**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE DIREITO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREITO**

EDUARDO FRANCISCO DE SOUZA

A COLABORAÇÃO NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS

TESE DE DOUTORADO

ORIENTADOR: PROFESSORA TITULAR PAULA ANDREA FORGIONI

**SÃO PAULO
2020**

EDUARDO FRANCISCO DE SOUZA

A COLABORAÇÃO NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS

Tese apresentada à Banca Examinadora do Programa de Pós-Graduação em Direito, da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, como exigência parcial para a obtenção do título de Doutor em Direito, na área de concentração Direito Comercial, sob a orientação da Profa. Titular Paula Andrea Forgioni.

**UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE DIREITO
SÃO PAULO
2020**

Catálogo da
Publicação
Serviço de Biblioteca e Documentação
Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo

Souza, Eduardo Francisco de
A Colaboração nos contratos empresariais ;
Eduardo Francisco de Souza ; orientadora Paula
Andrea Forgioni -- São Paulo, 2020.

228

Tese (Doutorado - Programa de Pós-Graduação em
Direito Comercial) - Faculdade de Direito,
Universidade de São Paulo, 2020.

1. Contratos de colaboração. 2. Tipo contratual
geral. 3. Teoria da Causa. 4. Dever de colaboração.
5. Poder de controle . I. Forgioni, Paula Andrea,
orient. II. Título.

TERMO DE APROVAÇÃO

EDUARDO FRANCISCO DE SOUZA

A COLABORAÇÃO NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS

Tese apresentada à Banca Examinadora do Programa de Pós-Graduação em Direito, da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, como exigência parcial para a obtenção do título de Doutor em Direito, na área de concentração Direito Comercial.

Aprovada em _____ de _____ de 2020.

Banca Examinadora

Profa. Titular Paula Andrea Forgioni (orientador)

À Cecília e ao Arthur.

AGRADECIMENTOS

À minha orientadora, Professora Paula Forgioni, por aceitar-me como orientando, permitindo-me viver a experiência transformadora de ingressar na Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo.

Ao amigo Gustavo Haical, pela generosidade e desprendimento, foi fundamental nesses anos de aprendizado.

Aos amigos Antonio Marcos e Karina, que me acolheram carinhosamente em São Paulo.

Ao amigo Eder Contadin, que esteve presente desde o início do curso até os momentos finais que antecederam ao depósito.

Aos colegas do curso com quem tive privilégio de conviver e aprender, dentre outras coisas, sobre contratos, especialmente Prof. Jorge Cesa e Prof. Vitor Butruce, pela paciência de escutar um “eterno aprendiz”.

Igualmente, agradeço ainda aos colegas de curso, hoje amigos, Henrique Barbosa, Leonardo Furtado, Rafael Setoguti e Antonio Pedro de Souza.

Aos professores José Eduardo Faria, Humberto Ávila e Rodrigo Mendes, cujas aulas me marcaram profundamente, pelo exemplo de seriedade e genuíno espírito científico. Ao Prof. Rodrigo Mendes e ao Prof. Francisco Marino, agradeço ainda pela valiosa participação na fase de qualificação do trabalho.

Ao Edson, e sua equipe, da Casa do Livro Jurídico.

Aos amigos Thiago Rodovalho e Balmes Garcia.

Aos queridos amigos Sonia Rebel e João Raimundo Araújo, Livia Mastrangelo e Giuseppe Arnò, de Nova Friburgo/RJ, que acompanharam o início do projeto de estudar em São Paulo, com todas as dificuldades iniciais.

Ao Ronald Krueger e Daniel Lehenbauer, colegas na Justiça Federal em Vitória/ES, pela compreensão.

Agradeço, por fim, à querida companheira Maiza Canali, pela companhia amorosa de todos esses anos.

RESUMO

SOUZA, Eduardo Francisco de. *A colaboração nos contratos empresariais*. Tese (Doutorado) - Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, São Paulo, 228 fls., 2020.

A presente tese objetiva discutir a colocação dogmática da colaboração entre agentes econômicos nos contratos empresariais. Mediante uma revisão da literatura jurídica, coadjuvada por aportes conceituais da economia, identificou-se a colaboração como uma operação econômica pela qual um agente econômico disponibiliza um ativo específico a outro agente que o explora no âmbito de um projeto comercial comum. Essa operação econômica se estrutura juridicamente em um sinalagma indireto, com obrigações instrumentais e obrigações finais ligadas por um vínculo de complementaridade programada ou equacionada para atingir o fim comum almejado. Esse vínculo permite caracterizar o contrato de colaboração como um “tipo contratual geral”, cujo fundamento é o instituto da causa do contrato e não o princípio da boa-fé objetiva. O contrato de colaboração merece então receber regime jurídico próprio, ainda por ser dogmaticamente construído, oferecendo o presente estudo um contributo representado por dois efeitos específicos: 1) o reconhecimento do *dever de colaboração*, dever secundário, no interesse da prestação, distinto do dever de cooperação, dever lateral ou anexo, decorrente do princípio da boa-fé objetiva; 2) a demonstração do *poder de controle do contrato*, prerrogativa conferida a um dos parceiros contratuais, com vistas à consecução do projeto comum. A tese é finalizada com a exposição de duas questões técnicas, com remissão a estudos doutrinários e análises jurisprudenciais em que se discutem os dois efeitos jurídicos assinalados ao contrato de colaboração, bem como um caso prático, que ilustra a estrutura e o regime jurídico do tipo contratual geral exposto ao longo da pesquisa.

Palavras-chave: Contratos de colaboração. Tipo contratual geral. Teoria da causa. Dever de colaboração. Poder de controle.

ABSTRACT

SOUZA, Eduardo Francisco. *The collaboration in commercial contracts*. Thesis (Doctorate's degree) – Faculty of Law, University of São Paulo, São Paulo, 228 p., 2020.

This thesis aims to discuss the dogmatic approach of collaboration between economic agents in commercial contracts. Through a review of the legal literature, assisted by conceptual contributions of economics, the thesis identifies collaboration as an economic operation whereby an economic agent makes a specific asset available to another that exploits it within the framework of a common commercial project. This economic operation is legally structured by an indirect synallagma, with instrumental and final obligations linked by a complementary nexus programmed or equated for achieve the common purpose. This nexus allows one to characterize collaboration contract under a “general contractual type”, grounded in the theory of *causa* (“cause”) and not in the principle of good faith. The collaboration contract deserves then its own legal regime, to be developed after dogmatic analysis, this study offering a contribution represented by two specific effects: 1) recognizing a *duty of collaboration*, in the interest of performance of the obligation, that differs from the *duty of cooperation*, which arises from the principle of good faith and is only lateral to performance; 2) verifying a *controlling power of the contract*, a prerogative granted to one of the contractual partners to achieve the common project. The thesis concludes presenting two technical issues, referring to doctrinal studies and case law analysis, discussing the two legal effects attributed to collaboration contracts, as well as a case study, which illustrates the structure and legal regime of the general contractual type exposed throughout the research.

Keywords: Collaboration contracts. General contractual type. Theory of *causa*. Duty of collaboration. Controlling power of the contract.

RIASSUNTO

SOUZA, Eduardo Francisco. *La collaborazione in contratti commerciale*. Tesi (Dottorato) – Facoltà di Giurisprudenza, Università di São Paulo, São Paulo, 228 p., 2020.

La presente tesi vuole discutere la collocazione dogmatica della collaborazione tra gli agenti economici nei contratti commerciale. Attraverso una disamina della letteratura giuridica, corroborata da contributi concettuali dell'economia, la collaborazione viene identificata come un'operazione economica attraverso la quale un soggetto economico mette a disposizione di un altro soggetto un determinato attivo, che viene impiegato da quest'ultimo nell'ambito di un progetto commerciale comune. Questa operazione economica configura giuridicamente un sinallagma indiretto, con obbligazioni strumentali e obbligazioni finali, legate da un vincolo di complementarità programmata o equazionata verso la fine comune, caratteristico del contratto di collaborazione, come un "tipo contrattuale generale", il cui fondamento è l'istituto della causa contrattuale e non il principio della buona fede oggettiva. Il contratto di collaborazione ha un regime giuridico proprio, inoltre per essere costruito dogmaticamente, offre col presente studio un contributo rappresentato da due effetti specifici: 1- il dovere di collaborazione - dovere secondario - nell'interesse della prestazione, distinto dal dovere di cooperazione – dovere accessorio - decorrente dal principio della buona fede oggettiva; 2- Potere di controllo del contratto, prerogativa spettante ad uno dei due soggetti contrattuali, avendo come obiettivo il conseguimento del progetto comune. La tesi si chiude con l'esposizione di due questioni tecniche, con rinvio a studi dottrinali e analisi giurisprudenziali, in cui si disquisiscono i due effetti giuridici indicati nel contratto di collaborazione così come di un caso concreto, che illustra la struttura e il regime giuridico del tipo contrattuale generale esposto durante la ricerca.

Parole-chiave: Contratti di collaborazione. Tipo contrattuale generale. Teoria della causa. Dovere di collaborazione. Potere di controllo del contratto.

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AI – Agravo de Instrumento

Apl – Apelação

Art – Artigo

BGB – Código Civil Alemão

ECT - Economia dos Custos de Transação

CC – Código Civil Brasileiro de 2002

CDC – Código de Defesa do Consumidor

CF – Constituição da República Federativa do Brasil

CPC – Código de Processo Civil de 2015

NEI - Nova Economia Institucional

STF – Supremo Tribunal Federal

STJ – Superior Tribunal de Justiça

REsp – Recurso especial

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	1
PRIMEIRA PARTE: A COLABORAÇÃO NA ECONOMIA E NO DIREITO	15
1. REALIDADE ECONÔMICA: A COLABORAÇÃO.....	17
1.1. A colaboração no processo produtivo e as estruturas de governanças.....	17
1.2. Os híbridos e a economia dos custos de transação	20
1.3. Pressupostos comportamentais: racionalidade limitada e oportunismo	21
1.4. Dimensões da transação: incerteza, frequência e especificidade de ativos	23
1.5. A transformação fundamental	27
1.6. Contribuições da Teoria da Agência	28
1.7. Uma nova lei contratual? A teoria dos contratos relacionais	32
1.7.1. Solidariedade e cooperação	39
1.8. A crítica ao contrato relacional contrato como promessa	43
2. REALIDADE JURÍDICA: O CONTRATO DE COLABORAÇÃO	47
2.1 Uma nova categoria contratual?	47
2.2 O tipo contratual geral	51
2.3 Contrato de intercâmbio	55
2.4 Contrato de sociedade	56
2.5 Contrato de colaboração	59
2.6 Nexo de complementaridade	62
2.7 Modalidade complexa do contrato de colaboração	70
2.8 Características do contrato de colaboração	75
2.8.1 Evolutividade	75
2.8.2 Confiança	78
2.8.3 Igualdade	81
2.9 Quadro geral do contrato de colaboração	84
SEGUNDA PARTE: ESTRUTURA E REGIME JURÍDICO DO CONTRATO DE COLABORAÇÃO	87
3. ESTRUTURA DO CONTRATO DE COLABORAÇÃO	89
3.1 Crítica à proposta francesa da norma jurídica de cooperação	89
3.2 O conteúdo do contrato	93
3.3 A causa do contrato	97

3.3.1	Itinerário histórico e doutrinário da causa do contrato	97
3.3.2	A causa e os elementos do negócio jurídico	108
3.3.3	Conteúdo, preceito e efeitos	118
3.4	A causa do contrato de colaboração	122
3.4.1	A causa como equação econômica	122
3.4.2	Limitações à teoria da causa	132
4.	REGIME JURÍDICO DO CONTRATO DE COLABORAÇÃO	137
4.1	Dever secundário de colaboração	137
4.2	Poder de controle nos contratos de colaboração	149
5.	CASUÍSTICA: CONCRETIZAÇÃO DO REGIME JURÍDICO DO CONTRATO DE COLABORAÇÃO	159
5.1	Dever de colaboração e indenização pelo fundo de comércio	160
5.2	Suspensão da eficácia do direito de denúncia.....	167
5.3	O caso do projeto dos ventiladores industriais	182
	CONCLUSÕES	193
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	197
	ANEXO I	207
	ANEXO II	213

INTRODUÇÃO

A atividade de colaborar ou de trabalhar em conjunto não parece, ao primeiro contato, compatibilizar-se com a figura do empresário. Associa-se intuitivamente ao empresário o caráter egoístico, vindo à memória o pensamento de Adam Smith, ícone do liberalismo econômico, para quem não seria da benevolência do açougueiro, do cervejeiro e do padeiro que se esperaria o jantar, mas da consideração que eles têm pelos próprios interesses¹. Na mesma obra, assinala-se a influência, sobre Smith, da polêmica obra de Mandeville, “*The fable of the Bees*”, de 1724, para quem, tal como as abelhas, os homens são cheios de vícios, os quais impulsionam a economia, sendo que, quando os homens tentam tornar-se virtuosos, a produção entra em colapso, donde o bem comum dependeria dos vícios individuais².

A figura do agente econômico racional que tenta maximizar seus proveitos encara a interação com os demais agentes econômicos como uma competição – palavra de mais suave pronúncia que guerra –, em que o objetivo seria vencer o outro visto sempre como concorrente – nome mais polido que inimigo. Essa visão está ligada a um ideário cultural, econômico e político que ressalta o mérito e o esforço próprios como pré-requisitos para a inovação e para o desenvolvimento social e econômico³.

Essa noção pré-jurídica de busca do autointeresse é fundamental para a compreensão de institutos, como a propriedade privada, e de princípios jurídicos, como a livre iniciativa. Nessa perspectiva, do ponto de vista jurídico, exceto a técnica contratual das sociedades na Idade Média e, sobretudo, a ideia de empresa anônima já no capitalismo expansionista do século XVI, a atuação concertada entre agentes econômicos ingressou no mundo jurídico como algo dotado de viés ilícito: colaboração criminosa cartelizada⁴, concebida para destruir

¹ SMITH, Adam. *Wealth of nations*. Bullock, Charles J. (org.) New York: Cosimo, 2007.

² MANDEVILLE, Bernard. *The Fable of the Bees or Private Vices, Publick Benefits*. Vol I. Indianapolis: Liberty Fund, 1988.

³ No capítulo denominado “destruição criadora”, observa Joseph Schumpeter (*Capitalismo, socialismo e democracia*. Trad. Luiz Antônio Oliveira de Araújo. Edição digital. São Paulo: UNESP, 2012): “Mas, na realidade capitalista (em oposição à sua imagem estampada nos manuais), o que conta não é esse tipo de concorrência, e sim a concorrência da nova mercadoria, da nova tecnologia, da nova fonte de abastecimento, do novo tipo de organização (por exemplo, a unidade de controle em grandes escalas), ou seja a concorrência que impõe uma vantagem decisiva em custo ou qualidade e que ataca não nas margens dos lucros e da produção das empresas existentes, mas nos seus alicerces e na sua própria existência”.

⁴ Comentando a situação da economia nos EUA, no final do século XIX, Paula Forgioni destaca o movimento da concentração empresarial sob a forma de uma colaboração que, por sua danosidade à economia, motivaria a edição de legislação que coibisse abuso do poder econômico. “A partir de 1880 acentuaram-se as discussões sobre os trusts e poder econômico que concentravam. De uma parte, colocaram-se grandes empresários e economistas, sustentando que a concentração do poder econômico propiciava o incremento da produção e a expansão da Indústria. Para essa classe, a própria concorrência já era o fator regulador do mercado e a evolução

a livre concorrência e objeto de repulsa por diplomas jurídicos antitrustes⁵. Contudo, a ideia de colaboração ou cooperação entre agentes econômicos foi positivamente permeando as práticas econômicas e, por consequência, a estrutura jurídica subsequente. Essa necessidade passa a ser apanhada nas relações obrigacionais irradiadas de contratos.

O contrato como figura proeminente do direito privado e da economia liberal⁶ representou certa trincheira da visão egoística do processo econômico. No contrato, os agentes econômicos, reconhecidos como ‘partes’ contratuais, buscariam realizar seus interesses sempre opostos, em que o ganho de um representaria a perda do outro, nas proporções mediadas pela técnica contratual. Na relação jurídica obrigacional, o credor tem o poder de exigir do devedor a satisfação de uma necessidade, contemplada no objeto da relação, dita prestação. Não cabe ao devedor avaliar a oportunidade da prestação, do contrário sujeitará seu patrimônio à ação do credor. Esse é o paradigma clássico com que trabalha o direito privado, mais especialmente o direito das obrigações.

É, todavia, a partir da compreensão da relação obrigacional como uma estrutura complexa, a ter por escopo o adimplemento satisfatório dos figurantes, que se visualiza a colaboração como um de seus elementos. Ambos os figurantes deveriam adotar um comportamento colaborativo à satisfação dos interesses envolvidos⁷. Em trabalho de 1953, Emilio Betti dedica um dos volumes de sua “Teoria Geral das Obrigações” à análise funcional das obrigações, construindo-as em torno da ideia de “*cooperazione d'altrui*”. Essa cooperação distingue o direito das obrigações do direito real, pois este é um fim em si mesmo e a obrigação tem caráter instrumental, porque cada vínculo jurídico instrumentaliza a tutela de um interesse vital, relacionado à convivência social. Nas palavras do professor italiano “*Il rapporto non è fine a se stesso, è strumento ad un fine di convivenza e questo fine è la tutela e l'appagamento di un interesse del creditore alla cooperazione del debitore*”⁸.

‘natural’ determinava a inexorável substituição do sistema de competição pela colaboração entre empresas. Necessário, pois, que sobrevivessem apenas os mais fortes”. (FORGIONI, Paula A. *Os fundamentos antitruste*. 6ª. Edição revista e atualizada. São Paulo: Editora, Revista dos tribunais, 2013, p.70,).

⁵ E.g., *Sherman Act*, do ano de 1890, cuja *Section 1*. “Every contract, combination in the form of trust or otherwise, or conspiracy, in restraint of trade or commerce among the several States, or with foreign nations, is declared to be illegal”.

⁶ As relações entre contrato e propriedade, nos estreitos limites ideológicos do pensamento liberal do século XIX, são associadas à própria ideia de liberdade, em que a propriedade seria o “fundamento real da liberdade, o seu símbolo e a sua garantia”, e o contrato se traduziria no instrumento dessa propriedade (ROPPO, Enzo. *O contrato*. Trad. Ana Coimbra e Manuel Januário Costa Gomes. Coimbra: Almedina, 2009, p. 42).

⁷ João de Matos Antunes Varela (*Das obrigações em geral*. 10ª. ed. vol.1, Coimbra: Almedina, 2004, p. 22) ressalta a importância das obrigações como o complexo mais importante das relações submetidas ao império do direito privado, pois é através delas que fundamentalmente desenvolve-se e opera, na vida real, o importantíssimo fenômeno da colaboração econômica entre os homens.

⁸ BETTI, Emilio. *Teoria generale delle obbligazioni*. vol. I, Milão: Dott. A Giuffrè Editore, 1953, p.12.

Por conseguinte, mesmo em uma relação de interesses antagônicos, paradigma clássico do direito privado, as partes deveriam trabalhar em conjunto, considerando não só seus interesses, mas também tendo especial consideração pelos interesses da contraparte. Essa perspectiva vai se ampliando com a compreensão de que o princípio da boa-fé objetiva é fonte de deveres na relação obrigacional⁹, os quais não se confundem com os deveres principais e secundários inerentes a determinado tipo contratual. Dentre os deveres gerados pelo referido princípio, destacam-se os deveres de cooperação¹⁰, pelos quais se atribui às partes o dever de auxílio na consecução de atividades preliminares que sejam necessárias ao alcance das finalidades propostas pelo contrato, além dos deveres de afastamento de eventuais empecilhos supervenientes que dificultem o alcance das referidas finalidades¹¹.

Em consequência da maior compreensão do princípio da boa-fé objetiva no direito privado, operou-se uma verdadeira transformação do direito das obrigações. Ao se distinguirem múltiplos deveres que decorrem do vínculo obrigacional, alterou-se o próprio conceito de obrigação, a qual se tornou complexa¹², por permitir vislumbrar deveres que não decorrem imediatamente da vontade das partes, impelindo-as a cooperarem.

Esta concepção revigorada da teoria geral das obrigações refletiu-se em todos os setores do direito privado, inclusive no campo do direito comercial, mais especificamente nos contratos empresariais. José A. Engrácia Antunes pondera que, na doutrina e na jurisprudência de várias ordens jurídicas, incluídos os países do *common law*, bem como os países que unificaram o regime de obrigações civis e mercantis, como a Itália, a empresa constitui o verdadeiro “princípio energético ou traço distintivo dos contratos comerciais”,

⁹ COUTO E SILVA, Clóvis V. *Obrigação como processo*. 10ª reimpressão. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2016, p. 34.

¹⁰ As eventuais distinções terminológicas entre ‘cooperação’ e ‘colaboração’ estão esclarecidas, no presente trabalho, em lugar próprio, bastando por ora dizer que o uso de ambos os vocábulos varia conforme o autor.

¹¹ “[E]sses deveres recebe forte influência dos deveres de prestação, já que, orientando-se pelo fim do contrato, encontram neles as suas balizas fundamentais. Com eles também não se confunde. Os deveres de cooperação dizem respeito às circunstâncias fáticas e jurídicas que, não relacionados juridicamente com a prestação (a ideia da prestação em si não as contempla), figuram-se vigorantes na execução obrigacional ou após ela. De qualquer sorte, o fim do Contrato ou da obrigação determinará a medida da cooperação necessária no caso concreto” (FERREIRA DA SILVA, Jorge Cesa. *A boa-fé e a vinculação positiva do contrato*. Rio de Janeiro: Renovar, 2007, p. 114).

¹² “Todas as diversas facetas que reveste o poder do credor e, correlativamente, o dever do obrigado são elementos do mesmo processo, parcelas da mesma unidade global, moléculas do mesmo corpo ou organismo, a que muitos autores e conduzem figurativamente a relação obrigacional.

A dificuldade que alguns autores sentem para conduzir todos aqueles elementos (nomeadamente o poder de exigir a prestação e ação creditória) a mesma unidade conceitual, o que é a obrigação, provem da tendência generalizada para se considerar esta como uma relação una ou simples, e não como relação complexa que ela é na realidade, ou como verdadeiro processo que se desenrola no tempo)” (ANTUNES VARELA, *Das obrigações em geral*, p. 155-156).

compreendendo que “o centro de gravidade regulatório da contratação atinente ao mundo das relações comerciais se tenha vindo progressivamente a centrar na figura da empresa”¹³.

Se o princípio da boa-fé traz ao direito das obrigações e dos contratos uma inegável carga ética ou mesmo moral¹⁴, as peculiaridades desse princípio exigem uma visão mais pragmática da colaboração, mais aproximada da ideia de segurança e previsibilidade ou mesmo de outra noção pré-jurídica, de forte apelo em todos os setores da vida humana: a confiança. Paula Forgioni compreende a compleição assumida pelo princípio da boa-fé no Direito Comercial: “a boa-fé reforça possibilidade de confiança dos agentes econômicos no sistema, diminuindo riscos e fazendo aflorar maior grau de segurança e previsibilidade. A boa-fé, no sistema de Direito Comercial, é um catalizador da fluência das relações no mercado”¹⁵.

O conceito de empresa, tal como o conceito de cooperação ou colaboração, é pré-jurídico, notadamente de caráter econômico, sendo tarefa da ciência jurídica a seleção de algumas notas do complexo fenômeno econômico e social da empresa para a composição do conceito jurídico correspondente¹⁶. Dentre estas notas destaca-se a ‘organização da atividade econômica’¹⁷, que pressupõe a existência de um agente que toma ‘decisão empresarial’, assumindo os efeitos de seu sucesso ou de seu malogro, tendo em vista um fim que não poderia ser outro que não o lucro¹⁸.

¹³ *Direitos dos contratos comerciais*. 3ª Reimpressão. Coimbra: 2014, p. 33 e p. 37.

¹⁴ “Ora, uma das formas de mais ampla e fecunda aplicação dos princípios morais no campo do Direito Privado encontra-se no chamado princípio geral da boa-fé, expresso em alemão pela locução *Treu und Glauben*, lealdade e fé, a que o § 242 do BGB deu a mais famosa – embora não a única pois que outras existem, até no próprio BGB – consagração legal”. (CORREA DE OLIVEIRA, José Lamartine. A Verwirkung, a renúncia tácita, e o Direito Brasileiro. Estudos em homenagem ao professor Washington de Barros Monteiro. São Paulo: Saraiva, 1982, p. 271).

¹⁵ FORGIONI, Paula A. *Contrato de distribuição*. 2ª edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2008, p. 552.

¹⁶ A relação entre o conceito jurídico e o conceito econômico de empresa é objeto de divergência entre os autores comercialistas. Após concordar que há consenso acerca do conceito econômico de empresa, nega a existência de conceito jurídico de empresa Sylvio Macondes Machado (*Problemas de direito Mercantil*. 3ª tiragem. São Paulo: Max Limonad, 1970, p. 40); outros identificam o conceito econômico e o jurídico, em que o direito simplesmente recepciona as formulações da economia (BULGARELLI, Waldirio. *Questões atuais de direito empresarial*. São Paulo: Editores Malheiros, 1995, p. 21). Outros ainda, sobre o conceito econômico, perspectivam diversos perfis jurídicos (ASQUINI, Alberto. *Perfis da Empresa*. Trad. Fábio Konder Comparato. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*, n. 104, out./dez. 1996, p. 109-126).

¹⁷ Para Tullio Ascarelli (O empresário. Trad. Fábio Konder Comparato. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*, n. 109, jan./mar.1998, p. 183-189, p. 189), a atividade econômica qualifica o empresário e não o contrário. Na opinião do festejado autor, a “doutrina jurídica tradicional, na refinada elaboração dos conceitos de ato e negócio jurídico, tem negligenciado a elaboração do conceito de atividade. Deve-se, pois, examinar quais são as categorias jurídicas do direito tradicional aplicáveis à ‘atividade’”.

¹⁸ O empresário atua reunindo os fatores de produção. Organizar o negócio é dirigi-lo, mediante a fixação de um ‘plano geral de produção’, em que se fixam quantidades e qualidades do produto a fabricar, em consonância com a demanda advinda do mercado. Ao assim proceder, assume-se o “risco geral da empresa, especialmente no cálculo de preço de custo e de venda, sendo móvel de sua atividade o lucro, deverá suportar as perdas e,

A colaboração que tradicionalmente se antevê neste conceito jurídico de empresa estaria emparedada no concerto geral de ‘fatores de produção’, dentre os quais a mão de obra, que se subordina ao poder diretivo do empresário, o grande responsável pela organização. Além dessa colaboração entre mão de obra e empresário, é possível indagar se, no âmago da organização da atividade econômica da empresa, a própria decisão empresarial poderia resultar não de uma decisão centralizada em um único agente, economicamente hierarquizado, ou pactuada, economicamente horizontalizada, mas de um processo colaborativo.

Reconhecida a importância do fator subjetivo representado pela figura do empresário, que efetivamente coordena todos os demais fatores de produção, é inerente ao exercício da atividade empresarial certa lógica peculiar, a dominar a estrutura e os mecanismos de ação da empresa ou a neles se projetar¹⁹, conforme acentua Orlando de Carvalho²⁰,

Por aqui se vê que, se não existe empresa sem lógica empresarial, também essa lógica só verdadeiramente na empresa e pela empresa institui e se institucionaliza. Lógica que continuamente faz apelo, vamos denotar, à ideia de concorrência, de competição, entre os núcleos produtivos (designadamente, na formação dos valores, dos preços), o que nos leva inevitavelmente a concluir que não há empresa sem intercomunicação das produções, sem confluência e interinfluência de produções congêneres ou afins, numa palavra, sem mercado, pelo que a presença de *outro*, o recontro com o outro, a luta com o outro, mais do que o limite, barreira, *handicap*, para a vida da empresa, é uma autêntica e indelével condição de possibilidade. Não há lógica empresarial sem lógica competitiva, assim um fator *sine qua non* da intercomunicação das produções.

A lógica da empresa reflete, portanto, a noção espelhada de uma racionalidade econômica, que seria atenuada de acordo com os valores sociais determinantes, conforme o filtro do Direito. Mais que a atenuação dessa clássica lógica empresarial, o juscomercialista indaga tanto sobre a possibilidade do surgimento de uma atitude colaborativa, nos contratos

ocasionados pela má sorte da empresa, ao perceber os resultados de sua boa sorte” (MACHADO, Sylvio Marcondes. *Problemas de direito mercantil*, p. 4 -5).

¹⁹ “A lógica da empresa, informada sobretudo pela preocupação pelo crédito e pelo mínimo de competição imprescindível a existência desse mecanismo produtivo, além de determinar as estruturas deste último, determina também a de certas operações, instituições que são o veículo de sua acção no mercado e de sua refração sobre o mundo civil (...) A empresa só existe para fora, para o diálogo com o mundo externo, seja o mundo de das outras empresas, seja o mundo do consumo final”. (CARVALHO, Orlando de. *Direito das empresas*. Francisco Liberal Fernandes, Maria Raquel Guimarães e Maria Regina Redinha (coord). Coimbra: Coimbra Editora, 2012, p. 217).

²⁰ CARVALHO, Orlando de. *Direito das empresas*, p. 208-209.

empresariais, como sobre as condições em que se poderia vislumbrar uma lógica própria²¹. Isto permite gerar o problema proposto para a presente tese: É possível se falar em colaboração na atividade contratual da empresa e sob quais condições técnico-jurídicas essa lógica colaborativa é institucionalizada?

Na teia dos contratos empresariais, a colaboração é possível não apenas sob a forma de um dever jurídico anexo ou lateral, decorrente do princípio jurídico da boa-fé objetiva, mas assume, em algumas espécies contratuais, uma centralidade a partir do próprio conteúdo do contrato – teoria da causa - que viabiliza a formação de uma nova categoria contratual²² ou sobretipo contratual. A construção dessa nova categoria contratual, que se insere em uma tradição científica do fenômeno jurídico de proceder mediante classificações ou, ao menos, por meio de elaboração de taxinomias novas²³, por certo, tem como consequência a elaboração de um regime jurídico diferenciado para fazer frente a problemas práticos igualmente diferenciados. Essa é a hipótese da qual parte o presente estudo.

A primeira dificuldade com a qual se depara esta investigação é tratar-se, fundamentalmente, de um trabalho de teoria geral do contrato. O complexo fenômeno das relações de produção é apreendido, na ciência jurídica, através de modelos explicativos e prescritivos. O Direito Comercial precisa construir ou descobrir modelos ou categorias. Muito embora este ramo do Direito tenha se notabilizado pela constante preocupação com a experiência concreta, sendo já vetusta a orientação segundo a qual os estudiosos do Direito

²¹ À indagação ‘por que cooperar?’, elencam-se alguns motivos que levam à não adoção de comportamento oportunista, como a dependência recíproca de investimentos específicos, a expectativa de relacionamento duradouro, a qualidade e a quantidade das informações disponíveis sobre os parceiros contratuais (FORGIONI, Paula. *Teoria geral dos contratos empresariais*. 2ª ed. revista. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2010, p.178-180). Esses motivos ensejam lógica própria, que, embora não elimine a necessidade de competir, traz para a empresa um elemento colaborativo em sua vida contratual, operações contratuais realizadas no mercado.

²² O conhecimento científico do Direito procura se valer de instrumentos metodológicos, dentre os quais as chamadas ‘categorias’, as quais não se confundem com os princípios jurídicos, pois estes são dotados de normatividade e aquelas têm orientação didática e metodológica, operando como “*chiave di lettura di una realtà che altrimenti ci apparebbe dispendersi in una serie indefinita e scomposta di vicende e comportamenti*” (LIPARI, Nicolò. *Le categorie del diritto civile*. Milão: 2013, Giuffrè Editore, p. 11-12).

²³ “Toda atividade cognoscitiva implica em uma certa tipologia. A realidade e procuramos distinguir tipos que reúnam as qualidades comuns a uma série de fenômenos ou caso. O conhecimento requer, portanto, a classificação e tipificação do real. Os tipos são formas de ordenação da realidade em estruturas ou esquemas, representativos do que há de essencial entre os elementos de uma série de fenômenos ou fatos, que nos interessa conhecer. Essa tipificação da realidade nos conduz a elaboração sintética e criadora de idéias ou conceitos, por meio da abstração e da generalização. A idéia ou conceito é abstrata e geral; é abstrata porque considera, isoladamente, elementos que estão unidos nos objetos tipificados; é geral, porque o seu conteúdo é comum a um número ilimitado de objetos. Uma vez concebido o conceito, a inteligência procura determinar-lhe as relações. É o que se chama de juízo. O encadeamento dos juízos é função do raciocínio. O pensamento compreende, pois, três operações intimamente entrelaçadas: 1º) a formação dos tipos e a concepção dos conceitos; 2º) o juízo, que consiste em estabelecer relações entre os conceitos; 3º) o raciocínio, estabelecer relações entre os juízos” (LEÃES, Luiz Gastão Paes de Barros. A ciência do direito e a elaboração dos conceitos jurídicos. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*. n. 81, jan./mar 1991, p. 9-10).

Comercial não devem nunca se aventurar em elucubrações jurídicas sem conhecer profundamente a “estrutura técnica e a função econômica do instituto” em consideração, e que, para tanto, o investigador deve recorrer às bolsas, aos bancos, às agências, às sociedades comerciais e às secretarias judiciais para obter o “material necessário para compreender aquela estrutura e função”²⁴, ainda assim não se dispensa ao estudioso desse ramo o manejo de instrumentos metodológicos gerais, bem como o correto emprego dos institutos, categorias e figuras jurídicas até então desenvolvidas.

Não obstante a desconfiança em torno de um conhecimento eminentemente teórico e toda a discussão em torno de uma possível contraposição entre o chamado *law in books* e o chamado *law in action*, a diversidade e a complexidade do fenômeno jurídico exigem do estudioso meios que facilitem a compreensão da realidade sobre a qual trabalha, emprestando-lhe universalidade e sistematicidade. Universalidade, pois a elaboração de teorias permite reconhecer padrões de análise dotados de certa generalidade, possibilitando ao estudioso avançar com alguma segurança no largo campo das contingências que uma realidade complexa enseja. Sistematicidade, pois pressupõe que dado conhecimento nunca está isolado, podendo ser agregado em uma ordem de coisas mais ampla.

No campo jurídico, as teorias não apenas esclarecem o sentido da norma jurídica, mas igualmente desempenham uma função heurística, que, nas palavras de Claus-Wilhelm Canaris, vem a ser a possibilidade oferecida por uma teoria jurídica de se obterem novas regras, seja por meio de interpretação das já existentes, seja por meio do chamado desenvolvimento judicial do direito²⁵. Se as funções explicativa e heurística das teorias não são excludentes, o reconhecimento do papel das teorias para a ciência do direito não exclui necessariamente o reconhecimento da importância e da fundamentalidade do chamado pensamento problemático para a produção do conhecimento jurídico.

O tratamento jurídico-científico do fenômeno econômico demanda algumas precauções ante o significado que o fato econômico assume no atual estágio da civilização, marcada pela centralidade da produção dos bens materiais e pela forte penetração dos aspectos econômicos e mesmo financeiros no modo de vida do homem contemporâneo.

²⁴ VIVANTE, Cesar. *Tratado de derecho mercantil*. Version espanola de quinta edición italiana, corregida, aumentada y reimpressa. Vol 1. Traduzido por Cesar Silió Belena. 1ª ed. Madrid: Editorial Reus, 1932, p. 6.

²⁵ Essa função dita heurística das teorias jurídicas não recebe reconhecimento unânime. De toda sorte, as teorias, no Direito, têm função explicativa, que consiste em tornar mais compreensíveis as normas, com ajuda dos conceitos especificamente jurídicos ou dogmáticos, e/ou por meio de sua vinculação com princípios gerais do direito (CANARIS, Claus- Wilhelm. *Función, estructura y falsación de las teorías jurídicas*. Traducción de Daniela Brückner y José Luis de Castro. Madrid: Editorial Civitas, 1995, p. 30).

Ainda que não se tome como verdade inexorável – como de fato aqui não se toma – a predominância do econômico sobre o jurídico, como propagandeiam algumas correntes da chamada escola *law and economics*.

A construção desses modelos, próprios de uma pretensão totalizadora inerente a uma teoria geral, é sem dúvida influenciada pelo suporte fático²⁶ sobre o qual deve incidir a norma. É certo que esse suporte fático não se resume a um simples ato ou um conjunto de atos (atividade) que se sucedem isolados ou apartados da torrente geral do fluxo econômico de uma dada comunidade e sim uma atividade que se desenrola no mercado.

O mercado é tradicionalmente entendido como o lugar onde trocas se realizam²⁷. Engloba também o perfil jurídico de uma ordem, no qual se refuta uma concepção estéril de ordem espontânea para reconhecer a importância e o papel das construções jurídicas²⁸.

²⁶ Sem entrar na longa polêmica sobre a autonomia do Direito em relação à realidade e as influências recíprocas, especialmente evitando cair nos exageros que acometem algumas correntes teóricas agrupadas no genericamente denominado ‘realismo jurídico’, não há dificuldade em se reconhecer, mesmo entre os normativistas, que o Direito e o jurista não são indiferentes ao mundo dos fatos, ainda que esse, por sua amplitude e complexidade, só em determinada medida seja considerado pela norma jurídica. Na estrutura da norma jurídica, o direito trabalha sobre fatos, prescrevendo consequências jurídicas para dada situação da vida. É, pois, indispensável que o jurista tenha sensibilidade para o mundo dos fatos, entrando aqui não apenas sua experiência prática, sua mundivivência, mas também o conhecimento aportado por outras áreas do saber, como pelas ciências econômicas. Nesse sentido, Francisco C. PONTES DE MIRANDA, *Tratado de direito privado*. Tomo I. 4a edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1983, p. X-XI: “Tem-se de estudar o fático, isto é, as relações humanas e os fatos, a que elas se referem, para se saber qual o suporte fático, isto é, aquilo sobre que elas incidem, apontado por elas. Aí é que se exerce a função esclarecedora, discriminativa, crítica, retocadora, da pesquisa jurídica. O conceito de suporte fático tem de ser guardado pelos que querem entender as leis e as operações de interpretação e julgamento. (...)”

A missão principal do jurista é dominar o asseverante material legislativo e jurisprudencial, que constitui o ramo do direito, sobre que disserta, sem deixar de ver e de aprofundar o que provém dos outros ramos e como que perpassa por aquêle, a cada momento, e o transpassa, em vários sentidos.”

²⁷ Sobre a inter-relação entre contrato e mercado, passando pela empresa, confira-se a lição de Alcides Tomasetti Jr, prefaciando obra de Rodrigo Xavier Leonardo (*Redes contratuais no mercado habitacional*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2003, p. 9-10):

“Isto não deveria suscitar ulteriores cogitações. E, no entanto, não é assim. Esse binômio ainda ecoa extrajuridicidade. Mas a verdade é que os contratos são os principais instrumentos de troca econômica e de circulação das riquezas. Constituem um fator que ao mesmo tempo constitui e define o mercado, ou seja, o *locus* no qual se verificam intercâmbios de produtos e serviços econômicos.

A disciplina dos contratos é o momento decisivo na ordenação do mercado, muito especialmente quando as partes nas relações contratuais atuam no papel de protagonistas institucionais do mercado ele-próprio. Aí figuram as empresas as quais oferecem no mercado produtos e serviços.”

²⁸ Nesse sentido, o perfil jurídico do mercado é sua identificação com uma ordem jurídica, dotada das seguintes características: a) normalidade, que vem de norma, que orienta os comportamentos dos agentes que interagem nessa ordem; b) uniformidade, pois o que é normal enquadra-se em um padrão que tende a se repetir; c) regularidade, pois tal comportamento é tipificado, deixando de ser arbitrário, ensejando a previsibilidade, tão almejada pelos participantes do mercado (FORGIONI, Paula. *A evolução do direito comercial brasileiro: da mercancia ao mercado*. 2ª edição. São Paulo, Editora Revista dos Tribunais, p. 185. Em similar sentido, reforçando que essa ordem não é espontânea, mas construída politicamente, cf. IRTI, Natalino. *L'ordine giuridico del mercato*. 3ª ed. Roma: Editori Laterza, 2004. Diz o professor italiano: “Il diritto non è né cornice né quadro, ma struttura conformatrice, insieme di norme che conferisce ad un mercato (e non al mercato, in senso naturale e universale) la sua própria e storica fisionomia. L'azione economica si dispone in una prevedibile e calcolabile regolarità, ossia in un ordine, solo in quanto combaciato con un tipo normativo, con uno

Essas novas formas de interação entre os agentes empresariais é também objeto de análise da literatura econômica, que sugestivamente as qualifica como híbridos contratuais, pois figuram a meio caminho entre formas extremas de governança: o mercado, de um lado, a firma ou hierarquia, de outro. Essa perspectiva aberta pelos economistas, intensificada pela realidade econômica contemporânea a qual confirma o incremento de interações contratuais que não cabem com perfeição nas formas jurídicas tradicionais, permite uma teorização jurídica em torno de tipos contratuais colaborativos²⁹.

No sistema jurídico brasileiro, a letra fria da lei indica que o contrato é detentor de uma natureza, cujo regime jurídico é dependente de sua prévia definição. Trata-se de indicativos legais da utilidade e da necessidade de construção de modelos contratuais pelo teórico do direito. Algumas referências nos textos legais não raro mencionam termos como a “natureza do contrato” ou a “natureza da obrigação”³⁰.

schema generale, capace di strapparla dalla sua irripetibile unicità.” (IRTI, Natalino. *L’ordine giuridico del mercato*. 3ª ed. Roma: Editori Laterza, 2004, p. 33).

²⁹ “A rigor, e essa observação deve-se a Oliver Williamson (1991; 1983), o que acontece é que os agentes econômicos valem-se de uma série de arranjos que podem ser organizados em um contínuo entre esses dois polos, contrato (mercado) e organização (hierarquia). Isto é, em razão dos custos da transação, os agentes econômicos promovem uma combinação de elementos próprios da organização e do mercado, de forma a maximizar a eficiência de sua atividade empresarial. A rigor, esses arranjos podem ser mais identificados com elementos organizacionais (parcerias) ou com elementos organizacionais (grupos societários), ou ainda, promover essa reunião de elementos contratuais e organizacionais que não permitem, claramente, uma qualificação explícita (franquias)” (MENDES, Rodrigo Octávio Broglia. *A empresa em rede: a empresa virtual como mote para reflexão no Direito Comercial*. *Revista do Advogado*, v. 115, p. 129-135, 2012, p. 132).

Na doutrina estrangeira, ensaia-se a construção de nova categoria contratual, reconhecendo-se que a disciplina contratual existente é insuficiente para a regulação de novos arranjos contratuais, elaborados pela prática, em atenção às exigências do capitalismo contemporâneo. Nesse sentido, Andrea Nervi (*I contratti di distribuzione tra causa di scambio e causa associativa*. Napoli: Edizioni Scientifiche Italiane, 2012, p. 94) pondera que: “*la schematizzazione tra causa di scambio e causa associativa, si ha il pregio della semplicità, anche didattica, ha però il difetto – probabilmente inevitabile – di non riuscire ad esaurire tutte le possibili manifestazioni dell’esperienza dei fenomeni negoziali. Si avverte quindi l’esigenza di superare questa dicotomia, individuando altre categorie concettuali idonee ad offrire una sistemazione di alcuni fenomeni negoziali che a fatica si inquadrano negli schemi sopra menzionati*”.

³⁰ Por exemplo, o art. 473 do CC disciplina a rescisão unilateral nos contratos. Ao fazê-lo, condiciona a eficácia da denúncia unilateral em determinados casos segundo a ‘natureza do contrato’. *Verbis*:

“Art. 473. A rescisão unilateral, nos casos em que a lei expressa ou implicitamente o permita, opera mediante denúncia notificada à outra parte.

Parágrafo único. Se, porém, dada a natureza do contrato, uma das partes houver feito investimentos consideráveis para a sua execução, a denúncia unilateral só produzirá efeito depois de transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto dos investimentos.”

Em diversos outros dispositivos do Código Civil, faz-se a referência à ‘natureza do contrato’, a exemplo do Art. 599; ou à ‘natureza do negócio’, art. 724; ou à ‘natureza da obrigação’, art. 286. Na doutrina, defende-se que a ‘natureza do contrato’ influencia o plano da validade do contrato, pois, quando a natureza do contrato é negada, de início, no momento de sua conclusão, a cláusula que dispõe nesse sentido é nula (AZEVEDO, Antonio Junqueira de. *Parecer. Natureza Jurídica do Contrato de Consórcio (sinalagma indireto). Onerosidade Excessiva em Contrato de Consórcio. Resolução Parcial do Contrato. Novos Estudos e Pareceres de Direito Privado*. São Paulo: Saraiva, 2009).

À vista de uma realidade econômica complexa, a colaboração entre os agentes contratuais vai além do cumprimento de um dever de conduta e passa a integrar, como elemento essencial, determinadas espécies contratuais, na esteira do que defendem alguns autores, insistindo, em geral, na implementação do princípio da boa-fé de forma reforçada³¹. Nessa categoria contratual, reúnem-se espécies contratuais com um regime comum, ressalvadas suas peculiaridades, como os contratos de distribuição, franquia, agência, consórcio, *joint venture* etc.

O descobrimento ou a construção de novas categorias só se justifica por sua funcionalidade, isto é, em decorrência de problemas jurídicos concretos. Em torno desses problemas jurídicos concretos – práxis, empresarial ou jurisprudencial – o jurista deve elaborar e revelar as categorias, de modo a oferecer soluções para tais problemas³². A atenção aos problemas é considerada o centro do pensamento jurídico³³, pois o jurista deve ter sempre em mente o complexo de problemas que se edifica em torno de um dado campo da realidade no qual opera.

Essa postura metodológica encontra importantes precedentes no campo do Direito Comercial, na própria discussão acerca do conceito de empresa, conforme advertência de Luis Gastão Paes de Barros Leães³⁴, em torno do clássico debate entre o caráter objetivo e o

³¹ MACEDO JR., Ronaldo Porto. *Contratos relacionais e defesa do consumidor*. 2. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2007. FORGIONI, Paula. *Teoria Geral dos Contratos Empresariais*. 2ª. Ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011. MARTINS-COSTA, Judith. *Boa-fé no direito privado: critérios para sua prestação*. São Paulo: Marcial Pons, 2015.

³² A literatura jurídica oferece enorme gama de classificações dos contratos empresariais. A colaboração, como critério tipológico, aparece como uma categoria contratual que resulta da natureza econômica, ou seja, das finalidades que o contrato busca perseguir. A presente pesquisa, entretanto, busca compreender, de forma distinta, constituindo a colaboração o elemento diferenciador de uma categoria contratual própria do ponto de vista técnico-jurídico, o que demanda a indagação de regime jurídico próprio. Para distinção entre a classificação fundada na natureza econômica e na natureza técnico-jurídica, enquadrando os contratos de cooperação empresarial apenas no primeiro grupo, veja-se o trabalho de José Engrácia Antunes, *Direitos dos contratos comerciais*, p. 48-49.

³³ ESSER, Josef. *Principio y norma en la elaboración jurisprudencial del derecho privado*. Tradução de Eduardo Valentí Fiol. Barcelona: Bosch, 1961, p. 9. Na concepção desse autor, o problema articula-se no sistema, pelos princípios extraídos do primeiro. “*Por esta razón todos los principios tienden a la formación de un sistema y a un esquema de jerarquización lógica, por el que el la ‘materia’ queda reducida a um mínimo de axiomas universalmente utilizables y praticamente fecundos, y de conceptos que se prestan a la deducción. Así en todas las culturas jurídicas se repite el mismo ciclo: descubrimiento de problemas, formación de principios y articulación de um sistema. Lo que la tradicional controversia metódica presenta como una supuesta pugna entre un pensar ‘abierto’ y problemático por una parte, y un pensar ‘cerrado’, conceptual y deductivo por otra, es en grande parte un metabolismo necesario y que procede a empujones entre las nuevas experiencias de la práctica casuística y las energías formales de la escuela*”. (ESSER, Josef. *Principio y norma en la elaboración jurisprudencial del derecho privado*, p.10).

³⁴ “Esse fracasso do sistema objetivo se explica por um erro de natureza epistemológica, aqui o sistema subjetivo também não era alheio ao conhecimento social, polarizado exclusivamente no sentido do sujeito, ou convergido inteiramente para a transcendência do objeto, é forçosamente incompleto e unilateral. Era preciso superar o insulamento e abstração dos conceitos de ‘comerciante’ e ‘ato comercial’ concebidos formalmente a priori, passando-se a considerá-los inseridos nas circunstâncias histórico-sociais em que a

caráter subjetivo da noção de empresa. Para tanto, o juscomercialista tem no método da observação da realidade³⁵ um longo antídoto.

Torna-se inevitável certo conceitualismo jurídico, do qual uma pesquisa dogmática não se arreda, que pressupõe preocupação com o que de fato ocorre, até em homenagem à clássica característica da disciplina comercialística, a qual reconhece a informalidade e a instabilidade do fato econômico, o que não quer dizer que o jurista esteja isento do rigor conceitual e do tecnicismo jurídico³⁶.

Estabelecidos o problema (possibilidade de colaboração nos contratos empresariais) e a hipótese vislumbrada para a sua solução (centralidade da colaboração em algumas espécies contratuais a partir do próprio conteúdo do contrato – teoria da causa) e considerado o método eleito, qual seja, uma abordagem dogmática-conceitual³⁷, com atenção à realidade econômica, a presente tese estrutura-se em duas partes, em um total de cinco capítulos, seguidos de uma conclusão.

A primeira parte – “A COLABORAÇÃO NA ECONOMIA E NO DIREITO” – é composta por dois capítulos. No primeiro capítulo, são tecidas considerações sobre a

comercialidade se realiza, e, mais ainda, em função do real reclamado pela intencionalidade da conduta social” (LEÃES, Luiz Gastão Paes de Barros. *A responsabilidade do fabricante pelo fato do produto*. São Paulo: Editora Saraiva 1987, p 12).

³⁵ MOSSA, Lorenzo. *Scienza e metodi del diritto commerciale. Rivista del Diritto Commerciale e del Diritto Generale delle Obbligazioni*, Milano: Francesco Vallardi, vol. XXXIX, parte 1, 1941, p. 126-127.

³⁶ É a duradoura mensagem encontrada em Tullio Ascarelli (*Panorama do direito comercial*, São Paulo: Saraiva, 1947, p. 222): “Talvez, em nenhum dos demais institutos do direito privado este caráter técnico seja tão acentuado como nos institutos do direito comercial: são eles, realmente, ‘instrumentos’ jurídicos e, se lícita a expressão, ‘instrumentos de precisão’ e quereria frisar este aspecto técnico, com frequência esquecido dos institutos jurídicos e particularmente evidente nos de direito comercial.

E, a este respeito, cumpre também frisar que não há nenhuma contraposição entre rigor dogmático e apreciação do sentido econômico do instituto. Ao contrário, justamente para apreciar e dominar juridicamente melhor os fenômenos econômicos, às vezes complexos da vida comercial, é que se faz mister um tecnicismo jurídico mais rigoroso, tal como deve a técnica moderna, assentar nas mais sutis pesquisas da física teórica e da matemática, sem o que não lhe seria possível progredir”.

³⁷ A abordagem do presente estudo é de caráter dogmático. Especificamente sobre contratos colaborativos, embora usando a terminologia americana dos contratos relacionais, Tércio Sampaio Ferraz Júnior lembra que este tema é exemplar para demonstrar que a pesquisa jurídica dogmática atual deve ter como objetivo a discussão dos fundamentos do dogma, não apenas a mera demonstração de sua vigência, validade e eficácia. Em suas palavras: “A dogmática jurídica que nós temos hoje não perde isso, é uma ciência para confirmar, que recebe os textos e procura racionalmente torná-los utilizáveis, gozadores de autoridade fundamento. E não é o aplicador do direito que se abre para o fenômeno, traz a exigência de se confirmar a sabedoria da lei, que regula até hoje regulável, é que força a trazer para a dogmática a especulação que, e secundária, olhando-se a finalidade, se torna relevante”.

Quando a pesquisa se abre, há possibilidade de promover mudanças em velhos conceitos. A ideia de contrato relacional é exemplo perfeito. A dogmática não precisa ser repetidora, a questão é se, com esse enfoque, pode-se ampliá-la e superar esse tipo de trabalho.

Ao se tentar reunir dogmática e pesquisa, parece um aspecto inquietante dos fundamentos como meio de alargamento das condições de decidibilidade. A dogmática termina absorvendo a pesquisa, utilizando-a para fins próprios. (FERRAZ JR, Tércio Sampaio. A relação entre dogmática e pesquisa jurídica. In: *O que é pesquisa em Direito?* NOBRE, Marcos et alii (org.) p.71- 80. São Paulo: Quartier Latin, 2005, p. 78-79).

colaboração como fato social, em especial sua incidência na realidade econômica, mediante um breve recurso à literatura econômica, a qual descreve as formas como a produção econômica é coordenada, com destaque para a ascensão de formas híbridas, situadas a meio termo entre as tradicionais formas de coordenação, mercado e firma.

No segundo capítulo, apresenta-se, com base nas discussões/constatações da ciência econômica resgatadas no capítulo anterior, os iniciais quadrantes jurídicos do fenômeno da colaboração empresarial. O eixo deste capítulo assenta-se na identificação da qualidade dos interesses e da posição que ocupam uns em relação aos outros, ou seja, se os interesses dos figurantes dos contratos são idênticos ou distintos, contrários ou convergentes e a correspondente catalogação em categorias formais, destacando-se o tipo de vínculo jurídico que une esses interesses.

Segue-se a segunda parte – “ESTRUTURA E REGIME JURÍDICO DO CONTRATO DE COLABORAÇÃO” – compostas de três capítulos. No terceiro capítulo, analisam-se a estrutura do contrato de colaboração, mais especificamente a configuração dos elementos deste tipo contratual, e o papel do instituto da causa na identificação, fundamentação e determinação do regime jurídico do contrato de colaboração.

No quarto capítulo, após identificado o regime jurídico do tipo contratual geral do contrato de colaboração, analisam-se dois específicos efeitos: a) o dever jurídico secundário de colaboração, inserto no interesse da prestação, decorrente da própria estrutura contratual, distinto do dever jurídico anexo ou de proteção de cooperação, este um dever lateral inerente, em menor ou maior medida, a qualquer tipo contratual e fundado no princípio da boa-fé objetiva; b) o poder de controle no contrato em favor de uma das partes, essencial para se lograr o fim comum consistente no projeto empresarial a que ambas as partes se põem a perseguir.

No quinto capítulo, apresenta-se uma casuística, composta por um recorte de problemas concretos, tratados na jurisprudência de determinados tribunais estaduais e do Superior Tribunal de Justiça, em que se manifesta, de alguma maneira, o dever de colaboração referido no capítulo anterior. O primeiro problema diz respeito à influência desse dever de colaboração na definição e na extensão de um discutido dever de indenização por fundo de comércio, quando da extinção de uma das espécies contratuais integrantes do tipo contratual geral da colaboração (contrato de distribuição, franquia, agência, *joint venture* etc.). O segundo problema diz respeito à possibilidade de se obter uma tutela judicial que mantenha o contrato, a despeito do exercício do direito de denúncia do contrato, durante

ou mesmo além do prazo de eventual aviso prévio contratualmente previsto no contrato. Por fim, encontra-se a análise de decisões proferidas em quatro ações judiciais relativas a um contrato de *joint venture*.

Na conclusão da tese, resumem-se as conclusões parciais, sempre na perspectiva de uma contribuição inicial para a construção ou identificação do tipo contratual geral, denominado contrato de colaboração, e de seu peculiar regime jurídico, salientando a atualidade e a utilidade dessa categoria contratual à compreensão e à resolução de questões jurídicas.

CONCLUSÕES

Buscou-se, no presente estudo, compreender o lugar da colaboração nos contratos empresariais, sede na qual os agentes econômicos se relacionam, tradicionalmente sob o signo da competição.

A competição entre agentes econômicos, no ambiente de mercado, não esgota as possibilidades da lógica empresarial, cuja dinamicidade reflete a intensa evolução da economia e da sociedade nos últimos anos. Passou-se a conceber formas de colaboração entre agentes econômicos que implicam aumento da eficiência produtiva em suas relações contratuais, que não aquelas concertações ilícitas, repudiadas pelo direito antitruste.

No plano jurídico, a colaboração teve uma repercussão didática, estando na base de tipologias contratuais que, estipulando um critério econômico para classificação das diversas espécies contratuais, fazia menção aos “contratos de colaboração”, não havendo maiores desdobramentos dogmáticos. A literatura jurídica dos anos 50, do século passado, ao classificar o contrato de colaboração o fez de forma muito contida, sem explorar conhecimentos produzidos na ciência econômica. Recentemente, a literatura jurídica já se permitiu uma abordagem interdisciplinar, recorrendo a conceitos e raciocínios de economistas, porém chegando ao mesmo resultado: a colaboração não iria além do capítulo destinado à classificação dos contratos.

O propósito deste estudo foi avançar dentro da tradição sistematizadora da ciência jurídica, arejada pelo pensamento tipológico, na construção do contrato de colaboração como um tipo contratual geral, acompanhado de um regime jurídico peculiar.

Para fazer frente a tal objetivo, foram úteis estudos de economistas para melhor compreensão da realidade dos contratos. O conceito de redução de custos de transação permite ao jurista entender a razão pela qual os agentes econômicos escolhem determinadas modalidades de inter-relacionamento contratual (estrutura de governança): o mercado, a firma e os híbridos.

As estruturas híbridas particularizam uma operação econômica dotada de características pertinentes ao mercado e à firma, sobressaindo desse hibridismo uma governança mais flexível e ao mesmo tempo duradoura. Flexibilidade traduzida na autonomia que os agentes econômicos preservam, aproximando-se da horizontalidade própria das relações de mercado.

A relativa perenidade do relacionamento, que não se esgota numa única transação, aproximando-o da firma enquanto estrutura de governança vertical, se funda sobretudo na existência de ativos específicos que, aliado a pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e o oportunismo dos agentes) e as demais dimensões da transação (incerteza e frequência) incentivam os agentes a colaborarem, operando uma “transformação fundamental” da relação.

São transações híbridas aquelas que implicam a disponibilização, por um agente econômico, de um ativo econômico específico em favor de outro agente econômico que irá explorá-lo em favor de ambos, emergindo uma relação de agência, no sentido que a literatura econômica empresta a esse termo (colaboração enquanto operação econômica).

Em termos jurídicos, a colaboração resulta em uma peculiar estruturação dos interesses contratuais, que são distintos, porém convergentes para um projeto comum, estruturados em um sinalagma peculiar, em que o ganho de uma parte contratual não decorre da perda da outra parte, como no sinalagma clássico.

Em linhas gerais, as obrigações são alinhadas (programadas ou equacionadas) de forma complementar, em que uma obrigação instrumental (disponibilização de um ativo econômico específico) é complementada por uma obrigação final (exploração do ativo econômico específico disponibilizado no âmbito de um projeto comercial comum). Essa estrutura é um dado objetivo que requer uma predisposição das partes a colaborar, não apenas para evitar danos ao parceiro, mas para que ambos alcancem as suas finalidades, pois o ganho de um depende do ganho do outro, e a perda de um representa prejuízo para o outro (*mein Vorteil, sein Vorteil*).

O alinhamento ou equacionamento complementar de interesses lembra os termos de uma função matemática ou uma “causa”, mas que sempre vem referida a interesses concretos das partes contratuais, daí que é uma causa que não esteriliza os aspectos subjetivos em torno da transação. A teoria da causa deve ser compreendida numa concepção integral, não fragmentária, como uma síntese dos elementos do contrato, em especial o acordo das partes incidentes sobre o sinalagma, e a motivação determinante em colaborar com parceiro na consecução de um projeto comum. Ao mesmo tempo, a causa é compreendida como função econômica, passível de ser valorada pela sociedade (função econômico-social), mas que só tem sentido se se referir aos interesses concretos das partes do contrato (função econômico-individual).

É a causa que fundamenta o contrato de colaboração como um tipo contratual geral e não o princípio da boa-fé objetiva de forma reforçada. Desse princípio, se extrai também um dever de cooperação, dever lateral ou anexo, conforme a leitura doutrinária que se adote. Essa cooperação pode surgir em qualquer contrato, inclusive nos contratos clássicos de troca, em que os interesses são contrários. A colaboração é fenômeno restrito às espécies contratuais que se estruturam de forma híbrida, alinhando obrigações num vínculo de complementaridade programada.

A causa do contrato, elemento que sintetiza os demais elementos do contrato e que funcionaliza o contrato a atender funções sociais dignas de proteção (distribuição da produção, no contrato de agência, no contrato de distribuição ou concessão comercial e no contrato de franquia; ou a organização eficiente da produção, como nos contratos de consórcios e nos contratos de *joint venture*), sem prejuízo de atender a funções individuais concretas, se vê refletida no preceito do contrato (*lex contractus*), terreno onde opera a autonomia privada.

No preceito do contrato as partes descrevem ou prenunciam os efeitos que desejam imprimir no negócio jurídico e que a ordem jurídica, com a ajuda do instituto da causa, acolhe ou refuta. Na presença da estrutura sinalagmática indireta, e do intuito subjetivo de colaborar, resulta um dever secundário, no interesse da prestação instrumental ou da prestação final, de colaborar para que o fim do contrato seja alcançado, dever que pode ser objeto de exigência judicial, além, é claro, de tutela indenizatória no caso de descumprimento.

Emerge ainda um poder de controle, em favor de uma das partes, a depender do alinhamento de interesses projetado na causa do contrato, que, não obstante a manutenção da autonomia dos contratantes, pois do contrato de colaboração não resulta personalidade jurídica, permite-lhe dirigir a operação em vistas do fim comum, no caso o projeto comercial comum, cujos resultados, em última instância, é que remunera as partes do contrato.

Tais efeitos não esgotam as potencialidades do regime jurídico do tipo contratual geral do contrato de colaboração. Futuros estudos poderão revelar novas eficácias, inclusive quanto aos remédios sinalagmáticos, que podem requerer particularidades em se tratando de contratos com a estrutura semelhante àquela exposta neste estudo.

São as seguintes as conclusões do presente estudo, articuladas em forma de teses:

1. O contrato de colaboração é um tipo contratual geral, dotado de um regime jurídico próprio e em construção;

2. O contrato de colaboração encontra seu fundamento dogmático no instituto da causa;
3. A causa é elemento do contrato de colaboração, operando uma síntese dos demais elementos, a saber, um elemento categorial inderrogável consistente no acordo de vontades em torno do sinalagma indireto (disposição de ativos econômico específico para ser explorado em um projeto comercial comum) e um elemento accidental, consistente no intento de colaborar no projeto comum;
4. A causa funcionaliza o contrato de colaboração para o atendimento de um interesse concreto das partes (função econômico-individual), a ser valorado pela ordem jurídica (função econômico-social);
5. Manejando o instituto da causa, a ordem jurídica expressa um juízo de confirmação dos efeitos que as partes renunciaram ou descreveram no preceito do contrato;
6. Nos contratos de colaboração, surgem deveres secundários, que se situam no interesse da prestação da obrigação instrumental ou da obrigação final, preparando ou assegurando a perfeita realização do seu cumprimento.
7. Nos contratos de colaboração, surge também um poder de controle contratual, a cargo da parte responsável pela obrigação instrumental, ou a carga da parte responsável pela obrigação final, a depender do alinhamento de interesses expressado na causa concreta do contrato.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALCARO, Francesco. Introduzione: dogmi, problemi e profili ricostruttivi. In: *Causa del contratto: evoluzione interpretative e indagini applicative*. A cura di Francesco ALCARO. Milão: Giuffrè Editore, 2016.

ALPA, Guido. *Il contratto in generale: fonti, teorie, metodi*. Milano: Giuffrè Editore, 2014.

ANCEL, M- E. *La prestation caractéristique du contrat*. Paris: Economica, 2002.

ARISTÓTELES. *Obra Jurídica*. Tradução portuguesa de Fernando Couto. Porto: Resjurídica, 1998.

ARAÚJO, Fernando. *Teoria económica do contrato*. Coimbra: Almedina, 2007.

ASCARELLI, Tullio. *Panorama do direito comercial*. São Paulo: Saraiva e cia, 1947.

_____. O empresário. Trad. Fábio Konder Comparato. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*, n. 109, jan./mar.1998, p. 183-189.

_____. *Problemas das sociedades anônimas e direito comparado*. São Paulo: Saraiva cia, 1969.

ASQUINI, Alberto. Perfis da Empresa. Trad. Fábio Konder Comparato. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*, n. 104, out./dez. 1996, p. 109-126

ASTOLFI, Andrea. *Il contratto di joint venture*. Milão: Giuffrè, 1981.

ANTUNES, Ana Filipa Morais. *A causa do negócio jurídico no direito civil*. Lisboa: Universidade Católica Editora, 2016.

ANTUNES, José Engracia. *Direito dos contratos comerciais*. Coimbra: Almedina, 2014.

ANTUNES VARELA, João de Matos. *Das obrigações em geral*. Vol. I. 10ª.ed. Coimbra: Almedina, 2006.

AZEVEDO, Antonio Junqueira de. *Negócio jurídico e declaração negocial: noções gerais e formação da declaração negocial*. Tese (Titularidade no Departamento de Direito Civil) – Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1986.

Insuficiências, deficiências e desatualização do Projeto de Código Civil na questão da boa-fé objetiva nos contratos. *Revista Trimestral de Direito Civil*, n. 1, 2000, p. 3-12.

_____. *Negócio jurídico: existência, validade e eficácia*. 4ª. ed. São Paulo: Editora Saraiva, 2002.

_____. Parecer. Natureza Jurídica do Contrato de Consórcio (sinalagma indireto). Onerosidade Excessiva em Contrato de Consórcio. Resolução Parcial do Contrato. *Novos Estudos e Pareceres de Direito Privado*. São Paulo: Saraiva, 2009.

BARRETO, Luisa Tortolano. *Obrigações das partes e dever de colaboração nos contratos consórcio*. Dissertação (Mestrado – Programa de Pós-Graduação em Direito Comercial) – Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2018.

BARTON, L. Lipman. Limited rationality and endogenously incomplete contracts. *Queen's University*. 1992.

BERLE, A.; MEANS, G. *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Macmillan, 1932.

BETTI, Emilio. *Teoria generale delle obbligazioni*. vol. I. Milão: Dott. A Giuffrè Editore, 1953.

_____. *Teoria geral do negócio jurídico*. Tomo. I. Trad. Fernando de Miranda. Coimbra: Coimbra Editora, 1969.

_____. *Teoria geral das obrigações*. Trad. Francisco José Galvão Bruno. Campinas: Bookseller, 2006.

BESSONE, Darci. *Do contrato – teoria geral*. Rio de Janeiro: Editora Forense, 1987.

BERNSTEIN, Lisa E. Private commercial law in the cotton industry: creating cooperation through rules, norms, and institutions. *U Chicago Law & Economics*, Olin Working Paper no. 133, aug., 2001, disponível em SSRN: <https://ssrn.com/abstract=281437> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.281437>.

BIANCA, Cesare Massimo. *Diritto civile*, vol III, Il contratto. Milão: Giuffrè Editore, 2000.

_____. Causa concreta del contratto e diritto effettivo. *Revista di Diritto Civile*. Padova. v. 60, n. 2. p. 251–272. mar./apr. 2014.

BOBBIO, Norberto. *Dalla struttura alla funzione: nuovi studi di teoria del diritto*. Bari: Editori Laterza, 2007.

BONNET, David. *Cause et condition dans les actes juridiques*. Paris: LGDJ, 2005.

BULGARELLI, Waldírio. *A teoria jurídica da empresa: análise jurídica da empresarialidade*. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 1985.

_____. *Questões atuais de direito empresarial*. São Paulo: Editores Malheiros, 1995.

BUTRUCÉ, Vitor Augusto José. *O design da ruptura dos contratos empresariais de prazo determinado*. 2019. Tese (Doutorado Direito Comercial) – Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2019.

CARVALHO, Orlando de. *Direito das empresas*. Francisco Liberal Fernandes, Maria Raquel Guimarães e Maria Regina Redinha (coord). Coimbra: Coimbra Editora, 2012.

CANARIS, Claus-Wilhelm. *Funcion, estructura y falsacion de las teorías jurídicas*. Trad. Daniela Bruckner y Jose Luis de Castro. Madrid: Civitas, 1995.

CAPITANT, Henri. *De la cause des obligations*. 3ª ed. Paris: Librairie Dalloz, 1927.

CARIOTA FERRERA, Luigi. *El negocio jurídico*. Trad. Manuel Albaladejo. Madrid: Aguilar, 1956.

CASTRO, Torquato. *Da causa no contrato*. Recife: Imprensa Universitária, 1966.

_____. *Teoria da situação jurídica em direito privado nacional: estrutura, causa e título legitimário do sujeito*. São Paulo: editora Saraiva, 1985.

CATAUDELLA, Antonino. *Sul contenuto del contratto*. Milão: Giuffrè Editore, 1974.

COASE, Ronald H. *A firma, o mercado e o direito*. Tradução Heloisa Gonçalves Barbosa. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 2016.

CONSIGLIO NAZIONALE FORENSE. *Relazione del Ministro Guardasigilli Grandi al Codice Civile del 1942*. Testo e Relazione Ministeriale. Roma: Istituto Poligrafico dello Stato, 1943.

COMPARATO, Fábio Konder. *Aspectos jurídicos da macro-empresa*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1970.

O poder de controle na sociedade anônima. 3ª.ed. Rio de Janeiro: Forense, 1983.

_____. As Cláusulas de Não-concorrência nos “Shopping Centers”. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*, n. 97 (jan./mar. 1995). São Paulo: Revista dos Tribunais.

_____. Consórcio de empresas. In: *Ensaio e pareceres de direito empresarial*. Rio de Janeiro: Forense, 1978, p. 221-235.

COMPARATO, Fábio Konder; SALOMÃO FILHO, Calixto. *O poder de controle na sociedade anônima*. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2014.

COUTO E SILVA, Clóvis V. do. *A obrigação como processo*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.

CORREA DE OLIVEIRA, José Lamartine. A Verwirkung, a renúncia tácita, e o Direito Brasileiro. *Estudos em homenagem ao professor Washington de Barros Monteiro*. São Paulo: Saraiva, 1982.

DALMARTELLO, Arturo. *I contratti delle imprese commerciali*. Padova: CEDAM – Casa Editrice Dott. Antonio Milani, 1954.

D'ANGELO, Andrea. *Contratto e operazione economica*. Turim: Editora G. Giappichelli, 1992.

DÍEZ-PICASSO, Luis. *Fundamentos del derecho civil patrimonial*. Volume I (Introdução – Teoría del contrato). 6ª.ed. Navarra: Civitas, 2007.

DUBISSON. Michel. Les caractères juridiques du contrat de coopération en matière industrielle et commerciale. *Droit et Pratique du Commerce International*, 1984.

DE NOVA, Giorgio. *Il tipo contrattuale*. Ristampe della Scuola di specializzazione in diritto civile dell'Università di Camerino. Naples: Edizioni Scientifiche Italiane, 2014.

EISENBERG, Melvin A. The conception that the corporation is a nexus of contracts, and the dual nature of the firm. *J. Corp. L.* n. 819.

_____. Why there is no law of relational contracts. *Northwestern University Law Review*. vol. 805, n. 3, 1999, p. 805-822.

ESSER, Josef. *Principio y norma en la elaboración jurisprudencial del derecho privado*. Trad. Eduardo Valentí Fiol. Barcelona: Bosch, 1961.

FARIA, José Eduardo. *O direito na economia globalizada*. 1ª.ed. 4ª. tiragem. São Paulo: Malheiros Editores, 2004.

FARINA, Elizabeth M.M.Q.; AZEVEDO, Paulo F.; SAES, M.S.N. *Competitividade: mercado, estado e organizações*. São Paulo: Singular, 1997.

FERREIRA DE ALMEIDA, Carlos. *Texto e enunciado na teoria do negócio jurídico*. Vol. I. Coleção teses. Coimbra: Livraria Almedina, 1992.

_____. *Contratos III. Contratos de liberalidade. De cooperação e de risco*. 2ª. Ed. Coimbra: Almedina, 2015.

_____. *Contratos I. Conceitos. Fontes. Formação*. 6ª ed. Coimbra: 2017.

FERREIRA DA SILVA, Jorge Cesa. *A boa-fé e a violação positiva do contrato*. Rio de Janeiro: Renovar, 2007.

_____. *Princípios de direito das obrigações no novo Código Civil*. In: SARLET, Ingo (Org.). *O novo Código Civil e a Constituição*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2003.

_____. *A antidiscriminação no direito contratual brasileiro: possibilidades e limites do acolhimento de um princípio*. Tese (Doutorado em Direito) Universidade de São Paulo, São Paulo, 2018.

FERREIRA DA SILVA, Luis Renato. *Reciprocidade e contrato: A teoria da causa e sua aplicação nos contratos e nas relações “paracontratuais”*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2013.

FERRI, Giovanni B. *Causa e tipo nella teoria del negozio giuridico*. Milano: Giuffré Editore, 1966.

FERRAZ JR, Tércio Sampaio. A relação entre dogmática e pesquisa jurídica. In: *O que é pesquisa em Direito?* NOBRE, Marcos et alii (org.) p.71- 80. São Paulo: Quartier Latin, 2005.

_____. *Função social da dogmática jurídica*. 2ª. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2015.

FLUME, Werner. *El negocio jurídico*. Madrid: Fundación Cultural del Notariado, 1998.

FORGIONI, Paula. *Contrato de distribuição*. 2ª edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2008.

_____. *Teoria geral dos contratos empresariais*. 2ª ed. revista. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2010.

_____. *A evolução do direito comercial brasileiro: da mercancia ao mercado*. 2ª edição. São Paulo, Editora Revista dos Tribunais, 2012.

Os fundamentos antitruste. 6ª. Edição revista e atualizada. São Paulo: Editora, Revista dos tribunais, 2013.

_____. *Contratos Empresariais - Teoria geral e aplicação*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2015.

FRADA, Manuel A. Carneiro da. *Contrato e deveres de proteção*. Coimbra: Almedina, 1994.

_____. *Teoria da confiança e responsabilidade civil*. Coimbra: Almedina, 2004.

GIANNETTI, Eduardo. *O valor do amanhã: ensaio sobre a natureza dos juros*. 2ª.ed. São Paulo: Companhia das Letras, 2002.

GROSS, Clarissa P. *Contratos relacionais e o desenvolvimento do mercado de cafés diferenciados: Um estudo de caso do setor cafeeiro*. Dissertação (mestrado) - Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2012.

GRUNDMANN, Stephan. Qual a unidade do Direito Privado? De uma concepção formal a uma concepção material do Direito Privado. *Revista da EMERJ*, v. 14, n. 53, 2011, p. 318 -344.

GORLA, Gino. *El contrato: problemas fundamentales tratados segun el metodo comparativo y casuístico. I* (Exposición general). Trad. Jose Ferrandis Vilella. Barcelona: Casa Editorial Bosch, 1959.

HADDAD, Luís Gustavo. *Função social do contrato: um ensaio sobre seus usos e sentidos*. São Paulo: Editora Saraiva, 2013.

HAICAL, Gustavo Luís da Cruz. O inadimplemento pelo descumprimento exclusivo de dever lateral advindo da boa-fé objetiva. *Revista dos Tribunais*, São Paulo, ano 99, v. 900, p. 45-84, out. 2010.

_____. *O contrato de agência: seus elementos tipificadores e efeitos jurídicos*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2012.

_____. Apontamentos sobre o direito formativo extintivo de denúncia no contrato de agência. MARTINS-COSTA, Judith. *Modelos de direito privado*. São Paulo: Marcial Pons, 2014.

IRTI, Natalino. *L'ordine giuridico del mercato*. 3ª ed. Roma: Editori Laterza, 2004.

JENSEN, M. C.; MECKLING, W. H. Teoria da firma: comportamento dos administradores, custos de agência e estrutura de propriedade. *RAE - Revista de Administração de Empresas*, 48(2), 2008, p. 87-125.

JHERING, Rudolf von. *A Evolução do Direito*. Salvador: Livraria Progresso, 1956.

KELSEN, Hans. *El contrato y el tratado: analizados desde el punto de vista de la teoria pura del derecho*. Trad. Eduardo Garcia Máynez, México: Imprenta Universitaria, 1943.

KRAUS, Jody; SCOTT, Robert. Contract design and the structure of contractual intent. *New York University Law Review*. Nova Iorque, v. 84, n. 4, out. 2009.

XAVIER, Rodrigo Leonardo. *Redes contratuais no mercado habitacional*. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 2004.

_____. O pensamento tipológico no direito civil e os tipos contratuais gerais. *Revista de Direito Civil Contemporâneo*. vol. 16. Jul – Set. Ano 2018, p. 121 – 135.

LARENZ, Karl. *Metodologia da ciência do direito*. 3ª.ed. Trad. José Lamago. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 2012.

LEÃES, Luis Gastão Paes de Barros. *Direito comercial*. São Paulo: Editora José Bushatsky, 1976.

_____. *A responsabilidade do fabricante pelo fato do produto*. São Paulo: Editora Saraiva 1987.

_____. LEÃES, Luiz Gastão Paes de Barros. A ciência do direito e a elaboração dos conceitos jurídicos. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*, n. 81, jan./mar 1991, p. 9-10.

_____. Contrato de consórcio. In *Pareceres*. Vol II. São Paulo: Editora Singular, 2004.

LEQUETTE, Suzanne. *Le contrat-coopération: contribution à la théorie générale du contrat*. Paris: Editora Economica, 2012.

LIBERTINI, Mario. Il ruolo della causa negoziale nei contratti d'impresa. *Revista de Science Giuridiche Jus*, LVI, p. 273-289, 2009.

LIPARI, Nicolò. *Le categorie del diritto civile*. Milão: Giuffré Editore, 2013.

LOPES, Mauro Brandão. *Ensaio sobre a conta de participação no direito brasileiro*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1964.

LORENZETTI, Ricardo Luis. LORENZETTI, Ricardo. Contratos asociativos y joint venture. *Revista de Direito da Empresa*, v. 1, n.1, jan./jun. 1996, p. 39-49.

_____. *Fundamentos do direito privado*. Tradução de Vera Maria Jacob de Fradera. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1998.

_____. Redes contractuales: conceptualización jurídica, relaciones internas de colaboración, efectos frente a terceros. *Doutrinas Essenciais Obrigações e Contratos*. Vol. 31. p. 1293 – 1414.

_____. *Tratado de los contratos*. t.II. Buenos Aires: Rubinzal-Culzoni, 1999, p.56

MACHADO, Sylvio Marcondes. *Problemas de direito mercantil*. 3ª tiragem. São Paulo: Max Limonad, 1970.

MACNEIL, Ian R. *O novo contrato social*. Trad. Alvamar de Campos Andrade Lamparelli. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

MANDEVILLE, Bernard. *The Fable of the Bees or Private Vices, Publick Benefits*. Vol I. Indianapolis: Liberty Fund, 1988.

MARINO, Francisco Paulo De Crescenzo. Classificação dos contratos. Antonio Jorge Pereira Júnior; Gilberto Haddad Jabur (coords.) *Direito dos Contratos*. São Paulo, QuartierLatin, 2006, p. 21-50.

_____. *Contratos coligados no direito brasileiro*. 1ª.ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

_____. *Interpretação do negócio jurídico*. São Paulo: Editora Saraiva, 2011.

MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no direito privado: critérios para sua qualificação*. São Paulo: Marcial Pons, 2015.

_____. *A boa-fé no direito privado: critérios para a sua aplicação*. 2ª.ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018

MENARD, Claude. The economics of hybrid organizations. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, vol. 160, n. 3, sept., 2004, p. 345-376.

MENEZES CORDEIRO, Antonio Manuel da Rocha e. *Da boa-fé no direito civil*. 6ª Reimpressão. Coimbra: Almedina, 2015.

_____. *Direito comercial*. 4ª. ed. Coimbra: Almedina, 2016.

_____. *Tratado de direito civil*, T. III. Coimbra: Edições Almedina, 2018.

- MESSINEO, Francesco. *Dottrina generale del contratto*. Milão: Giuffré Editore, 1952.
- PORTO MACEDO JR, Ronaldo. *Contratos relacionais e defesa do consumidor*. 2ª. ed. Revista, atualizada e ampliada. São Paulo, Editora Revista dos Tribunais, p. 2007
- MELO, Claudineu de. *Contrato de distribuição*. São Paulo: Editora Saraiva, 1987.
- MENDES, Rodrigo Octávio Broglia. A empresa em rede: a empresa virtual como mote para reflexão no Direito Comercial. *Revista do Advogado*, v. 115, p. 129-135, 2012.
- MOSSA, Lorenzo. Scienza e metodi del diritto commerciale. *Rivista del Diritto Commerciale e del Diritto Generale delle Obbligazioni*, vol. XXXIX, parte 1, 1941, p. 126-127.
- MONTEIRO, Honório. Contrato mixto. *Revista da Faculdade de Direito*, Universidade de São Paulo, 1937.
- MOREIRA ALVES, José Carlos. A formação do contrato obrigatório - suas raízes romanas. *Revista da Faculdade de Direito*, Universidade de São Paulo, n. 93, 1998, p. 3-24.
- MOTA PINTO, Carlos Alberto da. *Cessão da posição contratual*. Reimpressão. Coimbra: Almedina, 2013.
- NERY JR, Nelson. Contrato de associação - inadimplemento e execução específica. *Soluções Práticas*, vol. 2, set., 2010, p. 505 – 527.
- NERVI, Andrea. *I contratti di distribuzione tra causa di scambio e causa associativa*. Napoli: Edizioni Scientifiche Italiane, 2012.
- NITSCHSKE, Guilherme C. M. *Lacunas contratuais e interpretação: história, conceito e método*. São Paulo: Quartier Latin, 2019.
- PAIS DE VASCONCELOS, Pedro. *Contrato atípico*. 2ª. ed. Coimbra: Edições Almedina, 2009.
- _____. *Teoria geral do direito civil*. 8ª. ed. Coimbra: Edições Almedina, 2017.
- PARGENDLER, Mariana. Desenho contratual em perspectiva comparada: reflexões sobre a relação entre tipificação legal e inovação contratual. *Revista da Faculdade de Direito – UFPR*, Curitiba, vol. 61, n. 1, jan./abr. 2016, p. 219 – 245.
- PRATA, Ana. *A tutela constitucional da autonomia privada*. Coimbra: Edições Almedina, 2017.
- PENTEADO, Luciano Camargo. *Doação com encargo e causa contratual: uma nova teoria do contrato*. 2ª. ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2013.
- PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. *Tratado de direito privado*, T. I -Pessoas físicas e jurídicas, atualizado por Judith Martins-Costa, Gustavo Haical, Jorge Cesa Ferreira da Silva. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2012.
- _____. *Tratado de direito privado*. Tomo I. 4a edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1983.
- _____. *Tratado de direito privado*. Tomo XXII. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1984.
- _____. *Tratado de direito privado*. Tomo XLIX. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1984.

- REALE, Miguel. *Questões de direito privado*. São Paulo: Saraiva, 1977.
- REQUIÃO, Rubens. O contrato de concessão de venda com exclusividade (concessão comercial). In *Aspectos Modernos de Direito Comercial* (Estudos e Pareceres). 2ª ed. São Paulo: Ed. Saraiva, 1988, p. 117-164.
- WILLIAMSON. Oliver E. *The economic institutions of capitalism*. New York: The Free Press, 1985.
- _____. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Science Quarterly*, vol. 36, n. 2, Jun., 1991, p. 269-296.
- RIBEIRO, Joaquim de Sousa. *O problema do contrato: as cláusulas contratuais gerais e o princípio da liberdade contratual*. Coimbra: Almedina, 2003.
- RICHARDSON, G. B. The organisation of industry. *The Economic Journal*, vol. 82, no. 327, sep., p. 883-896.
- ROCHFELD, Judith. *Cause et type de contrat*. Paris: L.G.D.J., 1999.
- ROPPO, Enzo. *O contrato*. Trad. Ana Coimbra e Januário C. Gomes. Coimbra: Edições Almedina, 2009.
- ROPPO, Vincenzo. *Il contratto*. 2ª. ed. Milão: Giuffré Editore, 2011.
- SALOMÃO FILHO, Calixto. Breves acenos para uma análise estruturalista do contrato. *Revista de direito mercantil, industrial, econômico e financeiro*, São Paulo, v. 45, n. 141, p. 7-30, jan./mar. 2006.
- SANGERMANO, Francesco. La funzione economico-individuale del contratto e il danno non patrimoniale da inadempimento (Commento Cassazione civile, Sentenza n. 4372, III Sezione, 20.03.2012). *I contratti* (mensile do dottrina, giurisprudenza e pratiche contrattuali), ANNO XX, p. 769-771.
- SCHWEIZER, Urs. Cooperative investments induced by contract law. *RAND Journal of Economics*, vol. 37, mar., 2006, p.134-145.
- SCHUMPETER, Joseph. *Capitalismo, socialismo e democracia*. Trad. Luiz Antônio Oliveira de Araújo. Edição digital. São Paulo: UNESP, 2012.
- SCHUNCK, Giuliana Bonanno. *Contratos de longo prazo e dever de cooperação*. São Paulo: Almedina, 2016.
- SIRENA, Pietro. *I contratti di collaborazione*. Torino: UTET, 2011.
- SMITH, Adam. *Wealth of nations*. Bullock, charles j.(org.) New York: Cosimo, 2007.
- SZTAJN, Raquel. *Contrato de sociedade e formas societárias*. São Paulo: Saraiva; 1989.
- TRABUCCHI, Alberto. *Istituzioni di diritto civile*. 42ª. Ed. A cura di Giuseppe Trabucchi. Padova: CEDAM, 2005.
- TELLES, Inocência Galvão. *Manual dos contratos em geral*. 4ª.ed. Coimbra: Coimbra Editora, 2002.

TEUBNER, Gunther. *Direito, sistema e policontextualidade*. Trad. Dorothee Susanne Rüdiger et al. Piracicaba: Unimep, 2005.

TEPEDINO, Gustavo. *Comentários ao Código Civil*. vol. X. Rio de Janeiro: Forense, 2008.

THEODORO JR., Humberto; MELLO, Adriana Mandim Theodoro de. O regime do contrato – típico – de agência e distribuição – representação comercial – no novo Código Civil em cotejo com a situação jurídica do contrato – atípico – de concessão comercial. Indenizações cabíveis na extinção da relação contratual. *Revista dos Tribunais*, n. 825. jul. 2004, ano 93, p. 35 – 74.

TOMASETTI JUNIOR, Alcides. *Execução do contrato preliminar*. Tese (Doutorado no Departamento de Direito Civil) – Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1982.

_____. Abuso de poder econômico e abuso de poder contratual. *Revista dos Tribunais*, São Paulo, v. 84, n. 715, p. 87-107, 1995.

VIVANTE, Cesar. *Tratado de derecho mercantil*. Version espanola de quinta edición italiana, corregida, aumentada y reimpressa. Vol 1. Traduzido por Cesar Silió Belena. 1ª ed. Madrid: Editorial Reus AS, 1932

WILLIAMSON, Oliver E. *The economic institutions of capitalismo*. New York: The Free Press, 1985.

_____. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*. vol. 36, n. 2, jun., 1991).

ANEXO I

Magaly Lourdes Carezzato Montagnana –
Tradutora Pública e Intérprete Comercial – Português / Inglês
Matrícula na Junta Comercial do Estado de São Paulo nº 1217 – CPF- MF: 610.147.106-04 – RG nº 2.866.270 – 2
C.C.M. 0.962.199/01 PIS/PASEP nº 10252173759 – Rua João Nave, nº 1545-CEP 14090-290 – Ribeirão Preto- SP -
Brasil
Tel./Fax: 55 16 3624-3629 E-mail: magmontagnana@netbrite.com.br

Tradução nº 845

Livro nº 05

Pag. nº 027

*Certifico e dou fé, para os devidos fins, que nesta data me foi apresentado um documento em idioma Inglês, com a seguinte identificação – **LETTER OF INTENT – JOINT VENTURE** - que traduzo para o vernáculo no seguinte teor:*

CONFIDENCIAL
São Paulo, 21 de março de 2011

Fläktwoods Group
Sr Didier Forget
didier.forget@flaktwoods.com
Sr Loïc Espiet
loic.espiet@flaktwoods.com
143, rue de La République BP 62
69882 Meyzieu Cedex/France

Ref.: Carta de Intenções

Prezados Srs:

1. Em continuação às nossas reuniões, reafirmamos o interesse da Fläkt Woods, (diretamente ou através de uma empresa controlada) ("FW") na joint venture, com a Brumazi Equipamentos Industriais Ltda, uma empresa organizada e existente de acordo com as leis tendo sua sede social na Rodovia Antonio Waldir Martinelli 1650, CEP 14175 300, na cidade de Sertãozinho, Estado de São Paulo, Brasil, com o registro comercial sob número 60.136.249 / 0001-50 e Bag Filter Comércio e Representações Ltda, uma companhia organizada e existente de acordo com as leis e tendo seu escritório social na Rua Pe. Simon Switzer 03-B, na cidade de Poá, Estado de São Paulo, Brasil, com registro comercial sob número 02.228.94.5/0001 -90,

2. Finalidade desta Carta de Intenções. O objetivo desta Carta de Intenções (CI) é delinear os termos materiais e condições da transação potencial de associação entre FW e Brumazi para resumir e vincular as partes para os principais princípios e diretrizes da operação de joint venture, pela qual: (i) FW trará sua tecnologia, produtos e marcas e introdução no mercado; (ii) Brumazi trará a experiência em fabricação e capacidades; e (iii) Bag Filter trará experiência comercial e conhecimento de mercado ("Operação").

3. Estrutura da Operação. FW, Brumazi e Bag Filter estarão associadas através da incorporação de uma nova entidade jurídica no Brasil da qual FW será a titular de ações representando 51% do capital social da Newco, será a detentora de ações representando a Brumazi 38%, Bag Filter 5%. Diretor Técnico 5% e o Diretor Administrativo 1% do capital social da Newco. A Newco será a companhia que desenvolve serviços nas áreas de ventiladores industriais de fluxo centrífugo. O capital inicial será de 1 Milhão de Euros a serem traduzidos em NLR.

Magaly

Condições Precedentes. Exceto nos casos previstos neste documento, esta CI não cria nenhuma obrigação das partes em proceder com, negociar ou consumir a Operação, quer nos termos delineados neste, ou em quaisquer outros termos. A documentação definitiva ("Contratos Definitivos") necessários à implementação da Operação, quando e se acordado em forma e substância, substituirá esta CI em todos os aspectos.

4. Período de Exclusividade. Depois da assinatura desta CI, Fläkt Woods, Brumazi e Bag Filter firmarão um período de exclusividade até 1º de junho de 2011 para realizar os passos necessários antes de assinar o Contrato Definitivo. Durante esse período, cada parte promete não se engajar em quaisquer discussões ou negociações com quaisquer terceiros com vistas à Operação ou a qualquer combinação de negócios incluindo mas não se limitando a fabricação e parcerias comerciais, venda de negócios ou aquisição. Este período de exclusividade pode se estender por acordo mútuo.

5. Confidencialidade. Os termos e condições contidos nesta CI, bem como toda e qualquer informação fornecida por qualquer das partes a outra, para os efeitos das negociações previstas nos termos deste instrumento, são estritamente confidenciais e não podem ser reveladas no todo ou em parte, por qualquer das partes a qualquer outra pessoa ou entidade sem o consentimento prévio da outra parte, por escrito, exceto se obrigado por um processo judicial ou administrativo ou conforme exigido por lei (caso em que, a parte divulgadora fornecerá uma notificação por escrito a outra parte antes da divulgação).

5.1 As obrigações contidas nesta CI em matéria de confidencialidade: (i) permanecerão em pleno vigor e efeito, se os contratos definitivos não forem executados e entregues, caso em que, eles sobreviverão ao término desta CI por um período de 2 (dois) anos a partir da rescisão deste, ou (ii) terminarão imediatamente após a assinatura e entrega dos Contratos Definitivos. Os Contratos Definitivos conterão cláusulas de confidencialidade mutuamente aceitáveis pelas partes.

6. Custos. Cada uma das partes será responsável por seus próprios custos e despesas incorridos em conexão com a negociação e conclusão da Operação, inclusive honorários de assessoria jurídica e outros.

7. Integralidade. A celebração desta CI por Fläkt Woods, Brumazi e Bag Filter deverá representar a totalidade do acordo entre as partes com relação às matérias aqui previstas e deverá revogar e substituir qualquer e todos os acordos, discussões e entendimentos entre as partes com relação à Operação, seja oral ou por escrito. Qualquer acordo suplementar que mude os termos e condições do presente, deverá ser feito por escrito e mutuamente acordado e assinado por todas as partes.

8. Não Vinculativo. Nada aqui contido deverá ser interpretado de forma a obrigar as partes a concluir as negociações a respeito da Operação ou a entrar em qualquer dos Contratos Definitivos. Se por qualquer motivo, a transação não for implementada, as partes não terão nenhuma responsabilidade para si decorrentes desta CI a não ser por causa de qualquer violação das disposições das Seções 5 acima.

not

9. Tarefas durante o período de exclusividade. As partes comprometem-se a emendar os seus esforços razoáveis para cumprir com o calendário incluído como Anexo 1 para implementar a Operação em 1º de Junho de 2011. Durante este período, elas executarão as seguintes tarefas e finalizarão os seguintes documentos que formam os contratos definitivos:

Contrato de acionistas da NewCo com:

- . Estrutura de propriedade
- . Governança
- . Aumento das obrigações de capital
- . Consideração de saída

Solicitação da criação da NewCo registrada no Brasil (Cidade?)

Regras de negócios da NewCo

- . Geografias de vendas
- . Obrigações de cada parte
- . Preços de transferência

Plano de negócios da NewCo

- . Plano top de linha
- . Custo e Ebitda.
- . Plano de caixa

Plano de fornecimento entre NewCo e Brumazi

Contrato de Comissão entre NewCo e Bag Filter

E acordar quanto à localização do escritório principal da Companhia

10. Cautela necessária - A partir da assinatura desta CI, FW terá algum conforto de solidez financeira da Brumazi e Bag Filter. Brumazi e Bag Filter fornecerão evidências que não têm nenhuma restrição quanto à entrada da NewCo no negócio.

11. Data de Fechamento. A "Data de Fechamento" é entendida como a data de execução de todos os Contratos Definitivos, que deve ser o mais tardar em 01 de Junho de 2011.

12. Lei Aplicável. Esta CI será regida e interpretada de acordo com as leis da República Federativa do Brasil.

13. Arbitragem. Qualquer litígio resultante de ou em conexão com esta CI será resolvido em boa fé pelas partes, o mais rapidamente possível. No caso de as partes falharem em resolver tal litígio, qualquer das partes pode submeter a disputa, e a disputa deve ser exclusiva, definitiva e, finalmente, resolvida por arbitragem de acordo com as regras da Corte de Arbitragem da Câmara de Comércio do Brasil-Canadá. A arbitragem será conduzida na Cidade de São Paulo, Estado de São Paulo, perante a Corte de Arbitragem da Câmara de Comércio do Brasil-Canadá e deverá ser realizada em inglês.

initial

14. Vigência, Esta CI entra em vigor na presente data e deverá permanecer assim até 1º de junho de 2011, a menos que seja renovada por acordo escrito entre as partes. Com a assinatura dos Contratos Definitivos, esta CI deixa de produzir qualquer outra força ou efeito.

Se o exposto anteriormente define corretamente o seu entendimento quanto ao assunto aqui contido, por favor, indique a aceitação dos termos e condições deste instrumento, devolvendo uma cópia desta CI para os abaixo-assinados.

Esta proposta expirará em 01 de junho de 2011.

Com os melhores cumprimentos,

Seguem-se assinaturas ilegíveis dos Diretores Presidentes da Flakt Woods Group SA [Acelto e acordado em 23 de março de 2011], Brumazi, Bag Filter Com. Repres. Ltd. e de duas testemunhas.

Constam rubricas das partes mencionadas em todas as páginas.

NADA MAIS CONSTAVA do referido documento, que devolvo com esta tradução a qual conferi, achei conforme e assino.

[Enclaves: R1288_00 - Rev. 000] mag2512201402280000

Ribeirão Preto, 06 de janeiro de 2015.

ANEXO II

**CONTRATO DE PARCERIA COM FORNECIMENTO DE PROJETOS DE
ENGENHARIA PARA FABRICAÇÃO E/OU INDUSTRIALIZAÇÃO DE
VENTILADORES**

BRUMAZI EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS LTDA, com sua sede social instalada na Avenida Antonio Valdir Martinelli, n° 1650 – Distrito Industrial, na cidade de Sertãozinho, cadastrada sob CNPJ. 60.136.249/0001-50, neste ato representada na sua forma jurídica pelo seu Contrato Social devidamente arquivado em órgãos competentes, e,

SOLYVENT DO BRASIL VENTILADORES INDUSTRIAIS LTDA, com sua sede social instalada na Avenida Antonio Valdir Martinelli, n° 1650 – Bloco 1 - Setor F, Distrito Industrial, na cidade de Sertãozinho, cadastrada sob CNPJ. 14.500.246/0001-37 neste ato representada na sua forma jurídica pelo seu Contrato Social devidamente arquivado em órgãos competentes

Considerando que as partes acima qualificadas, resolvem e decidem, por esta e na melhor forma de direito, ajustar e contratar o presente CONTRATO DE FORNECIMENTO PARA FABRICAÇÃO E/OU INDUSTRIALIZAÇÃO DE VENTILADORES, bem como seus serviços técnicos e inclusive recuperação dos produtos, mediante as cláusulas abaixo, que concordam e aceitam, a saber:

PREÂMBULO

PREÇO DE MERCADO – a expressão preço de mercado quando utilizada neste instrumento, deve ser considerada como preço de equipamento de mesma especificação, fabricado por empresa nacional, de mesmo porte e capacidade da Brumazi.

DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA – a expressão documentação técnica refere-se a quaisquer documentos utilizados para a compra de matérias primas, acessórios e/ou itens utilizados na fabricação/entrega dos equipamentos, bem como listas, instruções, especificações, procedimentos, manuais, desenhos de conjunto e/ou detalhamento, ou qualquer outro tipo de documento que contenha informações relativas a fabricação, conserto ou reforma dos equipamentos.

DO OBJETO CONTRATUAL:

O presente contrato tem por objeto o prévio estabelecimento de regras e condições para fabricação e/ou industrialização e serviços pela BRUMAZI dos PRODUTOS a serem oportunamente solicitados mediante PEDIDOS apresentados pela Solyvent do Brasil;

A Solyvent do Brasil detém os projetos de engenharia baseados em sua tecnologia que declara neste ato ser de sua propriedade e relativamente a VENTILADORES INDUSTRIAIS, que deverão ser fabricados, industrializados, montados e recuperados com exclusividade pela BRUMAZI.

Os PRODUTOS serão fabricados e/ou industrializados pela BRUMAZI segundo as informações, especificações técnicas e desenhos/projetos contidos na DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA fornecida pela Solyvent do Brasil.

1. DA FABRICAÇÃO E/OU INDUSTRIALIZAÇÃO E RECUPERAÇÃO DOS PRODUTOS

1.1 - Este Contrato confere à BRUMAZI direito de exclusividade acerca da fabricação e/ou industrialização e recuperação dos PRODUTOS da Solyvent do Brasil exceto se os preços não se mantiverem em patamar de mercado. Em caso da Brumazi rejeitar o pedido da Solyvent do Brasil por não se adequar ao preço de mercado, a Solyvent do Brasil terá o direito de encontrar outro fornecedor para a fabricação dos equipamentos de cada pedido rejeitado.

1.2 - Para todos os fins e efeitos de direito, a Solyvent do Brasil declara que todos os dados, padrões, desenhos, projetos e demais informações constantes da DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA estão em conformidade com os padrões, normas técnicas e leis a eles aplicáveis.

1.3 - A BRUMAZI declara neste ato que seu parque industrial se encontra estritamente dentro dos padrões legalmente exigidos pelos órgãos públicos municipais, estaduais e federais (Prefeitura, Vigilância Sanitária, Ministério do Trabalho, CETESB, etc.) responsáveis pela autorização e fiscalização do exercício de atividades industriais e que se manterá desta forma durante a vigência deste contrato, o que declara e concorda ser de seu conhecimento à Solyvent do Brasil.

1.4 - TESTES E SEGURANÇA - Caso os equipamentos fabricados e/ou industrializados ultrapassem as margens de segurança do trabalho permitidos pela legislação a qual a Brumazi dispõe de autorização, a BRUMAZI deverá providenciar área adequada e apropriada para realização dos trabalhos contratados pela Solyvent do Brasil. Podendo de comum acordo haver compensação financeira por esta adequação.

1.5 - Os PRODUTOS, tão logo finalizados, serão preparados pela BRUMAZI para expedição ao destino indicado pela Solyvent do Brasil no pedido de compra.

1.5.1 - A Solyvent do Brasil passará a BRUMAZI todos os procedimentos de expedição e entrega salvo em caso do cliente vir retirar o produto.

1.6 - A BRUMAZI comunicará a Solyvent do Brasil por escrito, no prazo máximo de 24 (vinte e quatro) horas, contados da conclusão da fabricação e/ou industrialização e recuperação dos PRODUTOS, para que a Solyvent do Brasil verifique se as especificações e demais informações constantes dos PEDIDOS e da DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA, bem como os padrões de qualidade, referidos na Cláusula 4 deste documento, foram atendidos.

1.6.1 - A transferência da propriedade se dará da BRUMAZI para a Solyvent do Brasil mediante o pagamento das mercadorias pela Solyvent do Brasil à Brumazi. E a transferência de risco da Brumazi para a Solyvent do Brasil se dará na saída dos Produtos (equipamentos) da sede da Brumazi.

1.6.2 - A Brumazi declara que mantém seguro patrimonial suficiente para cobrir o risco de perda ou dano causado nos PRODUTOS que a fabricação e/ou industrialização estejam sob sua responsabilidade.

1.7 - Fica a BRUMAZI liberada para a fabricação, industrialização e comercialização de quaisquer outros produtos, desde que não sejam concorrentes aos negócios da Solyvent do Brasil em qualquer território.

1.8 - A BRUMAZI declara que os produtos a serem fabricados e/ou industrializados e recuperados nos termos deste Contrato estarão sempre livres e desembaraçados de todos e quaisquer ônus, encargos ou gravames de qualquer natureza, de forma que a Solyvent do Brasil possa dispor deles a qualquer momento, sem qualquer impedimento ou restrição.

1.9 - A BRUMAZI obriga-se a manter registros adequados e a providenciar e emitir a documentação fiscal que seja de sua competência, para regularmente atestar eventual ingresso de matérias-primas fornecidas pela Solyvent do Brasil para a industrialização dos PRODUTOS objeto deste Contrato, bem como para regularmente registrar a saída dos PRODUTOS para a Solyvent do Brasil qualquer que seja o estágio de fabricação/industrialização e recuperação.

2 – DO PARQUE INDUSTRIAL

2.1 - A BRUMAZI reconhece e declara que seu estabelecimento industrial é de sua única e exclusiva titularidade, sendo suficiente e adequada para a fabricação e/ou industrialização e recuperação dos PRODUTOS, bem como para as demais finalidades deste Contrato.

2.2 - Correrão por conta da BRUMAZI os custos e manutenção de todo e qualquer equipamento de sua titularidade utilizado para a fabricação e/ou industrialização e recuperação dos PRODUTOS.

2.3 – A BRUMAZI se encarregará de toda e qualquer adequação fabril para a fabricação dos produtos (ventiladores) e envidará os maiores esforços para ajudar a Solyvent do Brasil na contratação de financiamento / fomento relativos ao Banco Nacional de Desenvolvimento Social (BNDES).

3 - ACESSO A TECNOLOGIA e-TECHNOPAL

3.1 A Solyvent do Brasil possibilitará o acesso, pela BRUMAZI, à tecnologia e realizará os treinamentos necessários, via diretoria técnica da Solyvent do Brasil para fabricação e/ou industrialização dos PRODUTOS, através da DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA.

3.2 - O presente Contrato não implica em qualquer forma de transferência de titularidade da DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA, de modo que a BRUMAZI se obriga a não utilizá-la após o término ou rescisão deste Contrato, ficando ainda vedada a sua utilização pela BRUMAZI para finalidades diversas daquelas previstas neste Contrato.

3.3 - A BRUMAZI reconhece que alguns modelos e desenhos relacionados aos PRODUTOS poderão estar ou vir a ser protegidos por patentes e/ou pedidos de patentes detidos pela Solyvent do Brasil, concordando em envidar seus melhores esforços para proteger tais patentes e/ou pedidos de patentes de quaisquer ações ou infrações de terceiros.

3.4 - A BRUMAZI concorda em não pleitear patente e/ou objeto de pedidos de patentes relativamente aos PRODUTOS e/ou direitos sobre quaisquer modificações ou aprimoramentos relativos aos mesmos que possa vir a desenvolver.

4 – QUALIDADE E GARANTIA

4.1 - Para a satisfatória efetivação da fabricação e/ou industrialização e recuperação dos PRODUTOS solicitados pela Solyvent do Brasil na forma prevista neste contrato, a BRUMAZI se obriga a observar o conjunto de especificações estabelecidas pela Solyvent do Brasil, através da DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA.

4.2 - A Solyvent do Brasil se reserva o direito de inspecionar, a qualquer tempo, as instalações da BRUMAZI, para verificar a fabricação e/ou industrialização e recuperação dos PRODUTOS, comprometendo-se a BRUMAZI a prestar todas as informações solicitadas pela Solyvent do Brasil.

4.3 - As inspeções acima tratadas não isentarão a BRUMAZI da responsabilidade com relação aos padrões de qualidade exigíveis para os produtos e seu adequado acondicionamento, responsabilidade esta que permanecerá integral, em qualquer hipótese.

4.4 - Durante o Período de Garantia (12 meses), contido no pedido de compra, a BRUMAZI garante que os PRODUTOS, quando adequadamente instalados, utilizados/operados e mantidos, se encontram livres de defeitos de fabricação e/ou industrialização e recuperação.

4.5 - A BRUMAZI permanecerá responsável por eventuais prejuízos, desde que devidamente comprovados, ocasionados à Solyvent do Brasil e terceiros, em decorrência de defeitos de fabricação e/ou industrialização e recuperação dos produtos, limitado ao valor de custo do item por ela fornecido.

4.6 - Em casos excepcionais, quando solicitado pelo cliente final e previamente comunicado por escrito e aceito pela BRUMAZI, a garantia poderá ser estendida além de 12 meses. A extensão da garantia será assumida pela Brumazi conjuntamente com a Solyvent do Brasil. A duração da garantia contratual da Brumazi para a Solyvent do Brasil será a mesma que a duração da garantia contratual da Solyvent do Brasil para o cliente.

4.7 – A garantia não se aplica a defeitos decorrentes de desgaste normal ou força maior, transporte, má utilização ou manutenção inadequada.

4.8 – A garantia dos equipamentos, partes e peças instalados em substituição aos originais bem como das partes reparadas, termina juntamente com a garantia prevista no caput desta cláusula.

5 – DA REMUNERAÇÃO

5.1 - O valor e a forma de pagamento dos serviços de fabricação e/ou industrialização e recuperação ora regulamentados, serão descritos e oficializados nos respectivos PEDIDOS com valores líquidos de impostos de acordo com a seguinte regra:

- a) Preço final líquido da venda ao cliente (preço de mercado);
- b) Subtrai-se o percentual de comissão ao vendedor;
- c) Subtrai-se o percentual de 1% pelo prazo de 12 meses ou o equivalente ao período concedido a título de provisão de garantia;
- d) Subtrai-se a Margem de Contribuição para a Solyvent do Brasil, de acordo com o item 5.3 abaixo;
- e) Subtrai-se os custos que serão assumidos pela Solyvent do Brasil, como Custo de projeto, Supervisão de Montagem, custo com fianças e / ou Seguro Garantia e outros; o resultado será o preço de transferência.

5.2 – O preço de venda ao cliente, mencionado acima no item 5.1, "a", deve contemplar todos os demais itens ali contidos, devendo ser o preço de transferência suficiente para fabricação e/ou industrialização e recuperação dos produtos dentro do preço de mercado, definido no preâmbulo deste instrumento.

5.3 – A Margem de Contribuição para a Solyvent do Brasil será de:

- a) 15% - para o período compreendido entre a assinatura deste instrumento e 31/12/2012;
- b) 20% - para o período compreendido entre 01/01/2013 até 31/12/2013.

5.3.1 – Para eleição da margem de contribuição a ser aplicada na apuração da Remuneração prevista no item 5.1 acima, deverá ser observada a data do faturamento.

5.3.2 – Para períodos posteriores a 31/12/2013 as margens de contribuição deverão ser ajustadas entre as partes.

6 - DAS CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

6.1 - A indenização por atrasos, desde que o prazo de entrega contratado seja suficiente para fabricação e/ou industrialização e recuperação, será a mesma que a contratada pela Solyvent do Brasil com o cliente final.

6.2 –Serão repassados à BRUMAZI os mesmos termos e condições de pagamentos impostos a Solyvent do Brasil, desde que haja fluxo/financeiro que suporte a operação de fabricação e/ou industrialização e recuperação sem a necessidade de financiamento da mesma pela Brumazi.

6.3 - A cada evento de pagamento determinado nos Pedidos de Compra será emitida pela BRUMAZI a respectiva nota fiscal, por valor apurado na forma prevista em cada um dos PEDIDOS. De qualquer forma, a Solyvent do Brasil repassará o valor a BRUMAZI, em até no máximo 05 (cinco) dias do recebimento do referido evento.

6.4 - Fica a BRUMAZI proibida de descontar ou ceder, título de crédito ou qualquer outro documento representativo de pagamento que seja devido em razão da prestação de serviço aqui projetada, sem antes comunicar a Solyvent do Brasil;

7 – DAS OBRIGAÇÕES DA BRUMAZI

São obrigações da BRUMAZI, além das demais previstas neste contrato:

7.1 – Fabricar e/ou industrializar e entregar os PRODUTOS de acordo com as especificações da Solyvent do Brasil e nas quantidades encomendadas;

7.2 – Permitir, a qualquer momento, o acesso às instalações utilizadas para a fabricação e/ou industrialização e recuperação dos PRODUTOS, de empregados devidamente

credenciados da Solyvent do Brasil, ou pessoal por ela devidamente indicado, e a sua permanência no local, para:

- a) auditoria e acompanhamento do processo de fabricação e/ou industrialização e recuperação dos PRODUTOS;
- b) instruções e treinamento;

7.3 – Não efetuar contatos em nome da Solyvent do Brasil, de qualquer natureza, com clientes desta;

7.4 – Informar à Solyvent do Brasil, no prazo máximo de 48 (quarenta e oito) horas, contado a partir da ocorrência dos seguintes eventos: (i) greves de seus empregados; ou (ii) qualquer outro evento que, de alguma forma, possa paralisar e/ou prejudicar a fabricação e/ou industrialização e recuperação dos PRODUTOS ou provocar atrasos que venham a interferir em tal fabricação/industrialização e recuperação;

7.5 – Garantir a manutenção de seu parque industrial, bem como o adequado funcionamento de sua infra-estrutura, para fins da fabricação e/ou industrialização e recuperação dos PRODUTOS;

7.6 – Responsabilizar-se integralmente pela descontaminação de áreas que, em razão das matérias-primas e processos comumente utilizados na fabricação e/ou industrialização e recuperação dos PRODUTOS venham a ser contaminadas, observada a legislação vigente ou superveniente editada a respeito do assunto;

7.6.1 – Os custos para descontaminação ocorridos em razão de matérias-primas e processos especiais, serão previamente ajustados entre as partes. Se houver um processo de produção especial devido a um tipo especial de matéria-prima ou especificação de um contrato particular, que será parte do preço de mercado e preço de transferência. Se há um trabalho de descontaminação geral, este fará parte dos custos da Brumazi, tal como qualquer outra manutenção.

7.7 – Manter em ordem todas as licenças necessárias à fabricação e/ou industrialização e recuperação dos PRODUTOS; e

V

7.8 – Efetuar todos e quaisquer pagamentos que venham a ser devidos aos seus empregados e/ou contratados para o cumprimento das obrigações assumidas através deste Contrato, incluindo mas não se limitando a salários, remunerações, tributos, contribuições sociais, e quaisquer outros encargos e/ou dispêndios previstos pela legislação vigente ou que venham a ser instituídos.

8 – DAS OBRIGAÇÕES DA Solyvent do Brasil

8.1 - São obrigações da Solyvent do Brasil, além das demais previstas neste Contrato:

8.2 – Efetuar pontualmente os pagamentos das importâncias, devidas à BRUMAZI em razão do presente contrato, nos prazos previstos de acordo com o fluxo físico/financeiro;

8.3 – Fazer as vendas observando sempre o preço de mercado;

8.4 – Observar sempre as boas práticas de mercado (prazo, condições de pagamento, preço, dentre outras)

8.5 – Fechar os pedidos com o cliente final, observando sempre o prazo de entrega, sendo o mesmo compatível com o prazo de fabricação e/ou industrialização e recuperação.

9 - DA UTILIZAÇÃO DE MARCAS

9.1 - OS PRODUTOS deverão conter as marcas da Solyvent do Brasil, conforme logotipo e denominação.

9.2 - Fica vedada a utilização das marcas de titularidade da Solyvent do Brasil pela BRUMAZI, para fins diversos dos aqui previstos, ou seu uso na divulgação ou informação por qualquer meio ou veículo, mesmo que seja a título meramente informativo, sem a prévia e expressa anuência da Solyvent do Brasil.

9.3 - A utilização das marcas ora autorizada cessará ao mesmo tempo em que ocorrer o término ou rescisão deste Contrato, ficando vedado seu uso pela BRUMAZI a partir desses eventos.

9.4 - Por outro lado, a Solyvent do Brasil responderá integralmente perante terceiros, por todo e qualquer questionamento que venha a, ser suscitado em razão da aposição das

marcas aludidas nos PRODUTOS, a partir do momento de sua fabricação e/ou industrialização pela BRUMAZI, desde que tal fabricação esteja em consonância com este Contrato.

10 – DA VIGÊNCIA E RENOVAÇÃO

10.1 - O presente contrato tem prazo de vigência de 02 (dois) anos, com início em Novembro de 2011, ou depois do ponto de equilíbrio, aquele que ocorrer primeiro. Após este período o contrato será revisto e renovado após acordo entre as partes.

11 – DA CESSÃO

11.1 - O presente Contrato não poderá ser cedido ou transferido a terceiros, em todo ou em partes, sem o prévio e expresso consentimento por escrito da outra PARTE.

12 - DA RESCISÃO

12.1 - O presente contrato poderá ser denunciado ou rescindido, antes de findo o período ajustado, nas seguintes hipóteses:

- a) unilateralmente, por qualquer das PARTES;
- b) infração a qualquer das suas Cláusulas ou condições por qualquer das partes;
- c) falência, concordata ou insolvência de qualquer das PARTES;
- d) se as partes cessarem ou darem indícios de estarem cessando suas atividades por elas desenvolvidas na data de celebração deste Contrato.

12.2 - Na hipótese prevista na cláusula 12.1 item "a", deverá a PARTE que pretender rescindir o presente Contrato comunicar à outra por escrito, com antecedência mínima de 180 (cento e oitenta) dias, sem prejuízo dos direitos e obrigações contratuais das PARTES durante este período.

12.3 - Na hipótese prevista na cláusula 12.1 item "b", a PARTE inocente deverá comunicar à infratora por escrito, estabelecendo o prazo de 30 (trinta) dias para que esta satisfaça a obrigação não cumprida, sob pena de, não o fazendo, ver rescindindo o presente Contrato.

12.4 - Nas hipóteses previstas na cláusula 12.1 itens "c" e "d", o presente Contrato considerar-se-á rescindido na data em que, os referidos procedimentos forem iniciados pela PARTE ou quando tiverem início com relação à outra PARTE, independentemente da respectiva decisão judicial.

12.5 - Fica desde já convencionado que, uma vez rescindido o presente Contrato, não se obrigarão as PARTES com relação a qualquer pagamento correspondente aos meses compreendidos entre a data da rescisão e o término do prazo contratual original, mas, tão somente proceder-se-á ao levantamento de todos os valores pendentes entre as PARTES, até a data de rescisão, para o acerto final de contas.

13 - DA FORÇA MAIOR (CC. art. 393)

13.1 - Se a execução, por qualquer uma das PARTES de qualquer obrigação decorrente do presente contrato foi impossibilitada ou atrasada por um evento de força maior, assim entendido como um evento que está além do controle razoável da PARTE e é imprevisível, incluindo, mas a tanto não se limitando, guerra, revolução ou insurreição, fenômeno da natureza, calamidade ou ação governamental, a referida PARTE ficará desobrigada de cumprir a obrigação afetada pelo evento de força maior até que o impacto de tal evento cesse.

13.2 - Depois de cessado o evento de força maior, o período necessário para a execução da obrigação afetada será estendido por prazo a ser mutuamente acertado entre as PARTES.

13.3 - Na hipótese de força maior, a PARTE que invocá-la não será responsável por qualquer dano ou perda que a outra PARTE venha sofrer pela inexecução de obrigações da primeira ou atraso na sua execução.

13.4 - A PARTE que invocar força maior deverá, dentro de no máximo 48 (quarenta e oito) horas da ocorrência do respectivo evento, notificar por escrito a outra PARTE do fato e implementar medidas razoáveis para minimizar ou remover os efeitos do acontecimento, visando retomar a execução das obrigações afetadas dentro do mais breve espaço de tempo possível.

14 – DISPOSIÇÕES GERAIS

14.1 – O presente contrato é regido pelo Código Civil Brasileiro e demais disposições legais aplicáveis à espécie.

14.2 – Fica certo e ajustado que toda e qualquer pessoa que, sob a responsabilidade direta ou indireta das PARTES, encarregada do desenvolvimento das atividades objeto do presente Contrato em nome das Empresas, não terá qualquer vínculo ou relação empregatícia com a outra parte.

14.3 – As PARTES responderão individualmente, ainda, por todas as implicações e consequências relacionadas ou decorrentes de acidentes que envolvam qualquer pessoa que, sob sua responsabilidade direta ou indireta, esteja incumbida do desenvolvimento das atividades objeto do presente Contrato.

14.4 – Fica explicitado que não existe subordinação, pessoalidade ou dependência econômica entre qualquer trabalhador contratado ou utilizado, por uma das PARTES, no processo de fabricação e/ou industrialização, comercialização e administração do negócio, tratado neste instrumento e a outra PARTE, correndo assim, por conta de cada uma das PARTES, única responsável como empregadora ou contratante, todas as despesas com esse pessoal, inclusive, os encargos decorrentes da legislação vigente, seja trabalhista, previdenciária, securitária ou qualquer outra, obrigando-se as PARTES ao cumprimento das disposições legais, quer quanto à remuneração dos empregados / contratados, quer quanto aos demais encargos de qualquer natureza, especialmente o seguro contra acidentes do trabalho.

14.5 – Na hipótese de pleitos de responsabilidade civil, trabalhista, previdenciários, acidentários, tributários, ou de qualquer outra natureza, relacionados ao desenvolvimento de atividade objeto do presente contrato ou obrigações assumidas isoladamente por uma das PARTES, e que de alguma forma envolvam a outra parte, esta tratará de isentar a outra PARTE de tais pleitos e, caso isso não seja possível, fornecerá à PARTE reclamada e/ou, por solicitação da outra parte, diretamente às autoridades envolvidas em tais pleitos, em tempo hábil, os documentos que estiverem em seu poder e que vierem a ser considerados necessários à defesa dos seus interesses, sem prejuízo da obrigação de reembolsar à outra PARTE as importâncias que vier a ser obrigada a pagar em função de tais pleitos, incluindo-se as despesas daí decorrentes, realizadas com advogados e/ou consultores, dentro do

prazo máximo e improrrogável de 15 (quinze) dias a contar da data do desembolso da referida importância.

14.6 - Na hipótese de qualquer cláusula, termo ou disposição deste contrato vir a ser declarada nula ou inexecutável, tal nulidade ou inexecutabilidade não afetará quaisquer outras cláusulas, termos, disposições ou garantias aqui contidas, as quais permanecerão em pleno vigor e efeito.

14.7 - Fica determinado que as PARTES poderão compensar entre si eventuais débitos e créditos existentes, conforme estabelecem os artigos 368 e 369 do Código Civil Brasileiro, mediante prévia comunicação por escrito entre as mesmas.

14.8 - Cada PARTE declara que:

- a) obteve todas as autorizações de natureza societária para celebrar o presente instrumento;
- b) seus representantes estão investidos dos poderes suficientes para firmar o presente instrumento;
- c) a celebração do presente instrumento não contraria nenhuma lei, norma regulamento, sentença ou contrato a que a PARTE esteja sujeita; e
- d) o presente instrumento, uma vez firmado, configurará obrigação legal executável de acordo com a legislação aplicável.

14.9 - Qualquer alteração, suplemento, rescisão ou desistência de qualquer disposição aqui contida deverá ser feita por escrito e assinada pelas PARTES.

14.10 - Toda notificação ou outra comunicação estipulada no presente instrumento deverá ser realizada por escrito e entregue aos representantes das PARTES sob protocolo.

14.11 - Este Contrato obriga as PARTES abaixo assinadas bem como seus herdeiros e sucessores a qualquer título.

14.12 – As PARTES elegem o foro da Comarca de Sertãozinho, Estado de São Paulo, como competente para dirimir quaisquer controvérsias oriundas do presente Contrato, em detrimento de qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

E, por estarem assim de comum acordo, assinam as PARTES o presente Contrato em 3 (três) vias de igual teor e forma juntamente com as testemunhas abaixo assinadas.

Sertãozinho, 07 de Novembro de 2011.

Brumazi Equipamentos Industriais Ltda

Solvent do Brasil Ventiladores Industriais Ltda

Testemunhas

Wagner Benedito Ferreira
RG:17.653.414
CPF/MF: 125.330.558-75

Fabio Luiz Spessoto Persoli
RG: 22.737.560-9
CPF/MF 252.117.618-47