. Representação Comercial	Página 32
8.1. Introdução e conceito	Página 32
8.2. Legislação	Página 32
8.3. Vínculo empregatício	Página 32
8.4. Representação comercial x Mandato mercantil/ Comissão mercantil	Página 32
8.5. Registro	Página 33
8.6. Cláusulas	Página 33
8.7. Não podem ser representantes	Página 35
8.8. Remuneração	Página 35
8.9. Obrigações do representante	Página 35
8.10. Obrigações do representado	Página 36
8.11. Causas extintivas	Página 36
8.11.1. Rescisão por parte do representado	Página 36
8.11.2. Rescisão por parte do representante	Página 37
8.12. Indenização	Página 37
8.13. Falência do representado	Página 38
9. Locação Mercantil	Página 38

9.1. Introdução e conceito	Página 38
9.2. Legislação	Página 38
9.3. O ponto	Página 39
9.4. Ação renovatória de locação comercial	Página 39
9.4.1. Conceito	Página 39
9.4.2. Requisitos	Página 39
9.4.3. Prazo	Página 41
9.4.4. Limitação	Página 41
9.5. Recusas lícitas do locador	Página 41
9.5.1. Indenização	Página 43
9.5.2. Sublocação	Página 43
9.5.3. Duplo direito	Página 43
9.5.4. Impossibilidade de rescisão contratual	Página 44



Capítulo 1 – Introdução aos Contratos Empresariais

1. Conceito

Juntamente com as *declarações unilaterais de direito* e os *atos ilícitos, dolosos e culposos*, os contratos são *geradores de obrigações*.

Tal elemento traduz-se por *negócio jurídico* bilateral ou plurilateral, ou seja, que necessita da expressa vontade de, no mínimo, duas partes, voltado a um objeto comum, como criar, adquirir, modificar, preservar ou extinguir direitos e obrigações, de ordem patrimonial/econômica.

Em outras palavras, contrato é o acordo de vontades que tem por fim criar, modificar ou extinguir direitos. É o vínculo obrigacional existente entre duas partes, em que uma deve prestação à outra e esta, em contrapartida, deve à primeira uma contraprestação.

Segundo André Luiz Santa Cruz Ramos, “No campo obrigacional, entretanto, a situação parece ser um pouco distinta, submetendo-se os contratos cíveis e empresariais a uma mesma disciplina geral, constante do Código Civil de 2002. [...] Assim, portanto, atualmente tanto os contratos cíveis quanto os contratos empresariais regem-se pelas mesmas regras gerais, dispostas basicamente no Título V, do Livro I, da Parte Especial, que vai do art. 421 ao 480.”

Façamo-nos uma pergunta, portanto: *qual a distinção entre os contratos civis e empresariais, portanto?*

Nesse sentido, convém apontarmos que a doutrina entende estar a distinção entre ambos na evolução dos contratos empresariais, não somente nas partes que o celebram, vez que, por óbvio, serão celebrados por empresários naturalmente simétricos, diferentemente do que pode ocorrer nos contratos civis.

É notável que os contratos empresariais devem ser submetidos a regras específicas, visto não se identificarem no todo com os contratos civis. À título de exemplo, podemos citar o REsp 936.741/GO, quando afirma que “Contratos empresariais não devem ser tratados da mesma forma que contratos cíveis em geral ou contratos de consumo. Nestes admite-se o dirigismo contratual. Naqueles devem prevalecer os princípios da autonomia da vontade e da força obrigatória das avenças.”

2. Características

Aqui, explicaremos a partir de quais elementos se diferenciam os contratos empresariais dos contratos civis. Entende-se, como dito anteriormente, que os

contratos empresariais apresentam evolução diversa da qual foram submetidos os contratos civis.

Portanto, são as características pelas quais se destacam os contratos aqui estudados: (a) **dinamismo**; (b) **informalidade**; e (c) **uniformização**.

2.1. **Dinamismo**

Em razão da globalização, as atividades empresariais devem adotar instrumentos que as permitam acompanhar a velocidade delas exigida. Nesse sentido é o dinamismo dos contratos empresariais. Cabe informar, inclusive, ser possível a adoção de novos instrumentos sem que seja necessário a alteração legal que deles dispõem.

2.2. **Informalidade**

Ainda em razão da globalização e do dinamismo, os contratos empresariais exigem uma maior agilidade. Para tanto, rumou-se a uma natureza mais informal, isto é, menos burocrática, não tão apegada aos ditames legais. É por esse motivo, reiteramos, que se fazem possíveis as alterações sem que sejam necessárias mudanças quanto à sua disposição legal.

2.3. **Uniformização**

Com a facilidade de comunicação global, aumentou a demanda de interação entre os diferentes polos comerciais/empresariais. Por isso, vê-se uma constante *uniformização*, isto é, uma constante *adequação* dos contratos empresariais aos costumes e ditames negociais internacionais.

3. **Princípios Civis-Constitucionais**

Como já visto quando do estudo da *Teoria Geral dos Contratos*, expliquemos novamente os princípios civis-constitucionais segundo os quais os contratos são regidos, quais sejam: (a) **Princípio da Autonomia da Vontade**; (b) **Princípio do Consensualismo**; (c) **Princípio da Relatividade**; (d) **Princípio da Obrigatoriedade**; (e) **Princípio da Revisão Contratual**; (f) **Princípio da Supremacia da Ordem Pública**; (g) **Princípio da Boa-Fé**; (h) **Princípio da Função Social do Contrato**.

3.1. **Princípio da Autonomia da Vontade**

Segundo disposição do Código Civil, “A liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato” (CC: art. 421), bem como “É lícito às partes estipular contratos atípicos, observadas as normas gerais.” (CC: art. 425).

Sendo fruto dos *Direitos de 1ª Dimensão*, o *Princípio da Autonomia da Vontade* tem como objetivo garantir que os indivíduos possam, sem a intervenção do Estado, firmar contratos de qualquer natureza, desde que lícitos, ainda que não previstos em dispositivos legais. Nesse sentido, afirma Carlos Roberto Gonçalves que o contrato

“resulta de um acordo de vontades não regulado no ordenamento jurídico, mas gerado pelas necessidades e interesse das partes.”

Convém informar, porém, que tal princípio não é absoluto. Por óbvio, encontra barreira diante da moral, dos bons costumes e da liberdade dos demais indivíduos.

3.2. Princípio do Consensualismo

Este princípio defende que, via de regra, para que o contrato esteja de fato firmado basta o simples consenso entre as partes.

Conforme diz Nehemias Domingos de Melo, “Por esse princípio, o contrato se aperfeiçoa pelo encontro de vontades concordantes, sem a necessidade de nenhum formalismo. Assim, o papel no qual se fará constar as diversas cláusulas é tão somente o instrumento que servirá de prova do que foi acordado pelas partes, porque, a rigor, o contrato já estava realizado quando as partes acordaram sobre o objeto do pacto.”

Novamente, há exceções. Não se enquadram a tal princípio os contratos de comodato (empréstimo gratuito de bem infungível), mútuo (empréstimo gratuito ou oneroso de bem fungível), depósito (contrato de guarda ou custódia de determinado bem, podendo ser gratuito ou oneroso) ou transferência de propriedade de bem móvel ou imóvel, ou seja, não estão incluídos em tal regra os contratos reais, nos quais, para a satisfação da pretensão, é necessária a tradição da coisa objeto do contrato.

3.3. Princípio da Relatividade

Em relação aos terceiros o contrato é, em regra, *res inter alios acta, illis neque nocet neque potest*, isto é, os atos dos contratantes não aproveitam nem prejudicam terceiro. Em outras palavras, os efeitos do contrato somente atingirão aqueles no qual figuram com parte, tratando-se, portanto, de instrumento *inter partes*. Somente se estenderão os efeitos aos sucessores ou herdeiros, salvo quando se tratarem de obrigações personalíssimas.

3.4. Princípio da Obrigatoriedade

Este princípio está intrinsecamente ligado ao Princípio da Autonomia da Vontade, vez que diante do acordo de vontades há a criação de um vínculo obrigatório entre as partes. Tal princípio é representado pelo brocardo *pacta sunt servanda*, cujo significado é “o contrato faz lei entre as partes”.

Subdivide-se em dois elementos, quais sejam: (1) **irretratabilidade**; e (2) **intangibilidade**.

Segundo a *irretratabilidade*, não poderão as partes abnegarem-se dos encargos provindos da pactuação do contrato, extinguindo-o unilateralmente. Da mesma forma, segundo a *intangibilidade*, não poderão as partes renunciarem ou

alterar o conteúdo do contrato sem que, antes, haja a expressa anuência da parte contrária.

Convém informar, porém, que este princípio não é absoluto. Excepcionalmente, segundo o *Princípio da Revisão dos Contratos ou da Onerosidade Excessiva* (posteriormente estudado), é possível que, diante de desequilíbrio quanto à função social, proibidade ou boa-fé, haja a revisão do contrato, equilibrando-o novamente.

3.5. Princípio da Revisão

Como dito anteriormente, diante da alteração do contrato no que tange às condições equânimes das partes, providas de fato *extraordinário e imprevisível*, é possível que haja a revisão do mesmo, reequilibrando-o.

Tal princípio tem fundamento no brocardo *contractus qui habent tractum successivum et dependentiam de futuro, rebus sic stantibus intelliguntur*, isto é, os contratos que têm trato sucessivo ou a termo ficam subordinados, a todo tempo, ao mesmo estado de subsistência das coisas. Portanto, diante de alteração, convém que sejam revistos, retornando ao *status quo*.

3.6. Princípio da Supremacia da Ordem Pública

Conforme dispõe o art. 2.035 do Código Civil, “Nenhuma convenção prevalecerá se contrariar preceitos de ordem pública, tais como os estabelecidos por este Código para assegurar a função social da propriedade e dos contratos.”

Segundo o Dicionário Jurídico Acquaviva, *ordem pública* é o “Conjunto de preceitos morais acatados pela sociedade em cada momento histórico. A expressão é empregada, por via de regra, para denominar a moralidade sexual. Todavia, em sentido genérico, refere-se, mais propriamente, à honestidade, ao recato, à dignidade e decoro social. As legislações de todas as épocas tutelam, em maior ou menor grau, os bons costumes, protegendo os valores morais da sociedade.”

Este princípio tem como objetivo, portanto, evitar que os contratos extrapolem tal conceito, prevalecendo, portanto, o *interesse coletivo* ante ao *individual*.

3.7. Princípio da Boa-Fé

Segundo disposição dos arts. 133 e 422 do Código Civil, “Os negócios jurídicos devem ser impetrados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração” e “Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios da proibidade e boa-fé.”

Convém destacar que os artigos acima contemplados preveem o respeito à *boa-fé lato sensu*, isto é, abrangendo tanto a *boa-fé objetiva*, quanto a *subjetiva*. A primeira se refere à concepção ética, no sentido de agir de fato com boa-fé, nos

moldes da lei; a segunda, porém, tem caráter psicológico/moral, no sentido de acreditar ou crer que se está agindo corretamente, conforme o direito.

Como sabemos, contudo, não baste que o indivíduo aja segundo seus entendimentos, devendo de fato estar agindo corretamente.

Por fim, Paulo Tartuce afirma que a boa-fé objetiva é formada pela boa-fé subjetiva em complemento à probidade, isto é, à lealdade, à honestidade. Portanto:

Boa-fé objetiva = Boa-fé subjetiva + Probidade

3.8. Princípio da Função Social do Contrato

Como já destacado anteriormente, dispõe o art. 421 do Código Civil de que “A liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato.”

Conforme digo no artigo intitulado *Princípios Cívico-Constitucionais Contratuais*, é possível dizer que a liberdade ou autonomia contratual está vigiada pelo Estado, que impõe ao contrato a função social, isto é, impõe que haja equilíbrio entre as partes. Nesse sentido, é ideal que se atinja a supressão da onerosidade excessiva, do desequilíbrio entre as partes, da vantagem extrema para um ou outro contratante, atos unilaterais, enriquecimento sem causa etc., objetivando, logo, a prevalência da equidade, razoabilidade e bom senso.

Cumpra a sua função social, portanto, quando preserva a equidade entre os contratantes, não acarretando em prejuízos aos direitos ou interesses, difusos ou coletivos, de titularidade de terceiros.

4. Requisitos de Validade

É necessário que se observem determinados elementos para que o contrato seja considerado válido. Sendo eles: (a) **capacidade das partes**; (b) **objeto lícito**; (c) **forma prescrita em lei**; (d) **consentimento recíproco**.

4.1. Capacidade das Partes

De proêmio, convém declararmos que o contrato somente será válido, vez que os contratantes tenham capacidade para tanto. Desta forma, ainda que absolutamente incapazes, será válido quando representados; por outro lado, se relativamente incapazes, será válido quando assistidos.

Nesse sentido são os arts. 166, I, e 171, I, do Código Civil, cujo teor expressa: “É nulo o negócio jurídico quando: I – celebrado por pessoa absolutamente incapaz” e “Além dos casos expressamente declarados na lei, é anulável o negócio jurídico: I – por incapacidade relativa do agente.”

4.2. Objeto Lícito, Possível, Determinado ou Determinável

Afirma o art. 166, II, do Código Civil: “É nulo o negócio jurídico quando: II – for lícito, impossível ou indeterminável o seu objeto.”

Entende-se por *lícito* o objeto que não contraria preceito contido em disposição legal.

Entende-se por *possível* o objeto cuja realização não seja barrada por empecilhos naturais, físicos ou jurídicos, sendo a sua execução, portanto, alcançada por qualquer das partes contratantes.

Por fim, entende-se por *determinado* o objeto cuja *qualidade, quantidade e espécie* são identificados. Por outro lado, *determinável* é o objeto cuja *espécie e quantidade* são expostos.

4.3. Forma Prescrita em Lei

Para que o contrato seja válido, é necessário que respeite a forma anteriormente prevista em lei, se houver.

Contudo, existem contratos cuja forma não está prevista em lei (*contratos não solenes*). Nesse caso, poderá ser firmado de qualquer forma.

4.4. Consentimento Recíproco

Trata-se da total concordância das partes contratantes em relação aos elementos do contrato – *animus contrahendae obligationis*. Da mesma forma, é necessário que a declaração de vontade seja *legítima e espontânea*.

Havendo declaração de vontade com existência de vícios de consentimento, quais sejam, o dolo, a coação, o estado de perigo e a lesão, considerar-se-á o contrato anulável. Não se confundem com a *fraude contra credores* e a *simulação*. Nesses casos, tratando-se de vícios sociais, há a nulidade do contrato.

Nesse sentido são os arts. 167 e 171, II, do Código Civil: “É nulo o negócio jurídico simulado, mas subsistirá o que se dissimulou, se válido for na substância e na forma” e “Além dos casos expressamente declarados na lei, é anulável o negócio jurídico: II – por vício resultante de erro, dolo, coação, estado de perigo, lesão ou fraude contra credores.”

5. Classificação dos Contratos

Dividiremos os contratos em oito classificações, quais sejam:

5.1. Quanto os Efeitos:

i. **Unilaterais:** geram obrigações para apenas uma das partes. Ex.: doação simples;

ii. **Bilaterais ou Sinalagmáticos:** geram obrigações para ambos os contratantes. Ex.: compra e venda em que cabe a uma das partes o pagamento do preço e à outra a entrega da mercadoria;

iii. **Gratuitos:** apenas uma das partes auferir vantagens. Trata-se de contrato, porque há a necessidade de aceitação por parte de quem recebe o bem. Ex.: doação ou comodato;

iv. **Oneroso:** ambos os contratantes terão vantagens, mas também terão sacrifícios. Nesse caso, poderão ser:

- **Comutativos:** as prestações já são antevistas pelas partes; ou
- **Aleatórios:** as partes não sabem de antemão as prestações que vão assumir.

5.2. Quanto à Formação:

i. **Paritários:** contrato formado pelo acordo de vontades que livremente estipulam suas condições. Ex.: mandato;

ii. **Adesão:** uma das partes adere à modelo contratual previamente estabelecido pela outra parte (ou o contratante adere por inteiro ou não há negócio). Ex.: contrato de transporte;

iii. **Contratos tipo/de massa/formulário:** aproxima-se do contrato de adesão, porque suas cláusulas já foram preconcebidas por uma das partes. No entanto, são diferentes, pois nos contratos de massa há necessariamente desigualdade econômica entre os contratantes. Ex.: contrato bancário.

5.3. Quanto ao Momento de Execução:

i. **Execução instantânea:** são aqueles que se exaurem em um só ato, sendo cumpridos imediatamente após a sua celebração. Ex.: compra e venda à vista;

ii. **Execução diferida:** também se exaurem em um só ato, mas em momento futuro, diverso daquele em que o contrato se formou. Ex.: compra e venda com entrega de mercadoria a prazo;

iii. **Trato sucessivo:** são os que se cumprem por atos reiterados. Ex.: contrato de vigilância e limpeza.

5.4. Quanto ao Agente:

i. **Personalíssimo:** firmados em razão de características especiais de um dos contratantes. Ex.: contrato de um show específico;

ii. **Impessoais:** são aqueles em que as características especiais são indiferentes à execução. Ex.: pintura das paredes de uma casa.

5.5. Quanto ao Modo Por Quê Existem:

i. **Principais:** existem por si só, independentemente de qualquer outra avença. Ex.: contrato de locação;

ii. **Acessórios ou Adjetos:** estão subordinados à existência de um contrato principal. Ex.: fiança em relação à locação.

5.6. Quanto à Forma:

- i. **Solene ou Formal:** devem obedecer a uma forma prescrita na lei para que sejam válidos. Ex.: emissão da apólice no seguro;
- ii. **Não solene:** são aqueles livres, de acordo com o consenso das partes, podendo ser oral, escrito, por instrumento público ou particular.

5.7. Quanto ao Objeto:

- i. **Preliminares:** são aqueles cujo objeto é a celebração de um contrato definitivo. Ex.: compromisso de compra e venda;
- ii. **Definitivos:** são os contratos finais, resultantes da negociação entre as partes. Ex.: contrato de compra e venda.

5.8. Quanto à Designação:

- i. **Nominados ou Típicos:** a lei traz regramento/designação própria. Ex.: comodato ou locação;
- ii. **Inominados ou Atípicos:** não têm disciplina em lei, sendo decorrente da criação das partes. Nesse sentido é o art. 425 do Código Civil, quando afirma que: “É lícito às partes estipular contratos atípicos, observadas as normas gerais.”
- iii. **Mistos:** criado pela combinação de um contrato típico com cláusulas criadas pelas partes;
- iv. **Coligados ou Interligados:** resultantes da interligação de vários contratos típicos.

6. Da Extinção dos Contratos

São duas as formas de extinção dos contratos, quais sejam: (1) **extinção normal** e (2) **extinção anormal**.

6.1. Extinção normal

Entende-se por **extinção normal** aquela na qual o contrato é concluído com o **pagamento direto** ou **pagamento indireto** (novação, consignação em pagamento, sub-rogação, dação em pagamento, imputação, compensação, confusão, remissão), isto é, extingue-se o contrato em decorrência do cumprimento da prestação objeto do mesmo.

6.2. Extinção anormal

Por outro lado, dá-se por **extinção anormal** o fim do contrato que decorra de: (1) **nulidade/anulabilidade**; (2) **direito de arrependimento**; (3) **resolução**; (4) **resilição**; (5) **rescisão**; ou (6) **morte de um dos contratantes**.

6.2.1. Nulidade/Anulabilidade

Segundo disposição do art. 166 do Código Civil, “É nulo o negócio jurídico quando: I – celebrado por pessoa absolutamente incapaz; II – for ilícito, impossível ou indeterminável o seu objeto; III – o motivo determinante, comum a ambas as

partes, for ilícito; **IV** – não revestir a forma prescrita em lei; **V** – for preterida alguma solenidade que a lei considere essencial para a sua validade; **VI** – tiver por objeto fraudar lei imperativa; **VII** – a lei taxativamente o declarar nulo, ou proibir-lhe a prática, sem cominar sanção.”

Além disso, ainda quanto a nulidade, afirma o *caput* do art. 167 do mesmo diploma legal: “É nulo o negócio jurídico simulado, mas subsistirá o que se dissimulou, se válido for na substância e na forma.”

Quanto à anulabilidade, é a disposição do art. 171 do Código Civil: “Além dos casos expressamente declarados na lei, é anulável o negócio jurídico: **I** – por incapacidade relativa do agente; **II** – por vício resultante de erro, dolo, coação, estado de perigo, lesão ou fraude contra credores.”

6.2.2. Direito de Arrependimento

Trata-se do instituto que, mediante a existência de cláusula específica a respeito, permite que as partes dissolvam o contrato no tempo estipulado, se houver, ou anteriormente à conclusão do contrato. Segundo disposição do art. 420 do Código Civil, “Se no contrato for estipulado arrependimento para qualquer das partes, as arras ou sinal terão função unicamente indenizatória. Neste caso, quem as deu perdê-las-á em benefício da outra parte; e quem as recebeu devolvê-las-á, mais o equivalente. Em ambos os casos não haverá direito a indenização suplementar.”

6.2.3. Resolução

Dá-se pela extinção do contrato mediante a execução de cláusula resolutiva em decorrência do inadimplemento da parte contrária. Nesse sentido é o art. 475 do Código Civil: “A parte lesada pelo inadimplemento pode pedir a resolução do contrato, se não preferir exigir-lhe o cumprimento, cabendo, em qualquer dos casos, indenização por perdas e danos.”

A resolução poderá decorrer de ato *voluntário*, *involuntário* ou *onerosidade excessiva* (acontecimento extraordinário e imprevisível que decorre da teoria da imprevisão).

6.2.4. Resilição

Trata-se da extinção do contrato através da simples vontade das partes, unilateralmente ou bilateralmente. Para tanto, contudo, é necessário que o contrato ainda possua efeitos jurídicos a produzir.

Quando praticado unilateralmente denominar-se-á *resilição unilateral*. Por outro lado, quando da dissolução bilateral entende-se por *resilição bilateral* ou *distrato*.

6.2.5. Rescisão

Apesar de ser comumente utilizado como nomenclatura de todas as espécies de *extinção contratual*, dá-se pela extinção do contrato por conta de vício de consentimento fruto de **lesão** ou **estado de perigo**.

Segundo disposição do art. 156 do Código Civil, “Configura-se o estado de perigo quando alguém, premido da necessidade de salvar-se, ou a pessoa de sua família, de grave dano conhecido pela outra arte, assume obrigação excessivamente onerosa.” De outro modo, é o conteúdo do art. 157 do mesmo código: “Ocorre a lesão quando uma pessoa, sob premente necessidade, ou por inexperiência, se obriga a prestação manifestamente desproporcional ao valor da prestação oposta.”

6.2.6. Morte de um dos contratantes

Quando da morte de um dos contratantes há a extinção do contrato automaticamente.

Capítulo 2 – Das Espécies de Contrato Empresarial

1. Factoring, Fomento ou Faturização

1.1. Conceito

Segundo o Dicionário Jurídico Acquaviva, “... o fomento empresarial é, simplesmente, um contrato de compra e venda, no qual determinada empresa venda a outra o total de seu ativo e passivo, por preço inferior ao da soma das faturas, sendo a diferença a remuneração da empresa compradora.”

Em outras palavras, o *factoring* é o contrato bilateral e oneroso pelo qual uma das partes, denominada faturizadora, presta a outra, faturizada, serviço de administração de crédito, garantindo o pagamento das faturas.”

É, portanto, a relação:



Ocorre que o *faturizado* aceita vender seus produtos a prazo. Contudo, não têm a pretensão de aguardar pelo vencimento dos créditos, cedendo-os, total ou parcialmente, a outra entidade, a *faturizadora*.

1.2. Partes

São três as partes da *faturização*, quais sejam: (1) **comprador**; (2) **faturizado** e (3) **faturizadora**.

Comprador é o indivíduo que realiza a compra a prazo junto ao faturizado.

Faturizado é a empresa que vende seus créditos à faturizadora por meio de pagamento de comissão.

Faturizadora é a empresa que compra os créditos da faturizada, assumindo seus riscos mediante o recebimento de comissão. Convém destacar que há controvérsia acerca da necessidade ou não desta parte constituir *instituição bancária*. Esta discussão é sem sentido, uma vez que o Banco Central não proíbe contratos de faturização por parte de quem não seja instituição financeira, estando a atividade liberada a qualquer sociedade empresária independentemente de autorização.

1.3. Características

Como dito anteriormente, são duas as principais características, quais sejam: (1) **bilateral** e (2) **oneroso**.

a) **Bilateral:** entende-se por bilateral, pois incumbe a ambas as partes prestações recíprocas;

b) **Oneroso:** é oneroso, visto que as duas partes possuem vantagens quanto ao contrato.

Por fim, convém mencionar que se trata de contrato *atípico*, visto não possuir legislação própria.

Nesse caso, utilizar-se-á a legislação referente à *cessão de crédito* (arts. 286 a 298 do Código Civil).

É a disposição do art. 286 supracitado: “O credor pode ceder o seu crédito, se a isso não se opuser a natureza da obrigação, a lei, ou a convenção com o devedor; a cláusula proibitiva da cessão não poderá ser oposta ao cessionário de boa-fé, se não constar do instrumento da obrigação.”

1.4. **Factoring ≠ Operação Bancária (Desconto Mercantil)**

Segundo o Dicionário Jurídico Acquaviva, “Tal forma de aquisição [factoring] não se confunde com uma operação bancária, pois enquanto esta pressupõe a cláusula *pro solvendo*, vale dizer, a empresa tomadora do empréstimo (no caso, mútuo) responde pela dívida se os títulos descontados não forem pagos, o fomento empresarial pressupõe a cláusula *pro soluto*, pela qual o adquirente assume total responsabilidade pelos títulos adquiridos.”

No *factoring*, portanto, a *faturizadora* assume os riscos do inadimplemento de determinados títulos comprados da *faturizada*. Na operação bancária, como dito anteriormente, caso haja inadimplemento de qualquer dos títulos financiados pelo banco, há a devida cobrança à empresa que os vendeu, ou seja, no *desconto mercantil* há o *direito de regresso* da instituição financeira em relação à empresa cedida.

Contudo, diferentemente do banco, o serviço da *faturizadora* é prestado mediante pagamento de comissão que, como veremos a seguir, variará de acordo com a espécie de *factoring*.

1.5. **Espécies**

São duas as espécies de fomento, quais sejam: (1) **factoring convencional** e (2) **factoring maturity**.

1.5.1. **Factoring convencional**

O pagamento pelos títulos é feito antecipadamente pela *faturizadora*. Nesse caso, há um maior risco para esta em decorrência da antecipação dos valores os quais poderá não receber por meio dos títulos, ocasião por quê a comissão é de maior valor.

1.5.2. **Factoring maturity**

Nesse caso, o faturizador somente pagará os títulos quando do vencimento. Aqui, caberá ao faturizador a realização da cobrança dos títulos nos respectivos

vencimentos. Nota-se que há menor risco assumido. Por esse motivo, a comissão tende a se mostrar amena.

1.6. Das normas da cessão de crédito

Como dito anteriormente, o contrato de *factoring* rege-se pelos artigos que dispõem sobre a *cessão de crédito*, identificados no Código Civil pelos arts. 286 a 298.

Em decorrência disso, são as regras segundo as quais este contrato será estabelecido:

a) Art. 295:

“Na cessão por título oneroso, o cedente, ainda que não se responsabilize, fica responsável ao cessionário pela existência do crédito ao tempo em que lhe cedeu; a mesma responsabilidade lhe cabe nas cessões por título gratuito, se tiver precedido de má-fé.”

Nesse sentido, caberá ao *faturizado* a responsabilidade acerca da existência do crédito, não lhe cabendo, contudo, a responsabilidade pelo inadimplemento da prestação, ou seja, não é de sua incumbência a garantia da *solvência* do devedor.

Devido à responsabilidade do *faturizado*, é direito do *faturizador*, diante da *inexistência* do crédito, receber o *ressarcimento* quanto ao valor dos créditos a ele prometidos.

b) Art. 290:

“A cessão do crédito não tem eficácia em relação ao devedor, senão quando a este notificada; mas por notificado se tem o devedor que, em escrito público ou particular, se declarou ciente da cessão feita.”

Logo, somente terá efeito a cessão diante da notificação do devedor, haja vista que só assim ele terá ciência da transferência do crédito, conhecendo a quem deverá realizar o pagamento.

É importante frisar, contudo, que há divergência doutrinária quanto ao dever de notificação, isto é, não há disposição no sentido de indicar se tal encargo é de responsabilidade do *faturizado* ou *faturizador*. Segundo a maioria da doutrina esta obrigação é do *faturizador*.

c) Art. 292:

“Fica desobrigado o devedor que, antes de ter conhecimento da cessão, paga ao credor primitivo, ou que, no caso de mais de uma cessão notificada, paga ao cessionário que lhe apresenta, com o título de cessão, o da obrigação cedida; quando o crédito constar de escritura pública, prevalecerá a prioridade da notificação.”

Portanto, ficará desobrigado o devedor que, não tendo ciência da transferência do crédito, realiza o pagamento ao credor originário (cedido) ao invés de fazê-lo ao cessionário.

1.7. Prestações e contraprestações

De acordo com aquilo que já mencionamos, convém que elenquemos quais são as obrigações e deveres de cada uma das partes.

1.7.1. Obrigações da faturizadora

São três as principais obrigações:

- a) Gerenciar e cobrar os créditos cedidos pelo faturizado;**
- b) Antecipar o crédito, quando do *factoring* convencional, ou, diante de *factoring maturity*, pagar o valor quando do vencimento;**
- c) Assumir os riscos e as perdas pelo inadimplemento do terceiro devedor.**

1.7.2. Direitos da faturizadora

São três, igualmente:

- a) Recusar, no todo ou em parte, os títulos apresentados pelo faturizado;**
- b) Receber as comissões devidas pelo faturizado;**
- c) Cobrar o terceiro devedor em caso de inadimplência.**

1.7.3. Obrigações da faturizada

São duas as obrigações da *faturizada*:

- a) Pagar as comissões devidas ao faturizador;**
- b) Fornecer a este todas as informações necessárias a respeito dos créditos, bem como dos respectivos devedores para que a faturizadora possa aprovar ou recusar a cessão.**

2. Contrato de Concessão Mercantil/Comercial

2.1. Conceito

Trata-se de contrato no qual determinado empresário, intitulado *cessionário*, se obriga a comercializar, com ou sem exclusividade, com ou sem cláusula de territorialidade, veículos automotores terrestres fabricados por outro empresário, denominado *concedente*.

Nesse sentido é o art. 1º da Lei 6.729/79: “A distribuição de veículos automotores, de via terrestre, efetivar-se-á através de concessão comercial entre produtores e distribuidores disciplinada por esta Lei e, no que não a contrariem, pelas convenções nela previstas e disposições contratuais.”

2.2. Legislação

Como exposto acima, tal modalidade contratual é prevista pela Lei nº 6.729 de 1979.

2.3. Objeto

Ainda segundo a disposição do art. 1º acima referido, trata-se de contrato que possui como objeto a concessão para comercialização de veículos automotores terrestres.

É a disposição do art. 3º, *caput*, da Lei 6.729/79: “Constitui objeto de concessão: **I** – a comercialização de veículos automotores, implementos e componentes fabricados ou fornecidos pelo produtos; **II** – a prestação de assistência técnica a esses produtos, inclusive quanto ao seu atendimento ou revisão; **III** – o uso gratuito de marca do concedente, como identificação.”

Nesse sentido é o teor do art. 2º, III, IV, e V, da Lei 6.729/79: “Consideram-se: [...] **III** – veículo automotor, de via terrestre, o automóvel, caminhão, ônibus, trator, motocicleta e similares; **IV** – implemento, a máquina ou petrecho que se acopla o veículo automotor, na interação de suas finalidades; **V** – componente, a peça ou conjunto integrante do veículo automotor ou implemento de série”

Por fim, cabe mencionar que a comercialização de qualquer outro objeto não fará referência ao contrato de concessão, mas de *distribuição*.

2.4. Cláusulas essenciais

Conforme nos informa o conceito, há duas condições pelas quais o contrato pode se firmar. Tais condições serão dispostas através de cláusulas, quais sejam:

2.4.1. Cláusula de territorialidade

Caberá ao concedente respeitar a área comercial de seus concessionários, nela não podendo incluir novos vendedores. Ou seja, é reservado ao concessionário uma área exclusiva na qual somente ele poderá comercializar os produtos do concedente.

2.4.2. Cláusula de exclusividade

Diante do contrato de concessão comercial/mercantil, não é possível que o concessionário venha a comercializar produtos diversos daqueles fabricados pelo concedente.

Importante frisar, porém, que não são incluídos na *cláusula de exclusividade* os *acessórios*, os quais poderão ser comercializados livremente pelo concessionário sem que haja qualquer atrito com o concedente.

Nesse sentido é o art. 4º da referida lei: “Constitui direito do concessionário também a comercialização de: **I** – implementos e componentes novos produzidos ou fornecidos por terceiros, respeitada, quanto aos componentes, a disposição do art. 8º; **II** – mercadorias de qualquer natureza que se destinem a veículo automotor, implemento ou à atividade de concessão; **III** – veículos automotores e implementos usados de qualquer marca. **Parágrafo único.** Poderá o concessionário ainda comercializar outros bens e prestar outros serviços, compatíveis com a concessão.”

Continua o art. 8º: “Integra a concessão o índice de fidelidade de compra de componentes dos veículos automotores que dela faz parte, podendo a convenção de marca estabelecer percentuais de aquisição obrigatória pelos concessionários. **Parágrafo único.** Não estão sujeitas ao índice de fidelidade de compra ao concedente as aquisições que o concessionário fizer: **a)** de acessórios para veículos automotores; **b)** de implementos de qualquer natureza e máquinas agrícolas.”

2.5. Duração do contrato

Segundo o art. 21 da Lei referida: “A concessão comercial entre produtor e distribuidor de veículos automotores será de prazo indeterminado e somente cessará nos termos desta Lei. **Parágrafo único.** O contrato poderá ser inicialmente ajustado por prazo determinado, não inferior a cinco anos, e se tornará automaticamente de prazo indeterminado se nenhuma das partes manifestar à outra a intenção de não prorrogá-lo, antes de cento e oitenta dias do seu termo final e mediante notificação por escrito devidamente comprovada.”

Portanto, em regra, o contrato de concessão comercial será de prazo indeterminado. Contudo, é possível que as partes ajustem determinação de prazo, não podendo ser inferior a cinco anos.

Findado o prazo e não havendo qualquer disposição das partes no sentido de encerrá-lo, prorrogar-se-á, automaticamente, por prazo indeterminado.

Diante da intenção de cessão do contrato, deverá a parte interessada manifestar-se mediante notificação por escrito, apresentando-a à parte contrária 180 dias antes do transcurso do prazo estabelecido.

2.6. Valor do produto

Conforme adita o art. 13, *caput*, da Lei 6.729/79: “É livre o preço de venda do concessionário ao consumidor, relativamente aos bens e serviços objeto da concessão dela decorrentes.” Contudo, “Cabe ao concedente fixar o preço da venda aos concessionários, preservando sua uniformidade e condições de pagamento para toda a rede de distribuição” (§2º).

2.7. Obrigações do concedente (produtor)

São três as obrigações do concedente, quais sejam:

- a) **Permitir, gratuitamente, o uso de suas marcas pelo concessionário;**
- b) **Vender ao concessionário os veículos de sua fabricação, na quantidade prevista em cota fixada de acordo com a estimativa de produção do mercado interno e a capacidade empresarial, desempenho e potencial de vendas do concessionário:**

Nesse sentido são os arts. 9º e 10 da Lei 6.729/79:

Art. 9º da Lei 6.729/79. Os pedidos do concessionário e os fornecimentos do concedente deverão corresponder à quota de veículos automotores e enquadrar-se no índice de fidelidade de componentes.

§1º. Os fornecimentos do concedente se circunscreverão a pedidos formulados por escrito e respeitarão os limites mencionados no art. 10, §§ 1º e 2º.

§2º. O concedente deverá atender ao pedido no prazo fixado e, se não o fizer, poderá o concessionário cancelá-lo.

§3º. Se o concedente não atender os pedidos de componentes, o concessionário ficará desobrigado do índice de fidelidade a que se refere o art. 8º, na proporção do desatendimento verificado.

Art. 10 da Lei 6.729/79. O concedente poderá exigir do concessionário a manutenção de estoque proporcional à rotatividade dos produtos novos, objeto da concessão, e adequação à natureza dos clientes do estabelecimento, respeitados os limites prescritos nos §§ 1º e 2º seguintes.

§1º. É facultado ao concessionário limitar seu estoque:

a) de veículos automotores em geral a sessenta e cinco por cento e de caminhões em particular a trinta por cento da atribuição mensal das respectivas quotas anuais por produto diferenciado, ressalvado o disposto na alínea b seguinte;

b) de tratores, a quatro por cento da quota anual de cada produto diferenciado;

c) de implementos, a cinco por cento do valor das respectivas vendas que houver efetuado nos últimos doze meses;

d) de componentes, o valor que não ultrapasse o preço pelo qual adquiriu aqueles que vendeu a varejo nos últimos três meses.

§2º. Para efeito dos limites previstos no parágrafo anterior, em suas alíneas a e b, a cada seis meses será comparada a quota com a realidade do mercado do concessionário, segundo a comercialização por este efetuada, reduzindo-se os referidos limites na proporção de eventual diferença a menor das vendas em relação às atribuições mensais, consoante os critérios estipulados entre produtos e sua rede de distribuição.

§3º. O concedente reparará o concessionário do valor do estoque de componentes que alterar ou deixar de fornecer, mediante sua recompra por preço atualizado à rede de distribuição ou substituição pelo sucedâneo ou por outros indicados pelo concessionário, devendo a reparação dar-se em um ano da ocorrência do fato.

c) Observar, na definição da área ocupacional de cada concessionária, distâncias mínimas segundo o critério de potencial de mercado:

É o teor do art. 5º, *caput*, da referida lei:

“São inerentes à concessão: I – área operacional de responsabilidade do concessionário para o exercício de suas atividades; II – distâncias mínimas entre estabelecimentos de concessionários da mesma rede, fixadas segundo critérios de potencial de mercado.”

2.8. Obrigações do concessionário (distribuidor)

São três as obrigações:

- a) Respeitar a cláusula de exclusividade, se houver;
- b) Comprar do concedente os veículos na quantidade prevista na cota respectiva, sendo-lhe facultado limitar o seu estoque (vide §1º do art. 10 supracitado);
- c) Organizar-se, empresarialmente, de forma a atender os padrões determinados pelo concedente, para a comercialização dos veículos e para a assistência técnica dos consumidores.

3. Arrendamento Mercantil ou *Leasing*

3.1. Conceito

Segundo o Dicionário Jurídico Acquaviva: “Consiste, tal contrato, uma espécie do gênero locação, desenvolvendo-se assim: uma pessoa jurídica necessita de determinado equipamento ou veículo de transporte, mas não quer ou não pode adquiri-lo para evitar sua descapitalização. Contrata, então, com uma instituição financeira (arrendatário), a título de locação por um prazo determinado. Transcorrido este, o arrendatário devolverá o equipamento. Na prática não é o que ocorre, pois o arrendatário opta pela renovação do contrato ou, quase sempre, pela aquisição do bem por um preço residual estipulado quando da celebração do negócio.”

De forma simplificada, trata-se de operação na qual o arrendador cede ao arrendatário a posse de determinado bem por prazo certo. Após o decurso do prazo, o arrendatário poderá renovar o vínculo, devolver o bem ou adquiri-lo em definitivo.

Nesse caso, quando da devolução do bem ou renovação do contrato ao final do prazo, considerar-se-ão as parcelas pagas como se alugueis fossem. Diante da compra, contudo, considerar-se-ão as prestações como se fossem um financiamento, sendo abatido no valor final pago. Ou seja, diante da compra serão abatidos os valores já pagos, devendo o arrendatário pagar ao arrendador o valor *residual*.

3.2. Legislação

Em geral, não há legislação que o disponha. Contudo, cabe informar que a Lei 6.099/83 regula-o para *fins fiscais*. Ainda assim, segundo disposição do parágrafo único do art. 1º, define: “Considera-se arrendamento mercantil, para os efeitos desta Lei, o negócio jurídico realizado entre pessoa jurídica, na qualidade de arrendadora, e pessoa física ou jurídica, na qualidade de arrendatária, e que tenha por objeto o

arrendamento de bens adquiridos pela arrendadora, segundo especificações da arrendatária e para o uso próprio desta.”

3.3. Espécies

São três as espécies de *arrendamento mercantil*, quais sejam: (1) **arrendamento/leasing financeiro**; (2) **arrendamento/leasing operacional**; (3) **arrendamento/leasing back ou de retorno**.

3.3.1. Arrendamento/leasing financeiro

3.3.1.1. Conceito

Também conhecido como arrendamento *puro* ou *tradicional*, é a operação na qual uma instituição financeira, a pedido do interessado, adquire em seu próprio nome um determinado bem e, **simultaneamente**, contrata o seu arrendamento com cláusula de opção de compra por um *valor residual garantido* (VRG).

Nesses casos, portanto, estarão presentes os seguintes elementos: (1) **locação**; (2) **promessa de venda** e (3) **opção de compra**, simultaneamente.

3.3.1.2. Características

Nessa espécie de arrendamento, (1) o objeto será especificado pelo arrendatário, (2) as contraprestações visarão recuperar o investimento feito pelo arrendador, além de lhe dar algum retorno financeiro, como se aluguéis fossem; (3) os custos de manutenção da coisa serão de responsabilidade do arrendatário; (4) o *valor residual garantido* (VRG) será, em regra, inferior ao preço praticado no mercado ao tempo da assinatura do contrato, incentivando o arrendatário a adquiri-lo ao final do mesmo.

3.3.1.3. Requisitos

São cinco os requisitos do contrato de arrendamento financeiro, quais sejam:

- a) O arrendador será, obrigatoriamente, uma instituição financeira;
- b) É necessário que haja prazo mínimo do contrato, sendo:
 - i. Dois anos, se a vida útil do bem for de até cinco anos;
 - ii. Três anos, se a vida útil do bem for superior a cinco anos.
- c) As contraprestações periódicas pagas pelo arrendatário pelo uso do bem não poderão exceder ao intervalo superior a seis meses, ou seja, é necessário que sejam, no mínimo, duas prestações por ano;
- d) Segundo designação da Súmula nº 293 do Superior Tribunal de Justiça: “A cobrança antecipada do valor residual garantido (VRG) não descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil.”
- e) Em se tratando de juros moratórios, a multa por atraso no pagamento das prestações não poderá exceder 2% do valor da prestação. Nesse sentido é o art. 52, §1º, do Código de Defesa do Consumidor. Contudo, convém informar que a aplicação dessa disposição ao arrendamento mercantil é ponto controverso na doutrina.

3.3.2. Arrendamento/*leasing* operacional

Trata-se do arrendamento no qual o arrendador, além de disponibilizar o uso do bem de sua propriedade ao arrendatário, deve prestar-lhe serviços de manutenção e assistência técnica. Neste, diferente do anteriormente estudado, é possível que o arrendatário devolva o bem a qualquer tempo.

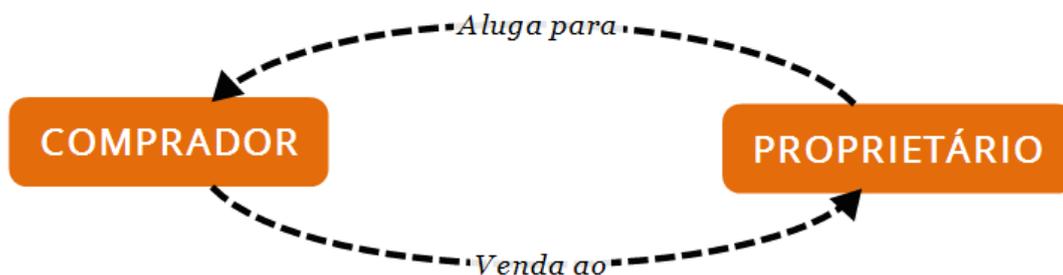
Outro diferencial em relação ao anterior é o fato de que as mensalidades tem por fim o abatimento do preço das manutenções, diante da continuidade do contrato de arrendamento ou diante da extinção do mesmo quando do termo final. Por outro lado, diante da opção de compra o valor residual garantido (VRG) permanecerá pareado ao preço de mercado, não sendo, portanto, valor prefixado.

3.3.3. Arrendamento/*leasing back* ou de retorno

Entende-se por arrendamento de retorno aquele em que o proprietário do bem o vende com o intuito de, em seguida, arrendá-lo para si.

Faz-se isso com o objetivo de dar fluidez ao caixa diante da venda do bem, não se abrindo mão da utilização do mesmo.

É a relação:



4. Alienação Fiduciária em Garantia

4.1. Conceito

Trata-se de espécie do qual é gênero a alienação fiduciária.

Conforme conceitua o Dicionário Jurídico Acquaviva, é o “negócio jurídico pelo qual uma das partes, chamada *fiduciário*, adquire, *em confiança*, a propriedade de um bem móvel, obrigando-se a devolvê-lo quando verificado o acontecimento a que se tenha subordinado tal obrigação, ou lhe seja pedida restituição.”

No mesmo sentido é o art. 66 da Lei 4.728/65: “A alienação fiduciária em garantia transfere ao credor o domínio resolúvel e a posse indireta da coisa móvel alienada, independentemente da tradição efetiva do bem, tornando-se o alienante ou devedor em possuidor direto e depositário com todas as responsabilidades e encargos que lhe incumbem de acordo com a lei civil e penal.”

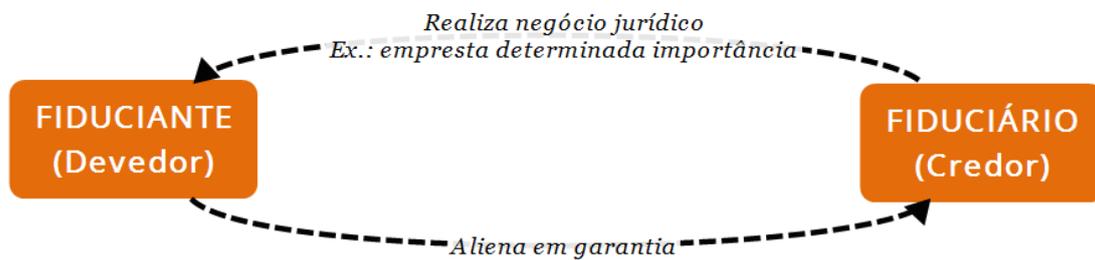
Simplificadamente, o contrato de alienação fiduciária compreende a situação em que determinado indivíduo (fiduciante), tendo como objetivo realizar

determinado negócio jurídico com outro indivíduo (fiduciário), fá-lo, dando determinado bem como garantia de que todas as prestações referentes a esse negócio jurídico serão devidamente executadas. Nesse caso, o fiduciante mantém a posse direta do bem (domínio resolúvel).

Diante da não execução, converte-se a propriedade plena do bem dado em garantia ao fiduciário. Por outro lado, executadas as prestações, converte-se a propriedade plena do bem dado em garantia ao fiduciante.

É de se notar, portanto, que a alienação fiduciária em garantia sempre será relação-meio para que se efetue relação-fim.

É o esquema:



4.2. Legislação

Este contrato tem por disposição o Decreto-Lei nº 911/69, bem como nos arts. 1.361 a 1.368-B do Código Civil.

4.3. Alienação fiduciária em garantia ≠ Arrendamento mercantil

Diferencia-se do arrendamento mercantil no sentido de que nesse, ao final do contrato, deverá o arrendatário, se tiver o intuito de adquirir o bem, pagar quantia referente ao valor residual garantido (VRG). Na alienação fiduciária em garantia isso não ocorre, visto que ao final das prestações a propriedade do bem é automaticamente transferida ao fiduciário.

4.4. Da propriedade do bem

Importante ressaltar que nenhuma das partes possuem a propriedade plena do bem, mas sim relativa. É nesse sentido, vez que o Código Civil dispõe não ser possível que o bem retorne à propriedade do fiduciante quando do inadimplemento. Da mesma forma, não deverá a propriedade permanecer com o credor diretamente.

Tal disposição se dá em decorrência da impossibilidade da existência de qualquer estipulação de *pacto comissório*, no sentido de proibir que o credor fique com a coisa adquirida.

É a disposição do art. 1.365 do Código Civil:

Art. 1.365 do Código Civil. É nula a cláusula que autoriza o proprietário fiduciário a ficar com a coisa alienada em garantia, se a dívida não for paga no vencimento.

Parágrafo único. O devedor pode, com a anuência do credor, dar seu direito eventual à coisa em pagamento da dívida, após o vencimento desta.

4.5. Objetos

Poderão ser objeto deste contrato os bens móveis e imóveis.

Diante dos bens imóveis é necessário que se observem alguns elementos.

Nesse caso, a mora ou inadimplência dá ao fiduciário o direito de extinguir o contrato, exigindo o pagamento das prestações vencidas e vincendas, podendo requerer, inclusive, a busca e apreensão do bem alienado.

Quando o bem for imóvel, conduto, não há o que se falar em busca e apreensão, mas somente em *consolidação* da propriedade em nome do fiduciário. Tal consolidação decorrerá da falta de purgação da mora perante o Registro de Imóveis, pelo devedor regularmente intimado (art. 26 da Lei 9.514/97¹).

4.6. Do inadimplemento

Diante do inadimplemento do fiduciante, ocorrerá a busca e apreensão ou a consolidação, a depender do objeto alienado, devendo-se observar o disposto no art. 1.364 do Código Civil: “Vencida a dívida, e não paga, fica o credor obrigado a vender, judicial ou extrajudicialmente, a coisa a terceiro, e aplicar o preço no pagamento de seu crédito e das despesas de cobrança, e a entregar o saldo, se houver, ao devedor.”

4.7. Da busca a apreensão não cumprida

Quando da busca e apreensão não for encontrado o bem na posse do fiduciante, transformar-se-á tal instituto em ação de depósito ou ação executiva.

¹ **Art. 26 da Lei 9.514/97.** Vencida e não paga, no todo ou em parte, a dívida e constituído em mora o fiduciante, consolidar-se-á, nos termos deste artigo, a propriedade do imóvel em nome do fiduciário.

§1º. Para os fins do disposto neste artigo, o fiduciante, ou seu representante legal ou procurador regularmente constituído, será intimado, a requerimento do fiduciário, pelo oficial do competente Registro de Imóveis, a satisfazer, no prazo de quinze dias, a prestação vencida e as que se vencerem até a data do pagamento, os juros convencionais, as penalidades e os demais encargos contratuais, os encargos legais, inclusive tributos, as contribuições condominiais imputáveis ao imóvel, além das despesas de cobrança e de intimação.

§2º. O contrato definirá o prazo de carência após o qual será expedida a intimação.

§3º. A intimação far-se-á pessoalmente ao fiduciante, ou ao seu representante legal ou ao procurador regularmente constituído, podendo ser promovida, por solicitação do oficial do Registro de Imóveis, por oficial de Registro de Títulos e Documentos da comarca da situação do imóvel ou do domicílio de quem deva recebê-la, ou pelo correio, com aviso de recebimento.

5. Franquia

5.1. Introdução e conceito

Entende-se por franquia o contrato pelo qual o franqueador cede ao franqueado o direito de comercializar produtos ou marcas de sua propriedade, mediante remuneração previamente ajustada, sem que as partes possuam vínculo de subordinação.

Segundo disposição do art. 2º da Lei 8.955/94: “Franquia empresarial é o sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semiexclusiva de produtos ou serviços e, eventualmente, também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócios ou sistema operacional desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício.”

Convém destacarmos ser o contrato de franquia a *conjugação* de outros dois contratos, quais sejam: (1) licenciamento do uso da marca e (2) organização empresarial, tendo em vista que o empresário (franqueador) licencia o uso da marca ao franqueado e presta-lhe serviços de organização empresarial, com ou sem venda de produtos, sem que, contudo, haja qualquer vínculo de subordinação entre as partes, visto que a empresa franqueada possui autonomia jurídica, administrativa e financeira, somente se relacionando ao franqueador quanto ao estipulado em contrato.

Em que pese se tratar de contrato de adesão em que não há subordinação entre as partes, há vantagens para ambos, haja vista que ao franqueador é possibilitado entrar no mercado sem que, para tanto, realize pesquisa minuciosa sobre demanda de produto, pois passará a ter o direito de uso de marca reconhecida e preestabelecida na praça, com a utilização de técnicas de marketing fornecidas e testadas pelo próprio franqueador. Por outro lado, apresenta vantagem ao franqueador na medida em que expande a sua marca, aumentando a sua visibilidade a alcance no mercado.

5.2. Legislação

Apesar da existência da Lei de Franquias (Lei nº 8.955/94), trata-se de contrato atípico. Tal disposição legal somente estipula regras de transparência em relação à situação pré-contratual, sendo omissa, portanto, quanto à parte contratual, de fato.

5.3. Pré-Contrato

A relação entre franqueado e franqueador inicia-se com o interesse em adquirir os direitos sobre o uso da marca do franqueador e o interesse do franqueador em cedê-las.

Existindo este acordo de vontades, deverá o franqueador entregar ao suposto interessado a denominada *Circular de Oferta de Franquia*, a qual, segundo disposição

do art. 3º da Lei das Franquias, deverá apresentar determinados elementos, indicando na franqueador condições gerais do negócio e informações relevantes acerca da franquia em questão.

Havendo interesse, deverá o franqueador entregar ao possível franqueado a *Circular de Oferta da Franquia* em até dez dias anteriormente à assinatura do contrato ou pré-contrato de franquia ou do pagamento de qualquer taxa do franqueado ao franqueador, ensejando o início da relação entre as partes.

Conforme estabelece o parágrafo único do art. 4º da Lei de Franquias: “Na hipótese do não cumprimento do disposto no caput deste artigo, o franqueado poderá arguir a anulabilidade do contrato e exigir devolução de todas as quantias que já houver pago ao franqueador ou a terceiros por ele indicados, a título de taxa de filiação e royalties, devidamente corrigidas, pela variação da remuneração básica dos depósitos de poupança mais perdas e danos.”

Portanto, uma vez que não se entregue a *Circular de Oferta de Franquia* no prazo de dez dias anteriormente à assinatura do contrato ou pré-contrato de franquia ou haja a entrega da *Circular* com informações falsas (art. 7º), poderá o franqueado requerer a anulabilidade do mesmo, pleiteando a devolução das quantias pagas ao franqueador, bem como perdas e danos.

5.4. Contrato

Conforme estipula a própria Lei de Franquias em seu art. 6º: “O contrato de franquia deve ser sempre escrito e assinado na presença de 2 (duas) testemunhas e terá validade independentemente de ser levado a registro perante o cartório ou órgão público.”

Como dito anteriormente, as disposições referentes ao contrato em si não são estipuladas na Lei de Franquias. Por esse motivo, devemos nos socorrer através da doutrina.

Segundo essa fonte do Direito, apesar da não disposição legal, existem cláusulas obrigatórias perante o contrato de franquia, quais sejam: (1) identificação do prazo de duração do contrato e possibilidade de prorrogação; (2) cláusulas referentes ao território de atuação do franqueado; (3) montantes devidos ao mesmo; (4) direito do franqueado em vender o negócio a outro empresário, desde que com a anuência do franqueador; (5) disposições acerca da extinção do contrato.

Em regra, os contratos de franquia variam de acordo com a marca objeto do contrato, caracterizando-se pela modalidade *contrato de adesão*, não impedindo que se alterem conforme o local em que forem estabelecidos, respeitando-se os costumes do local. Convenhamos, não é possível que se estabeleça uma franquia McDonald’s no Brasil, levando-se em consideração a totalidade das diretrizes estabelecidas nos Estados Unidos.

5.5. Obrigações das partes

Ao franqueador são devidos os seguintes elementos:

- a) Permitir que o franqueado utilize a marca;
- b) Prestar serviços de:
 - i. *Engineering* – projeção ou execução do *layout* do estabelecimento;
 - ii. *Management* – ofereça treinamento ao franqueado, seus funcionários, bem como organize, estruture e administre o negócio;
 - iii. *Marketing* – forneça e execute técnicas de publicidade e propaganda à expansão e divulgação da marca, seus produtos e promoções.

Por outro lado, é devido ao franqueado:

- a) Realizar o pagamento de taxa de adesão e percentual do faturamento;
- b) Realizar o pagamento pelos serviços prestados pelo franqueador (acima expostos);
- c) Comprometer-se a oferecer apenas produtos/serviços da marca do franqueador (exclusividade);
- d) Seguir as instruções e preços estabelecidos pelo franqueador.

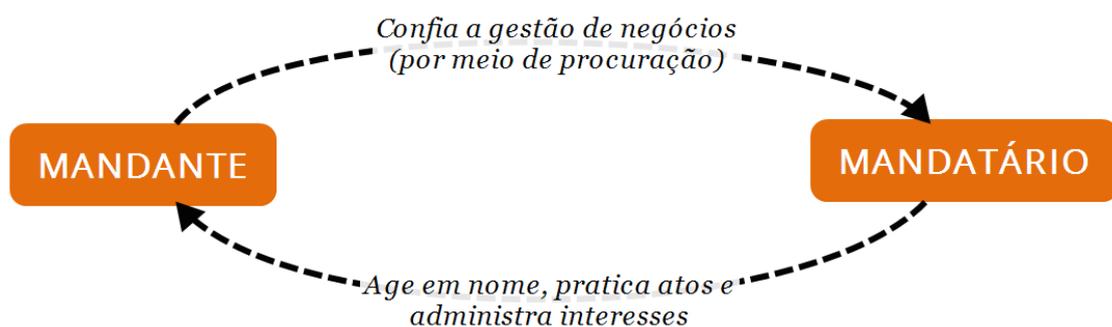
5.6. Extinção

São três os motivos que ensejam a extinção do contrato de franquia:

- a) Término do prazo acordado entre as partes;
- b) Livre acordo entre as partes no sentido de extinguir o contrato;
- c) Descumprimento de cláusula contratual (inadimplemento).

6. Mandato Mercantil

6.1. Conceito



Entende-se por mandato, segundo disposição do Código Civil, o contrato em que determinado indivíduo, denominado mandante, outorga poderes a outro indivíduo, nomeado mandatário, para que este, em nome do primeiro, realize atos ou administre interesses de forma gratuita ou onerosa, por prazo determinado ou não.

Por outro lado, entende-se por mandato mercantil o contrato segundo o qual um empresário, denominado mandante, confia a determinada pessoa, nomeado mandatário, a gestão de negócios, agindo o mandatário em nome do mandante.

Portanto, identifica-se diante da identificação de dois elementos, quais sejam: (1) ser uma das partes empresária e (2) possuir caráter negocial.

Por esse motivo, o contrato de mandato mercantil apresenta como instrumento a procuração *ad negotia*.

Importante ressaltar que o contrato de mandato poderá abranger negócios em geral, não havendo qualquer limitação ao mandatário, bem como é possível que especifique os negócios para o qual tem poderes de gestão. Contudo, em qualquer das hipóteses, não é possível que o mandatário realize ações que exijam poderes especiais para tanto.

6.2. Legislação

Segue os preceitos referentes ao mandato civil, estabelecidos nos arts. 653 a 691 do Código Civil.

6.3. Mandato civil x mandato empresarial

Diferentemente do mandato civil, o mandato empresarial exige que pelo menos uma das partes seja empresária, bem como haja procuração (instrumento do mandato) para que se realize a gestão de negócios, ou seja, apresenta caráter negocial.

Dessa forma, expedido o mandato, a pessoa do mandatário recebe o poder, agindo em nome do mandante e à sua conta.

6.4. Obrigações do mandatário

Antes de elencarmos as obrigações do mandatário, convém que informemos um ponto. Em regra, os negócios praticados pelo mandatário serão de responsabilidade do mandante, ainda que realizados contra os desejos deste. Somente será de responsabilidade do mandatário as ações que excederem os poderes a ele designados, bem como quanto aos prejuízos que causar mediante ação dolosa, culposa ou fraudulenta.

Explicado isso, são as obrigações do mandatário:

a) Agir com a devida diligência quando da execução dos atos constantes no mandato: aqui, deverá agir como se estivesse realizando negócios em seu próprio nome. Convém, portanto, que atue de modo honesto e probo.

Nesse sentido é o art. 667, *caput*, primeira parte, do Código Civil, segundo o qual: “O mandatário é obrigado a aplicar toda sua diligência habitual na execução do mandato...”.

b) Indenizar o mandante acerca dos prejuízos causados por culpa sua por indivíduo por ele subscrito sem que, contudo, haja disposição contratual nesse sentido:

Como visto anteriormente, em regra o mandatário somente se responsabilizará pelos prejuízos que causou mediante ação dolosa, culposa ou fraudulenta. Nesse caso, ainda que aquele ao qual subscreveu tenha agido sem culpa ou dolo, ficará responsável pelos prejuízos por ele causados, vez que o substabelecimento somente poderá ocorrer diante de disposição contratual nesse sentido.

Sendo possível o substabelecimento, somente ficará obrigado o mandatário se agiu com culpa *lato sensu* ao escolher o substabelecido e as instruções a ele dadas.

É a disposição do art. 667, *caput*, parte final, e §2º, do Código Civil:

Art. 667, parte final, do Código Civil. O mandatário é obrigado [...] a indenizar qualquer prejuízo causado por culpa sua ou daquele a quem subscrever, sem autorização, poderes que devia exercer pessoalmente.

[...]

§2º. Havendo poderes de substabelecer, só serão imputáveis ao mandatário os danos causados pelo substabelecido, se tiver agido com culpa na escolha deste ou nas instruções dadas a ele.

c) Prestar contas de sua gerência, transferindo as vantagens provenientes do mandato:

Nesse sentido é o art. 668 do Código Civil, segundo o qual: “O mandatário é obrigado a dar contas de sua gerência ao mandante, transferindo-lhe as vantagens provenientes do mandato, por qualquer título que seja.”

d) Indenizar o mandante quanto aos prejuízos causados pelo substabelecido, quando vedado o substabelecimento:

Nesse caso, observar-se-á o disposto no §1º do art. 667 do Código Civil, sendo a sua redação: “Se, não obstante proibição do mandante, o mandatário se fizer substituir na execução do mandato, responderá ao seu constituinte pelos prejuízos ocorridos sob a gerência do substituto, embora provenientes de caso fortuito, salvo provando que o caso teria sobrevindo, ainda que não tivesse havido substabelecimento.”

Portanto, uma vez que haja vedação ao substabelecimento, ficará o mandatário responsável pelos prejuízos ocorridos na gestão do substabelecido, ainda que gerados por caso fortuito, exceto se provar que tais prejuízos ocorreriam ainda que não houvesse o substabelecimento.

6.5. Obrigações do mandante

Igualmente às obrigações do mandatário, convém que façamos alguns comentários prévios. Quando da introdução às obrigações da parte contrária, afirmamos que seria de responsabilidade do mandante todos os negócios feitos pelo mandatário, ainda que contrários ao seu desejo, somente sendo de responsabilidade do mandatário os atos praticados com excesso de poderes, bem como por meio de culpa, dolo fraude/simulação.

Diante do excesso de poderes, apesar de o mandante continuar obrigado perante os terceiros de boa-fé, terá direito de regresso em face do mandatário.

Da mesma forma ocorrerá diante dos negócios praticados posteriormente à extinção do mandato, ocasião em que o mandante terá direito a, além da restituição, reclamar quanto às perdas e danos causados.

Nesse sentido é o art. 686, *caput*, do Código Civil:

Art. 686, *caput*, do Código Civil. A revogação do mandato, notificada somente ao mandatário, não se pode opor aos terceiros que, ignorando-a, de boa-fé com ele trataram; mas ficam ressalvadas ao constituinte as ações que no caso lhe possam caber contra o procurador.

Pois bem, são as obrigações do mandante:

a) Satisfazer as obrigações contraídas pelo mandatário, adiantando as despesas necessárias para a sua execução:

É a disposição do art. 675 do Código Civil:

Art. 675 do Código Civil. O mandante é obrigado a satisfazer todas as obrigações contraídas pelo mandatário, na conformidade do mandato conferido, e adiantar a importância das despesas necessárias à execução dele, quando o mandatário lho pedir.

Como dito anteriormente, o mandante ficará obrigado perante os negócios realizados com terceiros de boa-fé, ainda que concluídos contra a sua vontade, desde que não tenha ocorrido excesso de poderes por parte do mandatário, ou seja, desde que os negócios tenham sido efetuados em conformidade com o contrato de mandato.

b) Ressarcir o mandatário quanto às perdas que sofrer para a execução do contrato:

Nesse sentido, são os arts. 676 e 678 do Código Civil:

Art. 676 do Código Civil. É obrigado o mandante a pagar ao mandatário a remuneração ajustada e as despesas da execução do mandato, ainda que o negócio não surta o esperado efeito, salvo tendo o mandatário culpa.

[...]

Art. 678 do Código Civil. É igualmente obrigado o mandante a ressarcir ao mandatário as perdas que este sofrer com a execução do mandato, sempre que não resultem de culpa sua ou de excesso de poderes.

c) Ficará obrigado quanto aos negócios que o mandatário realizou:

Como já dito, é dever do mandante se obrigar perante os negócios realizados com terceiros de boa-fé, ainda que contrários ao se desejo, desde que não tenha o mandatário agido com culpa, dolo, fraude/simulação ou excesso de poderes, ou seja, ficará obrigado perante todos os negócios efetuados em conformidade com o estabelecido no contrato de mandato.

6.6. Extinção do mandato empresarial

Afirma o art. 682 do Código Civil:

Art. 682 do Código Civil. Cessa o mandato:

I – pela revogação ou pela renúncia;

II – pela morte ou interdição de uma das partes;

III – pela mudança de estado que inabilite o mandante a conferir os poderes, ou o mandatário para os exercer;

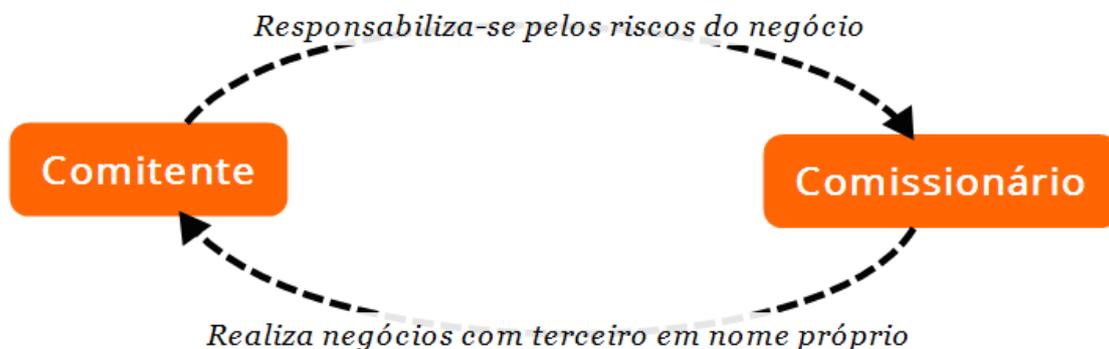
IV – pelo término do prazo ou pela conclusão do negócio.

7. Comissão Mercantil

7.1. Introdução e conceito

Do latim *com mittere*, que tem por significado *atribuir a incumbência a alguém*, dá-se pelo contrato, segundo o Dicionário Jurídico Acquaviva, em que o comissário “tem por obrigação realizar, em nome próprio, negócios mercantis por conta da outra, denominada comitente, de modo a assumir, perante terceiros, responsabilidade pessoal nos negócios que realizar.”

Portanto, é o esquema:



Aqui, o comitente incumbe ao comissário realizar negócios com terceiro, responsabilizando-se pelos riscos. Por outro lado, o comissário realiza os negócios em nome próprio, de acordo com os desejos do comitente. Ou seja, ainda que por

meio do mando do comitente, o comissário realizará negócios em nome próprio. Por exemplo, terá contrato de compra e venda com um terceiro e, ao mesmo tempo, contrato de comissão mercantil com o comitente.

Nota-se que o comitente não é aparente diante do negócio jurídico, permanecendo oculto na relação. Tal contrato é utilizado, portanto, em situações em que o comprador/vendedor da mercadoria prefere não ser conhecido.

7.2. Legislação

Trata-se de contrato típico, possuindo previsão nos arts. 693 a 709 do Código Civil.

7.3. Vínculo empregatício e cláusula *del credere*

Ainda que o comissário haja através do mando do comitente, sendo comissionado para tanto (variando tal comissão de acordo com o valor e natureza do negócio a ser praticado), não há o que se falar na existência de vínculo empregatício, tendo em vista a não existência de hierarquia.

O comissário deve seguir os mandos do comitente, porém pode criar negócio jurídico nos moldes que bem entender, desde que não fuja àquilo por que foi contratado.

Tanto é que não responde pela *insolvência* daqueles com quem realizar os negócios jurídicos, salvo se tal fato decorrer de sua culpa ou constar no contrato a denominada cláusula *del credere*.

Tal cláusula especifica que o comissário tem o dever de responder perante o comitente acerca do cumprimento das obrigações assumidas pelo terceiro quando do negócio jurídico. Nesse caso, havendo mais risco ao comissário, a remuneração dada pela realização dos mandos é mais elevada se comparada aos contratos que não possuem tal cláusula.

7.4. Comissão mercantil x Mandato mercantil

Antes, convém que estabeleçamos uma coisa: em que pese o comissário, em regra, não se responsabilizar pela *insolvência* daqueles com quem realiza os negócios, deverá se responsabilizar pelas obrigações que assumir perante o negócio em questão.

Esse é o ponto crucial que define o limite entre a comissão mercantil e o mandato mercantil. Enquanto na comissão o comissário assume a responsabilidade pelas obrigações que firma perante o terceiro, tendo em vista agir em nome próprio; no mandato mercantil a responsabilização perante as obrigações é do mandante, em nome de quem age o mandatário, salvo se o mandatário extrapolar os mandos designados a ele.

7.5. Comissão mercantil x Corretagem

É mais fácil elencarmos as similaridades do que as disparidades. A única similaridade que existe entre ambas é que o comissário e o corretor agem mediante pagamento de comissão.

Todos os demais pontos são divergentes, tendo em vista que na corretagem, o corretor não participa do negócio, mas é mero intermediador, ou seja, aproxima o vendedor do comprador, diferentemente do comissário que atua efetivamente como parte no negócio jurídico.

7.6. Valor da comissão

O valor da comissão dependerá da existência ou não da cláusula *del credere*.

Recapitulando, em regra, cabe ao comitente assumir os riscos perante o negócio, inclusive em relação ao inadimplemento dos terceiros com quem o comissário realiza-os. Nesse caso, notem, há menor risco à atividade desenvolvida pelo comissário. Por esse motivo, a comissão é de menor valor, estabelecendo-se de 3 a 5% do valor do negócio.

Por outro lado, havendo a referida cláusula, ou seja, assumindo o comissário a responsabilidade sobre o inadimplemento dos terceiros com os quais faz negócios, há um notável aumento dos riscos que sua atividade envolve, motivo pelo qual possuirá comissão de maior valor, sendo de, mais ou menos, 30% do negócio que firmar.

7.7. Obrigações do comissário

São elas:

- a) **Agir de acordo com as instruções do comitente;**
- b) **Zelar pelos bens a ele confiados, agindo com diligência e lealdade;**
- c) **Prestar contas do movimento econômico do contrato;**
- d) **Responsabilizar-se por todas as obrigações que firmar perante o terceiro.**

7.8. Obrigações do comitente

São as obrigações do comissário:

- a) **Pagar a remuneração pactuada;**
- b) **Reembolsar o comissário das despesas do negócio;**
- c) **Assumir os riscos, em regra, pelas transações comerciais.**

7.9. Causas extintivas

São cinco as causas extintivas do contrato de comissão:

- a) **Morte ou interdição de qualquer das partes;**
- b) **Término do prazo;**
- c) **Conclusão do negócio;**

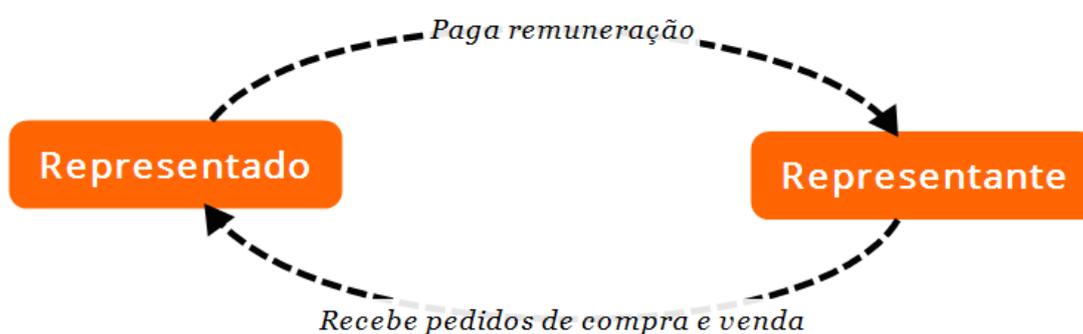
- d) **Revogação ou renúncia;**
- e) **Mudança de estado que inabilite o comitente a conferir os poderes ou o comissário a executá-los.**

8. Representação Comercial

8.1. Introdução e conceito

Entende-se por representação comercial o contrato no qual o representante se obriga, mediante remuneração, a receber pedidos de compra e venda de mercadorias fabricadas ou comercializada por outro indivíduo, o representado, em caráter não eventual.

É, portanto, o gráfico representativo:



Conforme estabelece o art. 1º, *caput*, da Lei nº 4.886/65:

Art. 1º, *caput*, da Lei nº 4.886/65. Exercer a representação comercial autônoma a pessoa jurídica ou a pessoa física, sem relação de emprego, que desempenha, em caráter não eventual por conta de uma ou mais pessoas, a mediação para a realização de negócios mercantis, agenciando propostas ou pedidos, para, transmiti-los aos representados, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios.

8.2. Legislação

Trata-se de contrato típico, tendo em vista ser regulamentado pela Lei nº 4.886/65.

8.3. Vínculo empregatício

Igualmente aos contratos anteriormente estudados, não há o que se falar em existência de vínculo empregatício, tendo em vista que a subordinação existente entre um e outro limita-se a critérios de organização do exercício da atividade econômica, não demonstrando os critérios de subordinação segundo os quais se identifica a relação de emprego (hierárquica, técnica ou econômica).

8.4. Representação comercial x Mandato mercantil/Comissão mercantil

Não se confunde com o mandato mercantil ou comissão mercantil, tendo em vista que no contrato de representação comercial o representante somente tem poderes para receber pedidos, não tendo capacidade para aceitá-los ou deixar de

aceitá-los, diferentemente dos demais contratos comparados, uma vez que ambos, mandatário e comissário, têm poderes para concluir negócios jurídicos, o primeiro em nome do mandante e o segundo em seu próprio nome, à mando do comitente.

8.5. Registro

É a disposição do art. 2º da Lei de Representação Comercial:

Art. 2º da Lei de Representação Comercial. É obrigatório o registro dos que exerçam a representação comercial autônoma nos Conselhos Regionais criados pelo art. 6º desta Lei.

Parágrafo único. As pessoas que, na data da publicação da presente Lei, estiverem no exercício da atividade, deverão registrar-se nos Conselhos Regionais, no prazo de 90 dias a contar da data em que estes forem instalados.

[...]

Art. 6º da Lei de Representação Comercial. São criados o Conselho Federal e os Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais, aos quais incumbirá a fiscalização do exercício da profissão, na forma desta Lei.

Parágrafo único. É vedado, aos Conselhos Federal e Regionais dos Representantes Comerciais, desenvolverem quaisquer atividades não compreendidas em suas finalidades previstas nesta Lei, inclusive as de caráter político e partidárias.

Como visto, portanto, os representantes deverão se registrar nos Conselhos Regionais de Representantes Comerciais. Importante ressaltar que em se tratando de representantes pessoas jurídicas, além do registro em tais Conselhos, deverão manter registro junto à Junta Comercial.

8.6. Cláusulas

O art. 27 da Lei em comento define quais são as cláusulas obrigatórias/essenciais do contrato de representação comercial:

Art. 27 da Lei de Representação Comercial. Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente:

- 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;
- 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.

Atentemo-nos às duas principais cláusulas do contrato de representação comercial, quais sejam:

a) Cláusula de exclusividade de zona:

O contrato de representação comercial poderá incluir a exclusividade sobre a zona ou zonas geográficas em que o representante atua. Inclusiva, em sendo omissivo o contrato, há uma presunção de que há exclusividade diante da zona em que vigora seu contrato, tendo por direito a comissão quantos aos negócios ali realizados, ainda que em decorrência de ação do próprio representado ou mediante a atuação de terceiros.

Nesse sentido é o art. 31 da Lei de Representação Comercial:

Art. 31 da Lei de Representação Comercial. Prevendo o contrato de representação a exclusividade de zona ou zonas, ou quando este for omissivo, fará jus o representante à comissão pelos negócios aí realizados, ainda que diretamente pelo representado ou por intermédio de terceiros.

Parágrafo único. A exclusividade de representação não se presume na ausência de ajustes expressos.

b) Cláusula de exclusividade de representação:

Diferentemente da exclusividade de zona, a exclusividade de representação, que limita o representante a representar uma única marca ou um único indivíduo, não se presume diante da omissão contratual. Nesse caso, portanto, para que exista, é necessário que haja cláusula expressa.

É a disposição do art. 41 da Lei de Representação Comercial:

Art. 41 da Lei de Representação Comercial. Ressalvada expressa vedação contratual, o representante comercial poderá exercer sua atividade para mais de uma empresa e empregá-la em outros misteres ou ramos de negócios.

8.7. Não podem ser representantes

Determina o art. 4º da Lei de Representação Comercial:

Art. 4º da Lei de Representação Comercial. Não pode ser representante comercial:

a) o que não pode ser comerciante;

b) o falido não reabilitado;

c) o que tenha sido condenado por infração penal de natureza infamante, tais como falsidade, estelionato, apropriação indébita, contrabando, roubo, furto, lenocínio ou crimes também punidos com a perda de cargo público;

d) o que estiver com seu registro comercial cancelado como penalidade.

Portanto, não poderão ser representantes comerciais:

- a) **Quem não pode ser empresário:**
 - i. **Profissionais artísticos;**
 - ii. **Profissionais literários;**
 - iii. **Profissionais científicos.**
- b) **Empresário falido e não reabilitado;**
- c) **Quem tenha cometido crime de natureza infamante ou que tenha como pena a perda de cargo público;**
- d) **Quem estiver com registro cancelado em decorrência de penalidade.**

8.8. Remuneração

Afirma o art. 5º da Lei em questão:

Art. 5º da Lei de Representação Comercial. Somente será devida remuneração, como mediador de negócios comerciais, a representante comercial devidamente registrado.

Contudo, convém informarmos que segundo o Superior Tribunal de Justiça tal dispositivo não fora recepcionado pela Constituição Federal, motivo pelo qual, hoje, a remuneração é devida independentemente do registro no Conselho Regional.

8.9. Obrigações do representante

São as obrigações do representante comercial:

- a) **Obter os pedidos de compra e venda com diligência, em nome do representado;**
- b) **Observar a cota de produtividade, se houver (número mínimo de pedidos a cada mês);**
- c) **Seguir as instruções fixadas pelo representado;**
- d) **Informar ao representado sobre o andamento dos negócios;**
- e) **Respeitar a cláusula de exclusividade de representação;**

- f) **Não conceder abatimentos ou descontos e não agir em desacordo às instruções do representado, salvo autorização expressa nesse sentido.**

8.10. Obrigações do representado

São as obrigações do representado:

- a) **Pagar a retribuição ao representante assim que o comprador efetuar o pagamento ou, se não manifestar a recusa por escrito²:**
- i. No prazo de 15 dias, em se tratando de comprador que se encontre na mesma praça;
 - ii. No prazo de 30 dias, em se tratando de comprador que se encontre no mesmo Estado;
 - iii. No prazo de 60 dias, em se tratando de comprador que se encontre em outro Estado;
 - iv. No prazo de 120 dias, em se tratando de comprador que se encontre no estrangeiro.
- b) **Respeitar a cláusula de exclusividade de zona** – se não houver observância quanto a tal cláusula, o representante designado para tal zona terá direito ao recebimento de comissão, ainda que não tenha participado do negócio.

8.11. Causas extintivas

8.11.1. Rescisão por parte do representado

Dispõe o art. 35 da Lei de Representação Comercial:

Art. 35 da Lei de Representação Comercial. Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representado:

- a) a desídia do representante no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato;
- b) a prática de atos que importem em descrédito comercial do representado;
- c) a falta de cumprimento de quaisquer obrigações inerentes ao contrato de representação comercial;
- d) a condenação definitiva por crime considerado infame;
- e) força maior.

Podemos resumir os motivos nos seguintes elementos:

- a) **Desídia no cumprimento das obrigações;**

² **Art. 33, caput, da Lei de Representação Comercial.** Não sendo previstos, no contrato de representação, os prazos para recusa das propostas ou pedidos, que hajam sido entregues pelo representante, acompanhados dos requisitos exigíveis, ficará o representado obrigado a creditar-lhe a respectiva comissão, se não manifestar a recusa, por escrito, nos prazos de 15, 30, 60 ou 120 dias, conforme se trate de comprador domiciliado, respectivamente, na mesma praça, ou em outra do mesmo Estado, em outro Estado ou no estrangeiro.

- b) **Descrédito comercial do representado;**
- c) **Condenação definitiva por crime infame;**
- d) **Falta de cumprimento de quaisquer das obrigações;**
- e) **Força maior.**

8.11.2. Rescisão por parte do representante

Dispõe o art. 36 da Lei de Representação Comercial:

Art. 36 da Lei de Representação Comercial. Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representante:

- a) redução de esfera de atividade do representante em desacordo com as cláusulas do contrato;
- b) a quebra, direta ou indireta, da exclusividade, se prevista no contrato;
- c) a fixação abusiva de preços em relação à zona do representante, com o exclusivo escopo de impossibilitar-lhe ação regular;
- d) o não-pagamento de sua retribuição na época devida;
- e) força maior.

São, portanto, os elementos:

- a) **Redução da esfera de atividade do representante;**
- b) **Quebra, direta ou indireta, da cláusula de exclusividade;**
- c) **Fixação abusiva de preços na zona em que o representante atuar;**
- d) **Não pagamento da retribuição;**
- e) **Força maior.**

8.12. Indenização

Contrato de prazo indeterminado. Se a rescisão ocorrer sem culpa de qualquer das partes, tendo sido firmado a mais de seis meses, deverá ser concedido aviso prévio de 30 dias ou é devida indenização correspondente a 1/3 das comissões referentes aos últimos três meses.

Por outro lado, sendo a rescisão por parte do representado e sem justa causa, terá o representante direito ao recebimento de indenização nunca inferior a 1/12 do total das retribuições auferidas.

Contrato de prazo determinado. Nesse caso, ocorrendo a dispensa sem justa causa, terá o representante direito à indenização que equivale a multiplicação de metade do número de meses contratados pela média mensal das retribuições auferidas.

Portanto:

$$\text{Indenização} = \frac{\frac{1}{2} \text{ número de meses contratados}}{\text{média mensal das retribuições auferidas}}$$

8.13. Falência do representado

Afirma o art. 44 da Lei de Representação Comercial:

Art. 44 da Lei de Representação Comercial. No caso de falência do representado as importâncias por ele devidas ao representante comercial, relacionadas com a representação, inclusive comissões vencidas e vincendas, indenização e aviso prévio, serão considerados créditos da mesma natureza dos créditos trabalhistas.

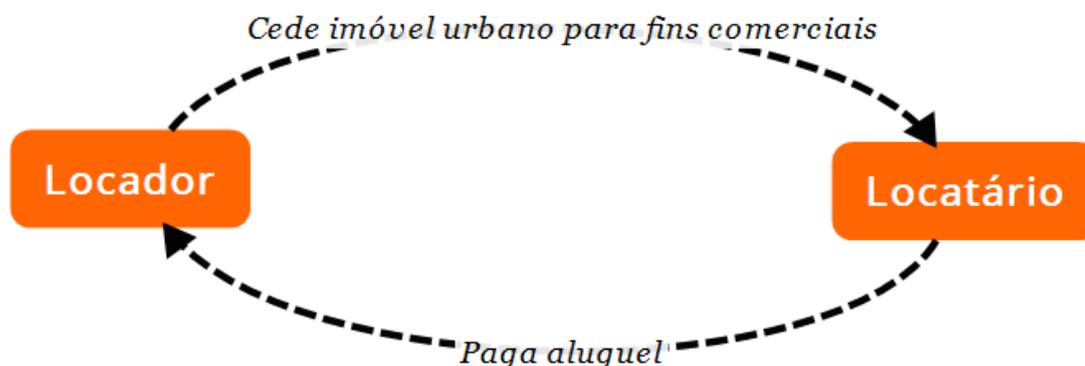
Parágrafo único. Prescreve em cinco anos a ação do representante comercial para pleitear a retribuição que lhe é devida e os demais direitos que lhe são garantidos por esta lei.

Portanto, havendo a falência do representado, os créditos a ele devidos serão convertidos em direitos trabalhistas, podendo pleiteá-los em juízo o representante em até cinco anos.

9. Locação Mercantil

9.1. Introdução e conceito

Trata-se do contrato por meio do qual o proprietário, denominado locador, cede o uso de seu imóvel a outra parte, denominada locatário, para que instale, ali, seu serviço ou comércio ou venha a fornecer, por meio deste imóvel, moradia para seus dirigentes ou empregados.



Diante do contrato de locação é necessário que constem o valor e a duração da locação, bem como estejam estipulados os direitos e deveres das partes.

9.2. Legislação

Trata-se de contrato típico, apresentando disposição na Lei de Inquilinato (Lei nº 8.245/91).

9.3. O ponto

Segundo estipula André Luís Santa Cruz Ramos: “Um dos principais elementos do estabelecimento empresarial é o chamado ponto de negócio, local em que o empresário exerce sua atividade e se encontra com a sua clientela.”

Também denominado de propriedade comercial, é, portanto, o local em que o empresário se estabelece comercialmente, sendo um dos fatores decisivos para o sucesso do estabelecimento.

Por essa razão, o elemento ao qual nos atentaremos no estudo deste contrato é justamente a proteção e permanência no ponto comercial. Tal elemento é importante, não apenas levando em consideração que a mudança no estabelecimento empresarial costuma trazer transtornos, despesas, suspensão da atividade, mas porque pode acarretar em prejuízo ou redução do faturamento em função da nova localização.

Nesse sentido, o empresário tem interesse em manter o seu negócio no local em que se encontra. Até porque, a depender do empresário, sua atividade está diretamente atrelada ao ponto em que se encontra.

Claro que, por vezes, a mudança pode se revelar um fato de crescimento da atividade econômica explorada, mas nos atentaremos à tentativa da manutenção do ponto.

9.4. Ação renovatória de locação comercial

9.4.1. Conceito

Trata-se de ação que tem por objetivo proteger o fundo de comércio criado pelo empresário, ou seja, serve para que o empresário proteja o ponto no qual se estabeleceu.

Nesse fundo de comércio se incluem a infraestrutura, a clientela, as propagandas e publicidades, a valorização do imóvel etc.

9.4.2. Requisitos

Estabelece o art. 51, *caput*, da Lei do Inquilinato:

Art. 51, *caput*, da Lei do Inquilinato. Nas locações de imóveis destinados ao comércio, o locatário terá direito a renovação do contrato, por igual prazo, desde que, cumulativamente:

I – o contrato a renovar tenha sido celebrado por escrito e com prazo determinado;

II – o prazo mínimo do contrato a renovar ou a soma dos prazos ininterruptos dos contratos escritos seja de cinco anos;

III – o locatário esteja explorando seu comércio, no mesmo ramo, pelo prazo mínimo e ininterrupto de três anos.

Portanto, são os requisitos para a renovação do contrato de locação não residencial (comercial):

- a) **O locatário deve ser empresário;**
- b) **O contrato deve ter sido celebrado por escrito e com prazo determinado;**
- c) **O prazo mínimo do contrato ou a soma dos prazos deve ser de, no mínimo, cinco anos;**
- d) **O locatário deve estar explorando a atividade a, no mínimo, três anos ininterruptos.**

Além disso, convém que transcrevamos o disposto no art. 71 da mesma lei:

Art. 71 da Lei do Inquilinato. Além dos demais requisitos exigidos no art. 282 do Código de Processo Civil, a petição inicial da ação renovatória deverá instruída com:

I – prova do preenchimento dos requisitos dos incisos I, II e III do art. 51;

II – prova do exato cumprimento do contrato em curso;

III – prova da quitação dos impostos e taxas que incidiram sobre o imóvel e cujo pagamento lhe incumbia;

IV – indicação clara e precisa das condições oferecidas para a renovação da locação;

V – indicação do fiador quando houver no contrato a renovar e, quando não for o mesmo, com indicação do nome ou denominação completa, número de sua inscrição no Ministério da Fazenda, endereço e, tratando-se de pessoa natural, a nacionalidade, o estado civil, a profissão e o número da carteira de identidade, comprovando, desde logo, mesmo que não haja alteração do fiador, a atual idoneidade financeira;

VI – prova de que o fiador do contrato ou o que o substituir na renovação aceita os encargos da fiança, autorizado por seu cônjuge, se casado for;

VII – prova, quando for o caso, de ser cessionário ou sucessor, em virtude de título oponível ao proprietário.

Parágrafo único. Proposta a ação pelo sublocatário do imóvel ou de parte dele, serão citados o sublocador e o locador, como litisconsortes, salvo se, em virtude de locação originária ou renovada, o sublocador dispuser de prazo que admita renovar a sublocação; na primeira hipótese, procedente a ação, o proprietário ficará diretamente obrigado à renovação.

Atendidos os requisitos, poderá o locatário requerer a renovação do contrato, revertendo as especulações e os abusos indiscriminados dos alugueis.

9.4.3. Prazo

Determina o art. 51, §5º, da Lei do Inquilinato:

Art. 51, §5º, da Lei do Inquilinato. Do direito a renovação decaí aquele que não propuser a ação no interregno de um ano, no máximo, até seis meses, no mínimo, anteriores à data da finalização do prazo do contrato em vigor.

Quanto ao prazo para reclamar o direito, há divergência doutrinária, sendo as posições:

a) Corrente legalista: defendem a aplicação da lei, entendendo, portanto, que a ação renovatória deve ser pleiteada no período de um ano a seis meses antecedentes à finalização do prazo do contrato em vigência;

b) Corrente moderna: por outro lado, tal corrente entende que não é necessário observar o prazo disposto em lei, aceitando os pedidos propostos fora do prazo, observando o *Princípio da Boa-Fé*.

9.4.4. Limitação

É necessário esclarecermos que tal ação somente recai sobre os contratos de locação não residenciais, isto é, comerciais ou industriais.

Por esse motivo, não servem diante de contratos residenciais, nem como Ação Revisional de Aluguel.

9.5. Recusas lícitas do locador

Apresentam os arts. 52 e 72 da Lei do Inquilinato:

Art. 52 da Lei do Inquilinato. O locador não estará obrigado a renovar o contrato se:

I – por determinação do Poder Público, tiver que realizar no imóvel obras que importem na sua radical transformação; ou para fazer modificações de tal natureza que aumente o valor do negócio ou da propriedade;

II – o imóvel vier a ser utilizado por ele próprio ou para transferência de fundo de comércio existente há mais de um ano, sendo detentor da maioria do capital o locador, seu cônjuge, ascendente ou descendente

§1º. Na hipótese do inciso II, o imóvel não poderá ser destinado ao uso do mesmo ramo do locatário, salvo se a locação também envolvia o fundo de comércio, com as instalações e pertences.

§2º. Nas locações de espaço em *shopping centers*, o locador não poderá recusar a renovação do contrato com fundamento no inciso II deste artigo.

§3º. O locatário terá direito a indenização para ressarcimento dos prejuízos e dos lucros cessantes que tiver que arcar com mudança, perda do lugar e desvalorização do fundo de comércio, se a renovação não ocorrer em razão de proposta de terceiro, em melhores condições, ou se o

locador, no prazo de três meses da entrega do imóvel, não der o destino alegado ou não iniciar as obras determinadas pelo Poder Público ou que declarou pretender realizar.

[...]

Art. 72 da Lei do Inquilinato. A contestação do locador, além da defesa de direito que possa caber, ficará adstrita, quanto à matéria de fato, ao seguinte:

I – não preencher o autor os requisitos estabelecidos nesta lei;

II – não atender, a proposta do locatário, o valor locativo real do imóvel na época da renovação, excluída a valorização trazida por aquele ao ponto ou lugar;

III – ter proposta de terceiro para a locação, em condições melhores;

IV – não estar obrigado a renovar a locação (incisos I e II do art. 52).

§1º. No caso do inciso II, o locador deverá apresentar, em contraproposta, as condições de locação que repute compatíveis com o valor locativo real e atual do imóvel.

§2º. No caso do inciso III, o locador deverá juntar prova documental da proposta do terceiro, subscrita por este e por duas testemunhas, com clara indicação do ramo a ser explorado, que não poderá ser o mesmo do locatário. Nessa hipótese, o locatário poderá, em réplica, aceitar tais condições para obter a renovação pretendida.

§3º. No caso do inciso I do art. 52, a contestação deverá trazer prova da determinação do Poder Público ou relatório pormenorizado das obras a serem realizadas e da estimativa de valorização que sofrerá o imóvel, assinado por engenheiro devidamente habilitado.

§4º. Na contestação, o locador, ou sublocador, poderá pedir, ainda, a fixação de aluguel provisório, para vigorar a partir do primeiro mês do prazo do contrato a ser renovado, não excedente a oitenta por cento do pedido, desde que apresentados elementos hábeis para aferição do justo valor do aluguel.

§5º. Se pedido pelo locador, ou sublocador, a sentença poderá estabelecer periodicidade de reajustamento do aluguel diversa daquela prevista no contrato renovando, bem como adotar outro indexador para reajustamento do aluguel.

São, portanto, os pontos que merecem atenção, os quais permitirão a recusa do locador em relação à renovação do contrato de locação:

a) Quando, por determinação do Poder Público, tiver que fazer obras de radical transformação – aqui, deverá o locador juntar comprovação da determinação do Poder Público;

b) Para fazer modificações com o objetivo de aumentar o valor do negócio ou da propriedade – é necessário a juntada de relatório pormenorizado sobre as obras as quais o imóvel será submetido, possuindo estimativas da valorização do mesmo;

c) **Quando passar a ser utilizado por ele próprio** – salvo locação de espaços em *shopping center*;

d) **Quando para transferir fundo de comércio existente há mais de um ano** – aqui, é necessário que o fundo de comércio compreende ramo diverso do praticado pelo locatário, salvo se o contrato incluía o fundo de comércio, com as instalações e os pertences, ocasião em que somente haverá a exploração daquilo que já se encontrava no local, não havendo a formação de um novo negócio. Não se aplica tal elemento às locações de espaços em *shopping center*;

e) **Quando provar não ter a ação renovatória atendido aos requisitos estabelecidos na lei**;

f) **Quando provar que a proposta do locatário não atende ao valor locativo real do imóvel na época da renovação** – nessa ocasião, poderá o locador apresentar contraproposta com as condições que entenda serem adequadas;

g) **Quando houver proposta de terceiros em melhores condições contratuais** – nesse caso, sua defesa deverá ser instruída por documentos que comprovem a proposta de terceiros com clara indicação do ramo a ser explorado.

Ainda em sede de contestação, poderá o locador pedir a fixação de aluguel provisório que vigore desde o primeiro mês do prazo do contrato a ser renovado, não podendo exceder a oitenta por cento do valor do pedido.

9.5.1. Indenização

Uma vez que a recusa seja em decorrência da (1) existência de proposta de terceiro, (2) determinação do Poder Público ou (3) alegação de disposição diversa do imóvel, e, nos últimos dois casos, não houver o início das obras ou a destinação alegada em até três meses da entrega do imóvel por parte do locatário, terá direito esse a indenização quanto aos danos emergentes e lucros cessantes em decorrência da mudança de ponto, perda do lugar e desvalorização do fundo de comércio.

9.5.2. Sublocação

Em se tratando de sublocação, ou seja, locação da locação, o pedido de renovação do contrato de locação somente poderá feito pelo sublocatário, isto é, não poderá o locatário entrar com tal pedido.

9.5.3. Duplo direito

Caso o contrato permita que o locatário utilize o imóvel para executar atividades de sociedade de que faça parte, passando o imóvel a pertencer ao fundo de comércio dessa, diante do término do prazo, o direito de renovação poderá ser exercido tanto pelo locatário quanto pela sociedade.

Inclusive, havendo a dissolução da sociedade pela morte de um dos sócios, aquele que tiver sobrevivido (sócio sobrevivente) sub-rogar-se-á nos direitos do falecido, podendo requerer a renovação do contrato, desde que continue no mesmo ramo.

9.5.4. Impossibilidade de rescisão contratual

Por fim, há atividades comerciais cuja rescisão é dificultada pela legislação. É o caso da locação a hospitais, unidades sanitárias oficiais, asilos, estabelecimentos de saúde e de ensino autorizados e fiscalizados pelo Poder Público e entidades religiosas devidamente registradas.

Aqui, a rescisão somente poderá ocorrer nos seguintes casos:

- a) **Mútuo acordo;**
- b) **Em decorrência da prática de infração legal ou contratual;**
- c) **Em decorrência da falta de pagamento do aluguel e demais encargos;**
- d) **Para a realização de reparos urgentes determinados pelo Poder Público que não podem ser executados com a permanência do locatário ou, podendo, ele se recuse a consenti-la;**
- e) **Quando a rescisão for para demolição, edificação licenciada ou reforma que resulte no aumento mínimo de 50% da área útil.**

Não havendo a incidência de quaisquer dessas hipóteses, o contrato deverá perdurar pelo tempo que desejar o locatário, independentemente da vontade do locador ou do prazo contratual.

Nesse sentido é o art. 53 da Lei do Inquilinato:

Art. 53 da Lei do Inquilinato. Nas locações de imóveis utilizados por hospitais, unidades sanitárias oficiais, asilos, estabelecimentos de saúde e de ensino autorizados e fiscalizados pelo Poder Público, bem como por entidades religiosas devidamente registradas, o contrato somente poderá ser rescindido:

I – nas hipóteses do art. 9^o;

II – se o proprietário, promissário comprador ou promissário cessionário, em caráter irrevogável e imitido na posse, com título registrado, que haja quitado o preço da promessa ou que, não o tendo feito, seja autorizado pelo proprietário, pedir o imóvel para demolição, edificação, licenciada ou reforma que venha a resultar em aumento mínimo de cinquenta por cento da área útil.

³ **Art. 9º da Lei do Inquilinato.** A locação também poderá ser desfeita:

I – por mútuo acordo;

II – em decorrência da prática de infração legal ou contratual;

III – em decorrência da falta de pagamento do aluguel e demais encargos;

IV – para a realização de reparações urgentes determinadas pelo Poder Público, que não possam ser normalmente executadas com a permanência do locatário no imóvel ou, podendo, ele se recuse a consenti-las.