

A thick black L-shaped frame is positioned on the left and bottom edges of the page, framing the central text.

PROJETO DE CODIGO COMERCIAL - CONTRATOS

MARCIA CARLA PEREIRA RIBEIRO
SENADO/2018

Por que normatizar – relações empresariais

- Redutor de Custos
- Privilegiar a previsibilidade
- O aspecto profissional da atividade
 - Facilitar ao intérprete

PROBLEMA DOS CONCEITOS ABERTOS- Papel do Profissionalismo

Seção III – Dos princípios aplicáveis aos contratos empresariais

Art. 17. São princípios aplicáveis aos contratos empresariais:

I – autonomia da vontade;

II – plena vinculação dos contratantes ao contrato;

III – proteção do contratante empresarialmente dependente nas relações contratuais assimétricas; e

IV – reconhecimento dos usos e costumes do comércio.

TEXTOS DESNECESSÁRIOS

- Art. 18. No contrato empresarial, o empresário deve decidir por sua livre vontade a oportunidade de celebrar o negócio jurídico e contratar obrigações ativas e passivas que atendam, em ponderação final, aos seus interesses.
- Art. 413. Em caso de descumprimento do dever de boa-fé, o outro contratante tem direito à indenização por perdas e danos.
- Art. 21. Na omissão do instrumento contratual, presume-se que as partes acordaram em se submeter aos usos e costumes praticados no lugar de execução do contrato. (REPETIÇÃO)

TEXTOS PARCIALMENTE NECESSÁRIOS

- *Art. 417. O contrato pode ser por prazo determinado ou indeterminado.*

Parágrafo único. Considera-se celebrado por prazo indeterminado o
contrato sem prazo.

PAPEL DAS NORMAS INTEPRETATIVAS

Art. 19. No contrato empresarial, a vinculação ao contratado é plena.

Parágrafo único. A revisão judicial de cláusulas do contrato empresarial é excepcional.

Art. 416. O contrato oral presume-se celebrado por prazo indeterminado, pelo preço de mercado e nas condições usualmente praticadas.

PAPEL DAS NORMAS INTERPRETATIVAS

Subseção IV – Da interpretação do contrato empresarial

Art. 415. O contrato empresarial deve ser interpretado de acordo com as seguintes regras:

I – A inteligência simples e adequada, que for mais conforme à boa-fé e aos **objetivos e natureza do contrato**, deve sempre prevalecer sobre o sentido literal da linguagem;

II – As cláusulas devem ser interpretadas tendo em vista o cumprimento da **função econômica do contrato**;

III – Cada cláusula deve ser interpretada como se compusesse com as demais um **conjunto lógico** e ordenado de disposições de vontade;

IV – O **comportamento comum** dos contratantes após a assinatura do contrato, relativamente à sua execução, será a melhor explicação da vontade por eles expressa no ato da celebração;

V – os **usos e costumes** praticados no segmento da atividade econômica relativa ao objeto do contrato servem de critério para a interpretação das cláusulas contratadas, prevalecendo sobre os demais; e

VI – em caso de dúvida não solucionável de acordo com as regras antecedentes, prevalecerá a **interpretação mais favorável ao devedor da obrigação**.

PAPEL DAS NORMAS INTEPRETATIVAS

Art. 421. Não havendo disposição específica na lei, a parte culpada pela rescisão deve indenizar a outra por **todos os danos sofridos** em razão da extinção do contrato, além de incorrer nos consectários contratual ou legalmente estabelecidos.

NORMAS INDUTORAS DE COMPORTAMENTOS

- **Art. 426.** As partes **podem contratar margem razoável de perda** para a hipótese de quebra da base do contrato, com desequilíbrio contratual motivado por álea extraordinária

NORMAS INDUTORAS DE COMPORTAMENTOS

- Art. 420. **Salvo acordo diverso**, resilido regularmente o contrato sem prazo ou por prazo indeterminado por uma das partes, a outra **não pode reclamar indenização** pela cessação do vínculo, ainda que não tenha transcorrido tempo suficiente para a recuperação de investimentos feitos ou obtenção de lucro, a menos que prove a culpa da parte beneficiada.

ESPECIALIDADE EM RELAÇÃO AOS PRINCÍPIOS GERAIS CONTRATUAIS

- Art. 162. Em razão do profissionalismo com que exerce a atividade empresarial, o empresário não pode alegar inexperiência para pleitear a anulação do negócio jurídico empresarial por lesão.

EXCLUSÃO DOS PRINCÍPIOS DO CDC

- Possibilidade de adequação pelo preço/risco

- Art. 406. São válidas as cláusulas de limitação e de exoneração da obrigação de indenizar, exceto nos casos de danos causados por dolo.

REDAÇÃO PODE SER MELHORADA

- Art. 418. Quando não cumprido regular e completamente, o contrato válido extingue-se por rescisão, resultante de resilição ou resolução.
- § 3º A resolução caracteriza-se nas hipóteses previstas no contrato ou quando a extinção decorre de inadimplemento, culposo ou não, caso fortuito ou de força maior.
- POSSIBILIDADE DE INADIMPLEMENTO EFICIENTE

CONTRATO DE COMPRA E VENDA MERCANTIL

DEFINIÇÕES NECESSÁRIAS

- Art. 428. A compra e venda mercantil é o contrato em que um empresário obriga-se a transferir o domínio de mercadorias e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro, sendo o objeto contratual **relacionado à exploração de atividade empresarial**.

EQUIVOCO TÉCNICO

- Art. 429. Aplicam-se as normas sobre a compra e venda mercantil à compra e venda de empresa, ações ou quotas representativas do capital de sociedade, estabelecimento empresarial ou moeda.

REPETIÇÃO

- Art. 430. Os usos e costumes adotados pelos contratantes integra o contrato.
- Art. 431. A prova do contrato de compra e venda mercantil pode ser feita por qualquer meio, inclusive testemunhal, e não depende de instrumento escrito ou de qualquer outra formalidade.

IMPORTÂNCIA DAS CLÁUSULAS INTERPRETATIVAS

- Art. 432. No contrato de compra e venda mercantil, ocorrendo o monopólio, as cláusulas serão interpretadas em favor do vendedor, em caso de ambiguidade ou contradição.

CLAUSULAS INDUTORAS DE CONDUITAS

Seção III – Das Obrigações dos contratantes

Art. 436. O vendedor obriga-se a transferir o domínio das mercadorias, entregando-as na época e condições estabelecidas no contrato e na lei.

§ 1º. Salvo disposição diversa em contrato, a obrigação do vendedor consiste em por as mercadorias, no lugar de seu estabelecimento, à disposição do comprador.

§ 2º. O vendedor **deve prestar ao comprador todas as informações** necessárias à contratação de seguro, salvo se for dele a obrigação de contratá-lo.

§ 3º. O vendedor **deve entregar as mercadorias ao comprador na data** fixada em contrato, sendo que, se previsto prazo para entrega, ela pode ser feita em qualquer dia deste, a menos que das circunstâncias do contrato resulte caber ao comprador especificar a data.

§ 4º. O vendedor deve entregar mercadorias, devidamente embaladas ou acondicionadas, na quantidade, qualidade e espécie em conformidade com o previsto em contrato.

§ 5º. Salvo disposição diversa em contrato, não são conformes com as previsões deste as mercadorias:

I – inapropriadas aos usos a que ordinariamente se destinam mercadorias da mesma espécie;

II – inapropriadas a qualquer uso especial que, expressa ou tacitamente, tenha sido comunicada ao vendedor, na celebração do contrato;

III – que não possuem as qualidades da mostra ou modelo apresentado pelo vendedor antes da celebração do contrato; ou

IV – que não estejam embaladas ou acondicionadas na forma habitual e adequada à sua conservação e proteção.

§ 6º. Não tem direito de reclamar o comprador que conhecia ou não podia ignorar, no momento da celebração do contrato, a falta de conformidade das mercadorias.

§ 7º. No caso de desconformidade, preservado o direito à indenização, o comprador perde o de declarar resolvido o contrato ou de exigir do vendedor a reparação ou a substituição de mercadorias desconformes se não lhe for mais possível restituí-las em estado substancialmente idêntico ao da entrega, salvo se:

I – provar que a impossibilidade de restituição decorre de fato não imputável a ele;

II – ocorreu perda ou deterioração em razão de exame feito para conferir a conformidade; ou

III – antes de a desconformidade ser ou dever ser descoberta, ele revendeu as mercadorias, ou parte delas, no curso normal de seus

NORMAS PARCIALMENTE NECESSÁRIAS – RECONHECIMENTO DA HABITUALIDADE

- **Art. 434.** Constitui aceitação a declaração ou outro ato do destinatário da oferta que indique concordância com esta.
- § 7º. Se em razão das **práticas adotadas** pelas partes em **contratos anteriores** ou de uso observado no correspondente segmento de mercado, o destinatário aceita a oferta mediante a expedição de mercadorias, pagamento do preço ou outro ato qualquer, a aceitação torna-se eficaz no momento em que o ato considerado indicativo da concordância for executado, a menos que transcorrido o prazo **usualmente praticado** ou, se inexistente este, o razoável.
- § 8º. Constitui **contraoferta** a resposta do destinatário que indique aceitação parcial ou qualquer modificação da oferta.
- § 9º. Considera-se eficaz a aceitação se a contraoferta não altera substancialmente os termos da oferta e o emitente desta não se opôs, oralmente ou por escrito, em prazo razoável, caso em que o contrato terá por conteúdo a oferta, com as alterações da contraoferta.
- § 10. Para os fins do parágrafo anterior, considera-se substancial a alteração, entre outras, relativa ao preço, época e condições do pagamento, qualidade e quantidade das mercadorias, lugar ou data de entrega e responsabilidade dos contratantes.

NORMAS PARCIALMENTE DESNECESSÁRIAS –

- Art. 437. O comprador deve pagar o preço e receber as mercadorias adquiridas nas condições estabelecidas em contrato.
- § 1º. Fixado o preço em função do peso da mercadoria, considerar-se-á o líquido, em caso de dúvida.
- § 2º. Salvo disposição diversa em contrato, o comprador deve pagar o preço no local no estabelecimento do vendedor.
- § 3º. Se o pagamento for exigível contra a entrega das mercadorias ou de documentos que a representam, seu lugar é aquele onde elas se encontram neste momento.
- § 4º. O comprador, salvo se o contrato estabelecer outra época para o pagamento, deve pagar ao vendedor o preço das mercadorias, assim que estas tiverem sido postas à sua disposição, consoante contratado.
- § 5º. Na hipótese de compra e venda à vista, sendo omissa o contrato, o vendedor não é obrigado a entregar a mercadoria antes de receber o pagamento.
- § 6º. O comprador não é obrigado a pagar o preço enquanto não tiver a oportunidade de examinar as mercadorias, salvo se as circunstâncias relativas à forma de pagamento, modalidade de transporte, embalagem ou acondicionamento não o permitirem.

O PROBLEMA DOS CONCEITOS ABERTOS- instabilidade para relações negociais

- Art. 439. Qualquer contratante pode postergar o cumprimento de suas obrigações se, após a celebração do contrato, **ficar manifesto** que o outro contratante não cumprirá parte substancial das obrigações dele em razão de:
 - I – **acentuada redução de sua capacidade** para cumpri-las ou de sua solvência; ou
 - II – sua **conduta** relativa ao cumprimento do contrato.

EXISTE A POSSIBILIDADE DE RESCISÃO

COMENTÁRIOS FINAIS

- TEORIA GERAL DOS CONTRATOS EMPRESARIAIS

- *NORMA QUE PREVEJA OS CONTRATOS CONEXOS OU REDES DE CONTRATOS PARA FINS DE INTERPRETAÇÃO. ESTABELEÇA OS FUNDAMENTOS PARA A INTERPRETAÇÃO.

- * NORMA QUE PREVEJA PRINCÍPIOS APLICÁVEIS DE FORMA ESPECÍFICA AOS CONTRATOS REPETITIVOS OU DE LONGA DURAÇÃO EMPRESARIAIS A FINS DE ESTIMULAR A COOPERAÇÃO.

- NORMA QUE PREVEJA A APLICAÇÃO E A PREVALÊNCIA EM CASO DE INCOMPATIBILIDADE DAS NORMATIVAS INTERNACIONAIS RATIFICADAS NO BRASIL PARA COMPRA E VENDA INTERNACIONAL

■ OBRIGADA