



Parcerias de negócio e canais  
comerciais para empresas de TI

Copyright 2008

# Renato da Veiga Advogados

- Titular: Renato da Veiga – OAB/RS 24.681
- Especialidades: Direito da Informática e Tecnologia
- Início das atividades: 1987
- Principais clientes: Softsul, Pólos de Informática, + de 80 empresas.

# Temas

- Fatores críticos a ponderar ao criar canais comerciais
  - Grau de comprometimento do parceiro
  - Responsabilidade civil pelos atos do parceiro
  - Se agrega ou não valor à empresa
  - Custo tributário
  - Risco trabalhista
- Modelos jurídicos tradicionais
  - Representação/agenciamento
  - Distribuição simples e VAR (value added reseller)
  - Franquia empresarial
  - Sociedade em conta de participação
  - Contratos atípicos ou híbridos
- Dicas para criar canais eficientes e seguros

# Fatores críticos

- Grau de comprometimento do parceiro
  - Proibição ou não de atuar para concorrentes (a previsão de atuação exclusiva é vedada em todos os modelos)
  - Como o parceiro se apresentará aos clientes (se individualmente ou como extensão da empresa)
  - Se haverá ou não prestação de serviços agregados aos clientes
  - Se haverá ou não transferência de *know-how*
- Responsabilidade civil pelos atos do parceiro
  - É direta se o parceiro é uma extensão da empresa
  - É solidária se há transferência de *know-how*
  - É exclusivamente sobre o produto nos demais casos

# Fatores críticos

- Custo tributário

- Depende da natureza jurídica da operação
- Depende se o faturamento é direto ou não
- Depende do número de operações

- Risco trabalhista

- Depende da natureza jurídica da operação
- Maior se há dependência econômica (exclusividade, fornecimento de insumos, cobertura de despesas)
- Com relação ao próprio parceiro, em qualquer modelo, só há risco se houver se distorções
- Com relação aos empregados do parceiro, o risco é similar em todos os modelos

# Representação/agenciamento

- Base jurídica
  - Lei 4.886/1965 e Código Civil, arts.710 a 721
- Características
  - Prestação de serviços de Intermediação de negócios
  - Remuneração à base de comissões (indenização 1/12)
  - Baixa complexidade contratual
- Comprometimento do parceiro
  - Baixo (é vedada a atuação exclusiva)
- Responsabilidade civil
  - Alta (mandato comercial)
- Tributação
  - ISSQN sobre a nota do representante
- Distorções que geram risco trabalhista
  - Custeio, exclusividade, metas e controles

# Distribuição

- Base jurídica
  - Código Civil, arts.710 a 721
- Características
  - Revenda de mercadorias
  - Remuneração da atividade empresarial (sobrepço)
  - Baixa complexidade contratual
- Comprometimento do parceiro
  - Baixo (não agrega serviços – caso do VAR)
- Responsabilidade civil
  - Baixa (cliente é do revendedor)
- Tributação
  - ICMS sobre a nota de venda ao distribuidor
- Distorções que geram risco trabalhista
  - Custeio, consignação, exclusividade, metas e controles

# Franquia empresarial (*franchising*)

- Base jurídica
  - Lei 8.955/1994 (Lei de Franquias)
- Características
  - Transferência de *know-how* (cliente é do franqueado)
  - Remuneração da atividade empresarial, pagando *royalties*
  - Alta complexidade contratual (elevado risco de indenizar)
- Comprometimento do parceiro
  - Alto (franqueado deve seguir o formato da operação)
- Responsabilidade civil
  - Média (cliente é do franqueado, mas existe solidariedade)
- Tributação
  - ICMS sobre nota (mercadorias), ISSQN sobre *royalties*
- Distorções que geram risco trabalhista
  - Contrato franqueador x cliente, custeio, exclusividade



# Sociedade em conta de participação

- Base jurídica
  - Código Civil arts. 991 a 996
- Características
  - Contrato societário sem registro
  - Divisão de resultados da atividade empresarial
  - Média complexidade contratual (contabilidade específica)
- Comprometimento do parceiro
  - Alto (sócio participante deve cumprir o contrato)
- Responsabilidade civil
  - Alta (cliente é do sócio ostensivo)
- Tributação
  - Não há nova incidência tributária
- Distorções que geram risco trabalhista
  - Custeio e pagamentos sem risco ao sócio participante

# Contratos híbridos e atípicos

- Exemplos mais comuns
  - Representação + serviços
  - Distribuição + serviços (VAR não regulamentado no Brasil)
  - Franquia com contrato direto franqueador x cliente
- Desvantagens e riscos
  - Insegurança jurídica (dificuldade de interpretação)
  - Enquadramento tributário mais gravoso (representação)
  - Risco de vínculo trabalhista agravado

# Dicas

- Estabelecer claramente o que se espera do parceiro
- Procurar sempre fazer contratos tipificados em lei
- O parceiro deve ter condições de suportar-se financeiramente
- Evitar os controles – o interesse recíproco no negócio sempre deve prevalecer
- Se o modelo idealizado possui controles, subordinação e dependência econômica, assumir logo o contrato CLT
- Elaborar contratos é tarefa para profissionais – assessor-se sempre

# Bons negócios !

renato.veiga @ renatodaveiga.adv.br

fone: (51) 32323839

www. renatodaveiga. adv. br