

APLICAÇÃO DO ARTIGO 1.147 DO CÓDIGO CIVIL À ALIENAÇÃO DO CONTROLE DE SOCIEDADES EMPRESÁRIAS

APPLICABILITY OF THE ARTICLE 1,147 OF THE CIVIL CODE TO TRANSFERS OF
CORPORATE CONTROL

Autor

Ricardo Villela Mafra Alves da Silva

Mestrando em Direito pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ) (área de concentração Pensamento Jurídico e Relações Sociais - linha de pesquisa Empresa e Atividades Econômicas). Membro do Grupo de Pesquisa Empresa e Atividades Econômicas - UERJ. Graduado em Direito pela Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ).

RESUMO

O presente estudo busca analisar a aplicação da existência implícita da obrigação de não concorrência – prevista no artigo 1.147 do Código Civil – aos negócios que envolvam a transferência do controle de sociedades empresárias. Para analisar a questão, são abordados os conceitos de estabelecimento comercial, controle e empresa, além da natureza da cláusula de não concorrência. Ademais, é abordada também a evolução do entendimento doutrinário e jurisprudencial brasileiro, que analisou a questão da aplicação implícita da obrigação de não concorrência na transferência do estabelecimento comercial durante as primeiras décadas do Século XX. Ao final, conclui-se acerca da existência implícita do não restabelecimento em alienações do controle societário com base na experiência brasileira acumulada com relação ao trespasse e nos diferentes institutos jurídicos envolvidos em cada modalidade de negócio jurídico.

PALAVRAS-CHAVE: Não concorrência; trespasse; alienação de controle societário.

ABSTRACT

This study will address the applicability of the implicit existence of non-compete obligation – set forth by article 1.147 of the Civil Code – to transactions involving transfer of control of companies. In order to analyze the issue, this paper will address the concepts of commercial establishment, control and enterprise, as well as the nature of the non-compete clause. Additionally, this paper also analyzes the development of the understanding of Brazilian scholars and case law, which addressed the issue of the implicit existence of the non-compete obligation in the transfer of commercial establishment during the first decades of the 20th Century. In the end, a conclusion is reached in connection with the implicit existence of non-compete obligation in transfers of control based on the Brazilian experience with respect to the transfer of commercial establishment and on the different institutes involved in each type of transaction.

KEY WORDS: Non compete; transfer of commercial establishment; transfer of control.

1. INTRODUÇÃO

A cláusula de não concorrência é atualmente, disposição comumente incluída em contratos entre empresários cujo objeto seja a transferência da propriedade de ativos produtivos, seja ele o estabelecimento comercial ou o controle sobre determinada atividade.

A obrigação de não concorrência – ou não restabelecimento – tem a função de proteger o adquirente de eventual competição do vendedor, que poderia retirar grande parte do valor do bem adquirido. Em muitas ocasiões, o adquirente não está interessado somente nos ativos tangíveis de determinado negócio – como o imóvel onde está localizado, o maquinário ou outros tipos de ativos físicos – mas também em ativos intangíveis, como a propriedade intelectual e a capacidade de captação de clientela. E é justamente este último atributo que a cláusula de não concorrência busca proteger.

A limitação da competição por meio da cláusula de não concorrência pode ser estudada tanto na perspectiva de seus efeitos com relação ao mercado, especificamente sob a ótica do direito concorrencial¹, quanto na perspectiva privatista, na ótica contratual relativa a negócios jurídicos entre empresários regulados pela Lei nº 10.406/2002 (“Código Civil”).

Desde 2003, quando o Código Civil entrou em vigor, a existência da obrigação de não concorrência é implícita na transferência de estabelecimento comercial. Neste sentido, o artigo 1.147 do Código Civil determina que, “[n]ão havendo autorização expressa, o alienante do estabelecimento não pode fazer concorrência ao adquirente, nos cinco anos subsequentes à transferência”. Em outras palavras, exceto se expressamente autorizado no contrato de trespasse, o alienante não poderá oferecer concorrência ao adquirente pelo prazo de cinco anos contados da transferência do estabelecimento comercial.

O objetivo deste estudo será verificar se a existência implícita da obrigação de não concorrência aplicável ao trespasse, nos termos do artigo 1.147 do Código Civil, também é aplicável a negócios jurídicos cujo objeto seja a alienação onerosa do controle de sociedade

¹ Por meio da aplicação da Lei nº 12.529/2011, que busca reprimir o abuso do poder econômico e promover a livre concorrência, com base nos artigos 170, inciso IV e parágrafo único, e 173, parágrafo 4º, da Constituição da República Federativa do Brasil de 1988.

empresária²⁻³, por meio da transferência de quotas de sociedades empresárias limitadas ou ações de sociedades anônimas⁴.

A relevância desta questão reside no fato de, atualmente, a compra e venda de ações ou quotas ser a forma mais usual da transferência da titularidade da atividade empresarial⁵, em razão da complexidade e dos vultosos valores envolvidos no cotidiano do mercado. Além disso, embora profundamente diferentes do ponto de vista técnico, é evidente a similaridade dos efeitos produzidos tanto pelo *trespasse*, quanto pela alienação do controle de sociedades empresárias⁶. Assim, importante verificar se a aplicação do artigo 1.147 do Código Civil se estende à transferência do controle societário.

² Importante ressaltar que, para os fins deste estudo, interessam principalmente as transferências ações ou quotas que (i) impliquem na transferência de controle da sociedade empresária e (ii) resultem na saída do vendedor do quadro social da sociedade empresária. Não parece fazer sentido cogitar a aplicação implícita da obrigação de não concorrência em negócios jurídicos mediante os quais o adquirente não obtenha o controle da sociedade empresária ou o vendedor continue sendo sócio ou acionista da sociedade.

³ Sempre que este estudo fizer referência ao termo alienar ou transferir, deve-se entender como a alienação ou transferência onerosa. Conforme explica Pontes de Miranda, “[a]lienar é tornar de outrem, passar de mãos alheias. Quem renuncia pratica apenas metade disso; tal como quem abandona. Quem aliena pratica todo o ato, transfere” (MIRANDA, Pontes de. Tratado de direito privado. Tomo XIV. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2012, p. 212).

⁴ O presente artigo limitará seu escopo de análise às transferências quotas e ações de sociedades empresárias limitadas e sociedades anônimas, respectivamente, em razão de serem esses os tipos societários empresariais mais comuns atualmente, superando enormemente – em termos de utilização e presença no mercado – os demais tipos existentes. Nesse sentido José Edwaldo Tavares Borba explica que “[d]entre os vários tipos de sociedades, apenas são importantes a sociedade simples, a sociedade limitada e a sociedade anônima. As demais praticamente inexistem, pois, envolvendo a responsabilidade ilimitada de todos ou de alguns sócios, perderam a preferência no mundo dos negócios” (BORBA, José Edwaldo Tavares. Direito Societário. 12ª edição. Rio de Janeiro: Renovar, 2010, p. 86).

⁵ No contexto da cessão de controle de sociedades anônimas, Calixto Salomão e Fábio Konder Comparato declaram: “[n]as relações empresariais duas tendências vindas da realidade empresarial são visíveis. Uma primeira, bastante evidente em matéria societária, é a concentração e especialização. Cada vez mais robustos, grupos com expertise específica dominam mercados e adquirem concorrentes. Trata-se de tendência à monopolização descrita na introdução a essa obra. Consequência dessa tendência é a cada vez maior sofisticação técnica das análises quando da aquisição de empresas” (COMPARATO, Fábio Konder; SALOMÃO FILHO, Calixto. O poder de controle na sociedade anônima. 6ª edição. Rio de Janeiro: Ed. Forense, 2014, p. 238).

⁶ “O *trespasse* não se confunde com a cessão de quotas sociais de sociedade limitada ou alienação de controle de sociedade anônima. São institutos jurídicos bastante distintos, embora com efeitos econômicos idênticos, na medida em que são meios de transferência da empresa. No *trespasse*, o estabelecimento empresarial deixa de integrar o patrimônio de um empresário (o alienante) e passa para o de outro (o adquirente). O objeto da venda é o complexo de bens corpóreos e incorpóreos, envolvidos com a exploração de uma atividade empresarial. Já na cessão de quotas sociais de sociedade limitada ou na alienação de controle de sociedade anônima, o estabelecimento empresarial não muda de titular. Tanto antes como após a transação, ele pertencia e continua a pertencer à sociedade empresária. Na cessão de quotas ou alienação de controle, o objeto da venda é a participação societária. As repercussões da distinção jurídica são significativas, em especial no que diz respeito à sucessão empresarial, que pode ou não existir no *trespasse*, mas não existe na transferência de participação societária” (COELHO, Fábio Ulhoa. Curso de Direito Comercial: Direito de Empresa. Volume 1. 13ª edição. São Paulo: Saraiva, 2009, pp. 116 e 117).

2. O ESTABELECIMENTO E O FUNDO DE COMÉRCIO

2.1. O estabelecimento comercial e sua natureza jurídica

O estabelecimento comercial é definido legalmente como “todo complexo de bens organizado, para exercício da empresa, por empresário, ou por sociedade empresária”⁷. Percebe-se, portanto, que o estabelecimento comercial é um conjunto de bens, organizado pelo empresário e utilizado por ele para o exercício de atividade empresarial⁸. Consequentemente, o estabelecimento deve ser encarado como objeto – e não sujeito – de direito⁹.

Alguns autores preferem denominar o estabelecimento comercial como fundo de comércio, conforme anota Fran Martins¹⁰:

Um outro motivo pelo qual preferimos a designação fundo de comércio é o fato de estabelecimento comercial poder confundir-se, como via de regra ocorre na prática, com a casa comercial. Podendo ser a casa comercial não apenas o prédio em que o empresário se localiza como, igualmente, a empresa comercial, a confusão se faz de modo fácil, sendo muitas vezes difícil se cogitar quando é empregada num ou noutro sentido. Em razão de tudo isso, se faz mais apropriado o emprego da expressão fundo de comércio em vez de estabelecimento comercial.

Pontes de Miranda, por sua vez, prefere a denominação “fundo de empresa”, afirmando que “[é] ineliminável a coesão, a inter-atuação funcional, dos elementos que compõem o fundo de empresa. É *universitas* e pode ser objeto de usufruto, como de compra-e-venda e de outros negócios jurídicos”¹¹.

⁷ Artigo 1.142 do Código Civil.

⁸ Cumpre ressaltar que o fator organização distingue as atividades empresariais daquelas não empresariais, conforme é possível extrair da redação do artigo 966 do Código Civil, que estabelece a definição de empresário: “[c]onsidera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços”.

⁹ “Da rica discussão, basta apenas destacar três pontos essenciais: 1º) o estabelecimento não é um sujeito de direito; 2º) o estabelecimento empresarial é um bem; 3º) o estabelecimento empresarial integra o patrimônio da sociedade empresária” (COELHO, Fábio Ulhoa, op. cit., p. 99).

¹⁰ MARTINS, Fran. Curso de Direito Comercial. 33ª edição. Rio de Janeiro: Forense, 2010, pp. 418-419.

¹¹ MIRANDA, Pontes de. Tratado de direito privado. Tomo XV. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2012, pp. 565-566.

Semelhantemente a Rubens Requião¹², porém, a maior parte da doutrina prefere a denominação “estabelecimento comercial”¹³, terminologia que foi adotada pelo Código Civil¹⁴.

Independentemente da denominação que se adote, é certo que o estabelecimento comercial consiste em um conjunto de bens corpóreos e incorpóreos, sob organização do empresário, utilizado para o exercício da empresa (entendida em seu aspecto objetivo, enquanto atividade).

O estabelecimento comercial é tratado como um bem único, de propriedade do empresário. Neste contexto, “[o]s bens corpóreos e incorpóreos conjugados no fundo de comércio não perdem cada um deles sua individualidade singular, embora todos unidos integrem um novo bem. Cada um mantém sua categoria jurídica própria”¹⁵.

Além da característica de bem único geralmente ressaltada pela doutrina, é importante também ter em mente a sua destinação técnica, conforme destacada por Cesare Vivante. Assim, nas palavras do autor, “[l]’azienda commerciale costituisce un organismo economico determinato principalmente dalla sua funzione tecnica, commerciale o industriale, terrestre o marittima, e piglia nomi diversi secondo l’oggetto del suo esercizio: è una bottega, è un opificio, è una banca, è un’agenzia”¹⁶.

Em função de suas peculiaridades e sua importância para o exercício do comércio, a natureza jurídica do estabelecimento comercial foi, durante muito tempo, objeto de debate entre doutrinadores. Nas palavras de Waldemar Ferreira, “[c]omo se há, de feito, de considerar essa unidade econômica, a que alguns atribuem marcante individualidade e outros quase personalidade?”¹⁷. Para responder este questionamento, o autor aborda três teorias distintas¹⁸ para definição da natureza jurídica do estabelecimento comercial: (i) teoria alemã que atribui personalidade própria ao estabelecimento, distinto do empresário que o criou e lhe conferiu o fator organização¹⁹; (ii) teoria do complexo patrimonial, que enxerga o estabelecimento como

¹² REQUIÃO, Rubens. Curso de direito comercial. 1º volume. São Paulo: Saraiva, 2005, pp. 276 e ss.

¹³ “No Brasil, pois, tem sido usada para significar o fundo de comércio, a expressão estabelecimento comercial. Assim, cuidam do assunto Carvalho de Mendonça, que dá como sinônimo de estabelecimento comercial a expressão negócio comercial, empregada no Regulamento nº 738, de 25 de novembro de 1850, arts. 15 e 157, e pela Lei nº 2.024, de 17 de dezembro de 1908, arts. 2º, nº 7, 78 e 157; Júlio Pires Ferreira e Waldemar Ferreira” (MARTINS, Fran, op. cit., p. 418).

¹⁴ Artigo 1.142 e seguintes do Código Civil.

¹⁵ REQUIÃO, Rubens, op. cit., p. 276.

¹⁶ VIVANTE, Cesare. Trattato di Diritto Commerciale. Volume III. Milão: Casa Editrice Dottor Francesco Vallardi, 1935, pp. 1-2.

¹⁷ FERREIRA, Waldemar. Tratado de Direito Comercial. 6º Volume. São Paulo: Editora Saraiva, 1962, p. 45.

¹⁸ O autor também aborda diversas outras teorias, menores, que agrupa sob a denominação de “teorias atomísticas e outras” (FERREIRA, Waldemar, op. cit., pp. 49-51).

¹⁹ “Arrolaram alguns tratadistas germânicos o estabelecimento entre as pessoas jurídicas de Direito Privado, superpondo a criação ao criado. [...] A personalidade jurídica do estabelecimento surge natural e espontaneamente, pondo seu criador na penumbra, de tal arte que êste se transmuda, de dono, em primeiro empregado. As variações,

complexo de bens com destinação específica e autonomia, mas que se inclui no patrimônio do comerciante, com o qual ainda possui estreito vínculo²⁰; e (iii) estabelecimento comercial como universalidade de fato, conjunto de bens criado e destinado conforme vontade de seu dono.

Ao analisar as diversas teorias que buscam definir a natureza jurídica do estabelecimento, Waldemar Ferreira conclui que a mais adequada ao ordenamento brasileiro seria aquela que o considera uma universalidade de fato. Assim, o autor determina que “[o] estabelecimento é, em suma, a universalidade de bens constituintes do organismo por via do qual o comerciante exercita sua função medianeira entre a produção e o consumo”²¹.

No mesmo sentido, J. X. Carvalho de Mendonça²² afirma que:

O estabelecimento comercial é simples universalidade de fato. Ésse conjunto de coisas, criado, constituído e dirigido pela vontade do homem, apresenta caráter próprio, distinto dos seus elementos componentes, ainda que estes não se constituam de coisas materiais, podendo, como tal, ser objeto de atos jurídicos.

Portanto, quanto à sua natureza jurídica, não há dúvidas de que o estabelecimento comercial consiste em uma universalidade de fato, nos termos do artigo 90 do Código Civil²³.

2.2. A mais valia do estabelecimento: o aviamento

Viu-se que o estabelecimento comercial consiste em um conjunto bens organizados pelo empresário para o exercício da empresa. O valor do estabelecimento, no entanto, não corresponde ao somatório do valor patrimonial dos bens que o integram; ele é superior. A razão desta diferença é proveniente de diversos fatores intangíveis que agregam valor ao estabelecimento, como a organização empregada pelo empresário, a sua diligência, tradição e

que atinjam sua personalidade, na daquele se não refletem, nem mesmo por sua incapacidade ou morte” (FERREIRA, Waldemar, op. cit., pp. 46-47).

²⁰ “Este patrimônio, mercê de sua exploração comercial, como fim, considera-se verdadeiro sujeito de direito, personificado no Direito alemão. É o *Zwerkvermögen*, patrimônio de destinação, de que R. Saleilles se fez pregoeiro em França. Não fica êle totalmente independente do proprietário. A autonomia, de que se investe, pela força espontânea, que o anima e movimenta, dá no conceito de personalidade, consequência da existência de ativo e passivo autônomos e distintos” (FERREIRA, Waldemar, op. cit., pp. 48).

²¹ FERREIRA, Waldemar, op. cit., pp. 53-54.

²² MENDONÇA, J.X. Carvalho de. Tratado de Direito Comercial Brasileiro. Volume V. Rio de Janeiro: Livraria Freitas Bastos S.A., 1955, p. 19.

²³ “Art. 90. Constitui universalidade de fato a pluralidade de bens singulares que, pertinentes à mesma pessoa, tenham destinação unitária”.

confiabilidade, a localização do ponto, a boa reputação comercial do empresário, dentre outros. A este valor agregado ao estabelecimento comercial pela atuação do empresário atribui-se a denominação de aviamento.

Segundo J.X. Carvalho de Mendonça, o aviamento é “a aptidão ou disposição do estabelecimento ao fim a que se destina. O aviamento, que se forma com o tempo, com a obra diligente do comerciante, com a bondade dos produtos, com a honestidade, é o índice da prosperidade e da potência do estabelecimento comercial”²⁴. Segundo o autor, o valor do aviamento é proveniente principalmente de três fatores²⁵: (i) o aparelhamento, isto é, o conjunto de trabalho e capital empregado nas atividades do empresário; (ii) a freguesia, atraída pelo estabelecimento comercial pela sua reputação e bom relacionamento com a clientela; e (iii) o crédito ou a reputação comercial, resultante da atuação diligente do empresário na condução de suas atividades.

Por esta razão, Cesare Vivante define o aviamento como uma expectativa de lucro futuro, anotando, a esse respeito, o seguinte: “l’avviamento, cioè l’aspettativa di lucri futuri, fondata sovra i due gruppi precedenti di cose e di diritti, e specialmente sull’assortimento delle merci, sul nome, sull’insegna, sulla posizione locale che serve di richiamo ai vecchi e ai nuovi clienti, sull’abilità dei commessi, sulle pratiche tradizionali di correntezza, di fido, di piccoli servizi”²⁶. No mesmo sentido, Ponte de Miranda, para quem o aviamento é a “aptidão da empresa a realização do fim a que se destina”, concluindo, portanto, que o aviamento é “índice de poder e de eficiência, sem se dever reduzir ao que êle mais é: expectativa de lucros futuros”²⁷.

Em razão de o estabelecimento comercial não possuir, sob a legislação brasileira, personalidade jurídica própria, sendo considerado uma universalidade de fato, o aviamento é considerado pela doutrina majoritária como um atributo da empresa conduzida pelo empresário e não como elemento incorporado do estabelecimento²⁸.

²⁴ MENDONÇA, J.X. Carvalho de, op. cit., p. 21.

²⁵ MENDONÇA, J.X. Carvalho de, op. cit., pp. 22-23.

²⁶ VIVANTE, Cesare, op. cit., p. 2.

²⁷ MIRANDA, Pontes de, op. cit., p. 576.

²⁸ TEPEDINO, Gustavo *et al.* Código Civil interpretado conforme a Constituição da República. Volume III. Rio de Janeiro: Renova, 2011, p. 363.

2.3. Trespasse: a transferência do estabelecimento comercial

Segundo o artigo 1.143 do Código Civil, “o estabelecimento [pode] ser objeto unitário de direitos e de negócios jurídicos, translativos ou constitutivos, que sejam compatíveis com a sua natureza”.

Este dispositivo, portanto, “confirma a concepção de estabelecimento empresarial como universalidade de fato, solução também consagrada em outros sistemas, como o italiano e o argentino”²⁹. Segundo Frederico Price Grechi, o trespasse classifica-se como contrato oneroso, sinalagmático, comutativo e documentado, sendo instrumento por meio do qual “o empresário, denominado trespasante (ou cedente) se obriga a transferir o domínio do complexo unitário de bens instrumentais que servem a atividade empresarial e o adquirente, denominado trespasário (cessionário), se obriga a pagar o preço ajustado para sua aquisição”³⁰.

O preço de aquisição do estabelecimento comercial no trespasse não será equivalente tão somente ao somatório do valor patrimonial dos bens que o compõe; esta soma será acrescida ainda do valor do aviamento, atributo da empresa conduzida no estabelecimento em questão.

3. A OBRIGAÇÃO DE NÃO CONCORRÊNCIA

3.1. Definição e natureza da obrigação de não concorrência

A cláusula de não concorrência – ou de não restabelecimento, como também é chamada – estabelece a obrigação de uma parte de não oferecer concorrência à outra por determinado prazo. Assim, durante o período convencionado, a parte obrigada não poderá ofertar produtos ou serviços que concorram com os produtos ou serviços ofertados pela outra parte. Tal disposição é utilizada, geralmente, em contratos nos quais um empresário aliena a outro, de forma onerosa, a titularidade de determinado negócio (via de regra, mediante a transferência de estabelecimento ou do controle de sociedade empresária). Assim, para evitar o comportamento oportunista do vendedor, que poderia aproveitar-se da situação para competir

²⁹ TEPEDINO, Gustavo *et al.*, op. cit., p. 365.

³⁰ GRECHI, Frederico Price. Cláusula de não concorrência na cessão do estabelecimento empresarial na perspectiva civil-constitucional. In: ALVES, Alexandre Ferreira de Assumpção; NOGUEIRA DA GAMA, Guilherme Calmon. Temas de direito civil-empresarial. Rio de Janeiro: Renovar, 2008, p. 353.

com o comprador em negócio no qual acumulou relevante conhecimento e experiência ao longo dos anos, estipula-se a obrigação de não concorrência³¹.

Em primeiro lugar, é possível perceber que a cláusula de não concorrência estabelece uma obrigação negativa, de não fazer: a parte obrigada deve abster-se de adotar atos que possam resultar em competição frente às atividades desenvolvidas pela parte que se beneficia da cláusula. Neste sentido, a cláusula de não concorrência é disposição restritiva de direitos, na medida em que afeta, temporariamente, o direito de livre iniciativa de um agente econômico.

Conforme anota Orlando Gomes, “[a] obrigação de não-fazer tem por fim impedir que o devedor pratique ato que teria o direito de realizar se não tivesse se obrigado a abster-se. Importa auto-restrição mais energética à liberdade pessoal, admitindo-se que não valem as que ultrapassam as fronteiras da liberdade jurídica”. Assim, “a obrigação de não-fazer exige do devedor uma omissão, compreendendo-se nesta a tolerância, entendida como abstenção de resistência ou oposição a que estaria autorizado, se a obrigação não proibisse”³²⁻³³.

A priori, deve-se destacar que, muito embora a obrigação de não concorrência restrinja um direito garantido constitucionalmente – o direito de livre acesso ao mercado ou, em outras palavras, a livre iniciativa – ela não deve ser entendida como ilegal por si só. Como muitos outros tipos de convenção entre empresários, a obrigação de não concorrência nasceu da prática empresarial, como uma demanda do mercado para conferir segurança a determinados tipos de negócio jurídico³⁴.

No entanto, por ser uma disposição de natureza restritiva e que afeta diretamente um dos direitos mais essenciais do empresário – isto é, o de se estabelecer em determinado mercado – a cláusula de não concorrência deve obedecer a limites estritos com relação ao seu alcance e

³¹ Paula Forgioni analisa a questão do oportunismo nos contratos empresariais sob o prisma do conceito de “moral hazard”. Neste sentido, diz a autora: “[p]or vezes, o estabelecimento do vínculo contratual instiga uma parte a modificar seu comportamento, prejudicando a parceria comercial. Trata-se de espécie de “oportunismo pós-contratual”, denominado “risco moral” ou *moral hazard*. [...] No mesmo diapasão, a corrente jurisprudencial que, interpretando o art. 214 do Código Comercial, sempre obrigou o vendedor a fazer a coisa alienada “boa, firme e valiosa” para o comprador, mesmo após a transferência da propriedade, visa a coibir o risco moral. Os Tribunais Nacionais, decidindo sobre o dever de não concorrência na alienação de estabelecimentos comerciais, construíram um dos mais belos capítulos da jurisprudência comercial, obrigando o alienante a proteger os interesses do comprador, abstando-se de perturbar o gozo da coisa adquirida” (grifos no original) (FORGIONI, Paula Andrea. Teoria Geral dos Contratos Empresariais. 2ª edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2010, pp. 146-147).

³² GOMES, Orlando. Obrigações. 16ª edição. Rio de Janeiro: Forense, 2004, p. 51.

³³ No mesmo sentido, Clóvis Beviláqua: “[a]s obrigações negativas consistem em abstenções, do mesmo modo que as positivas se objectivam em ações. Os princípios reguladores, porém, são communs ás duas variedades” (BEVILÁQUA, Clóvis. Direito das Obrigações. Rio de Janeiro: Editora Rio, 1977, p. 67).

³⁴ Para a discussão acerca do mercado como objeto de proteção do direito empresarial e como foro criador de demandas para o estabelecimento de regras que confirmam maior segurança às transações realizadas em seu âmbito, vide FORGIONI, Paula Andrea. A Evolução do Direito Comercial Brasileiro: da mercancia ao mercado. 2.ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

à produção de seus efeitos, que deve guardar proporção com o negócio jurídico no qual se insere³⁵.

A principal limitação da aplicação e efetividade da obrigação de não concorrência reside em sua própria semântica. Para compreender até onde essa disposição contratual é capaz de alcançar, é preciso entender o significado do termo “concorrência”.

Paula Forgioni aborda o conceito de concorrência sobre as perspectivas das “regras que disciplinam a conduta dos agentes econômicos” e da “regulação da concorrência correlata a um discurso técnico-econômico”, afirmando, com relação à primeira perspectiva, o seguinte: “devemos ter em mente que a concorrência como fenômeno se verifica quando, no mínimo, duas pessoas estão dispostas a trocar, comprar ou vender a terceiro o mesmo bem, ou bens intercambiáveis”³⁶. Richard Whish e David Bailey, por sua vez, definem concorrência como “a luta ou disputa pela superioridade, e no mundo comercial isto significa esforçar-se por consumidores e negócios no mercado”³⁷.

Assim, não há concorrência entre produtos que não sejam intercambiáveis, nem entre serviços que não possam ser substituídos entre si. Consequentemente, a estipulação de não concorrência que busque restringir a livre iniciativa de uma parte com relação a oportunidades de negócio que não se relacionem – na perspectiva concorrencial, levando-se em consideração seu conteúdo semântico – ao escopo do negócio jurídico em questão, deverá ser considerada ineficaz e sem efeito.

As limitações concretas às cláusulas de não concorrência foram determinadas de forma mais específica pelo direito concorrencial, que utiliza o “discurso técnico-econômico” mencionado por Paula Forgioni. Tais limitações serão analisadas de forma mais detalhada nos capítulos seguintes.

³⁵ Ainda que os contratos empresariais ainda sejam beneficiados com relevante nível de liberdade contratual, suas disposições devem observar limitações que os alinhem com outros interesses protegidos pelo direito, como aqueles protegidos pelo direito concorrencial, do consumidor, trabalhista, dentre outros. Deste modo, a liberdade de contratar não é irrestrita. Neste sentido, Forgioni: “[n]o direito mercantil, mostram-se evidentes os princípios da *pacta sunt servanda* e da *liberdade de contratar* na orientação dos vínculos jurídicos. [...] Isso não significa, em absoluto, que, atualmente, a liberdade de contratar seja irrestrita; mesmo no campo do direito comercial ela se põe *limitada* (lembre-se, por exemplo, da necessidade de controle das externalidades negativas e de incentivo das positivas)” (grifos no original) (FORGIONI, Paula Andrea, op. cit., pp. 87-88).

³⁶ FORGIONI, Paula Andrea. Os fundamentos do antitruste. 5ª edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2012, p. 34.

³⁷ Tradução livre de: “[c]ompetition means a struggle or contention for superiority, and in the comercial world this means a striving for the custom and business of people in the market place” (WHISH, Richard; BAILEY, David. Competition Law. 7ª edição. Nova Iorque: Oxford University Press, 2012, p. 3).

3.2. A existência implícita da obrigação de não concorrência no trespasse e sua gênese no direito brasileiro

Atualmente, a existência implícita da obrigação de não concorrência no trespasse está positivada no artigo 1.147 do Código Civil. Na legislação comercial anterior, isto é, na Lei nº 556/1850 (“Código Comercial de 1850”) (parcialmente revogado pelo Código Civil), no entanto, não havia menção expressa à obrigação de não restabelecimento do alienante do estabelecimento comercial. Neste sentido, foi necessária extensa construção jurisprudencial e doutrinária para que se chegasse à solução adotada pelo artigo 1.147 do Código Civil.

O caso paradigmático e, até hoje, considerado um dos *leading cases* referentes à obrigação de não concorrência na transferência do estabelecimento, foi julgado pelo Supremo Tribunal Federal (“STF”) e opôs a Companhia Nacional de Tecidos da Juta, como autora, cujo advogado foi J. X. Carvalho de Mendonça, e Conde Álvaro Penteado e Companhia Paulista de Aniagem, como réus, assessorados por Rui Barbosa.

A controvérsia devia-se à concorrência oferecida por nova fábrica construída por Conde Álvares Penteado, 1 (um) ano após ter alienado o controle da Companhia Nacional de Tecidos da Juta. Primeiramente, cabe ressaltar, muito embora a doutrina geralmente refira-se ao caso como uma transferência de estabelecimento comercial, a controvérsia dizia respeito, na realidade, a uma alienação de controle³⁸.

Ausente, à época, disposição legal análoga ao atual artigo 1.147 do Código Civil, o STF considerou que não haveria obrigação de não restabelecimento do vendedor, pois qualquer renúncia de direito deveria ser expressa³⁹.

Subsequentemente, a doutrina e jurisprudência brasileiras desenvolveram-se no sentido de que, conforme os ditames da boa-fé que norteavam as relações entre comerciantes⁴⁰

³⁸ “Na verdade, não houve simples venda de estabelecimento (a Fábrica Juta Santana) e, sim, cessão do bloco majoritário de ações da companhia que o explorava (a Companhia Nacional de Tecidos de Juta)” (COMPARATO, Fábio Konder, op. cit., p. 256).

³⁹ Para transcrição de trechos relevantes do julgado, vide GRECHI, Frederico Price, op. cit., pp. 355-356.

⁴⁰ Vide artigo 131 do Código Comercial de 1850: “[s]endo necessário interpretar as cláusulas do contrato, a interpretação, além das regras sobreditas, será regulada sobre as seguintes bases: 1 - a inteligência simples e adequada, que for mais conforme à boa fé, e ao verdadeiro espírito e natureza do contrato, deverá sempre prevalecer à rigorosa e restrita significação das palavras [...]”.

e a obrigação do vendedor de fazer boa a coisa ao comprador⁴¹, a cláusula de não restabelecimento seria implícita na transferência de estabelecimento comercial⁴².

Neste sentido, Pontes de Miranda declara⁴³:

O alienante tem o dever de prestar o fundo de empresa, na medida em que o prometeu, e responde pela evicção e os vícios redibitórios. Também lhe corre o dever de não perturbar o outorgado no exercício dos direitos que lhe transmitiu, inclusive quanto à clientela.

[...]

Não pode o alienante da clientela reestabelecer-se em situação tal que possa tirar ao outorgado parte ou toda a clientela que lhe cedera (=que possa conservar, no todo ou em parte, a clientela alienada).

Resolvida a questão acerca da existência de obrigação de não concorrência na transferência do estabelecimento comercial nos casos em que o contrato de trespasse seja silente a este respeito, resta saber se o mesmo é aplicável à alienação do controle societário.

4. APLICAÇÃO DO ARTIGO 1.147 DO CÓDIGO CIVIL À TRANSFERÊNCIA DO CONTROLE DE SOCIEDADES EMPRESÁRIAS

4.1. A diferença entre o conceito de empresa e estabelecimento comercial

Antes de se verificar a aplicabilidade do artigo 1.147 do Código Civil a alienações de controle societário, cabe analisar brevemente os institutos envolvidos nesta modalidade de negócio jurídico e aqueles envolvidos na transferência de estabelecimento comercial. Neste sentido, embora os efeitos econômicos gerados nos dois casos sejam semelhantes, há de

⁴¹ Vide artigo 214 do Código Comercial de 1850: “[o] vendedor é obrigado a fazer boa a coisa ao comprador a coisa vendida, ainda que no contrato se estipule que não fica sujeito a responsabilidade alguma; salvo se o comprador, conhecendo o perigo ao tempo da compra, declarar expressamente no instrumento do contrato, que toma sobre si o risco; devendo entender-se que esta cláusula não compreende o risco da coisa vendida, que, por algum título, possa pertencer a terceiro”.

⁴² Para análise da evolução da jurisprudência com relação à cláusula de não concorrência após o julgado do caso da Companhia Nacional de Tecidos da Juta pelo STF, cf. GRECHI, Frederico Price, op. cit., pp. 357 e ss. e GRAU, Eros Roberto; FORGIONI, Paula Andrea. O estado, a empresa e o contrato. São Paulo: Malheiros, 2005, pp. 274 e ss.

⁴³ MIRANDA, Pontes de, op. cit., p. 586.

ressaltar que tratam-se de modalidades distintas de negócio jurídico, que afetam diferentes institutos jurídicos do direito comercial.

Viu-se que o estabelecimento comercial é um complexo de bens corpóreos e incorpóreos, organizados pelo empresário, para o exercício da empresa, que possui natureza jurídica de universalidade de fato. Na alienação de controle societário, por outro lado, o que se transfere é o controle da sociedade empresária, a pessoa jurídica responsável por conduzir a empresa.

O controle é entendido, modernamente, como o poder de um acionista ou sócio de direcionar as atividades da sociedade ao eleger a maioria de seus administradores (e efetivamente exerce tal poder), conforme disposto no artigo 116 da Lei nº 6.404/1976⁴⁴.

Este conceito, por sua vez, está em consonância com os ensinamentos de Berle e Means, que afirmam⁴⁵:

Considerando que a administração das atividades de uma companhia é exercida pelo seu conselho de administração⁴⁶, podemos afirmar de forma prática que o controle está nas mãos do indivíduo ou grupo que tenham o poder de eleger os membros do conselho de administração (ou a maioria de seus membros), seja exercendo seu direito legal de elegê-los – “controlando” a maioria dos votos diretamente ou por outro mecanismo jurídico – ou exercendo pressão que influencie suas decisões.

Deste modo, aquele que adquire o controle de uma sociedade, passando a deter o poder de eleger a maioria dos membros de sua administração, adquire o poder de direcionar as atividades sociais ou, em outras palavras, a condução da empresa.

⁴⁴ “Art. 116. Entende-se por acionista controlador a pessoa, natural ou jurídica, ou o grupo de pessoas vinculadas por acordo de voto, ou sob controle comum, que: a) é titular de direitos de sócio que lhe assegurem, de modo permanente, a maioria dos votos nas deliberações da assembléia-geral e o poder de eleger a maioria dos administradores da companhia; e b) usa efetivamente seu poder para dirigir as atividades sociais e orientar o funcionamento dos órgãos da companhia”.

⁴⁵ “Since direction over the activities of a corporation is exercised through the board of directors, we may say for practical purposes that control lies in the hands of the individual or group who have the actual power to select the board of directors, (or its majority), either by mobilizing the right to choose them – “controlling” a majority of the votes directly or through some legal device – or by exerting pressure which influences their choice” (tradução livre) (BERLE, Adolf. A.; MEANS, Gardiner C. The modern corporation & private property. New Jersey: Transaction Publishers, 2005, p. 66).

⁴⁶ Embora os autores utilizem a expressão “board of directors” em seu texto, que seria traduzida para “conselho de administração” em um sentido mais técnico (em oposição ao “board of officers”, que seria a diretoria), é importante ressaltar que a Lei nº 6.404/1976 permite que a companhia possua apenas diretoria, conforme se depreende da redação do artigo 138: “[a] administração da companhia competirá, conforme dispuser o estatuto, ao conselho de administração e à diretoria, ou somente à diretoria”. Neste caso, teria controle da companhia o acionista que detivesse o poder de eleger a maioria dos diretores.

Desde a entrada em vigor do Código Civil, o ordenamento jurídico brasileiro deixou de adotar a teoria dos atos de comércio, estabelecido pelo Código Comercial de 1850, para ser regido pela teoria da empresa. Neste novo cenário, o empresário deixa de ser definido pelo caráter objetivo – isto é, pelos atos que exerce – para ser qualificado por um viés subjetivo; empresário, portanto, é aquele que exerce a empresa.

Embora o conceito jurídico de empresa não seja disposto pela legislação, infere-se o seu significado a partir do artigo 966 do Código Civil, que define empresário. O mencionado dispositivo determina que o empresário é aquele que “exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços”.

Analisando a definição legal de empresário, Arnaldo Wald afirma que o conceito gira em torno de quatro elementos de caracterização: “I) profissionalismo; II) exercício de atividade econômica; III) organização; e IV) escopo de produção ou circulação de bens e serviços”⁴⁷. Na medida em que sociedades não empresárias também conduzem atividades econômicas com escopo de lucro, a característica essencial que determina a qualificação de uma atividade como empresa é a organização empregada pelo empresário.

Em suma, é possível notar que a empresa é uma atividade, conduzida pelo empresário, que diferencia-se precipuamente pelo fator organização⁴⁸. Assim, ao comparar-se a alienação de controle de sociedade empresária com a transferência de estabelecimento comercial, fica claro que estão em questão institutos jurídicos com características substancialmente distintas. De um lado, a empresa, atividade econômica organizada, com escopo de lucro, conduzida pelo empresário; de outro, o estabelecimento comercial, o complexo de bens corpóreos e incorpóreos utilizados pelo empresário na condução da empresa.

4.2. Natureza restritiva da obrigação de não concorrência, seus efeitos sobre o mercado e as necessárias limitações ao seu alcance

Na medida em que restringe a liberdade de iniciativa de uma das partes, proibindo-a de ingressar em determinado mercado por dado período, a cláusula de não concorrência gera efeitos sobre o mercado, reduzindo a intensidade da competição em certa localidade. Por este

⁴⁷ WALD, Arnaldo. Comentários ao Novo Código Civil, volume XIV. Rio de Janeiro: Forense, 2010, p. 38.

⁴⁸ Muito embora, conforme ressalta Arnaldo Wald, a “característica da organização de elementos relacionados com a produção ou a circulação de riquezas tem aplicação inequívoca na grande empresa, mas se aplica com menor rigor à pequena e, em especial, a certas empresas de tecnologia” (WALD, Arnaldo, op. cit., p. 40).

motivo, a doutrina e a jurisprudência passaram a analisar a validade da obrigação de não restabelecimento vis-à-vis a restrição concorrencial criada por esta disposição.

Conforme afirmam Grau e Forgioni, “[a] solução que foi sendo paulatina e engenhosamente construída, primeiro no exterior, depois no Brasil, encontrou uma *via di mezzo*: admite-se a licitude da cláusula, *desde que ela seja limitada no tempo e/ou no espaço*”⁴⁹. Desse modo, a cláusula de não concorrência será válida desde que a limitação ao direito de livre iniciativa da parte obrigada guarde proporção razoável com a proteção da parte que se beneficia da restrição. Tal limitação se dá na forma de delimitação dos efeitos da cláusula no tempo e/ou no espaço – como destacado por Grau e Forgioni – e, cumpre adicionar, também no escopo.

O Conselho Administrativo de Defesa Econômica (“CADE”) construiu longa jurisprudência acerca das limitações da cláusula de não concorrência, que resultaram na edição da Súmula nº 5/2009, cuja redação é a seguinte: “[é] lícita a estipulação de cláusula de não-concorrência com prazo de até cinco anos da alienação de estabelecimento^[50], desde que vinculada à proteção do fundo de comércio”.

De maneira geral, a cláusula de não concorrência, para que seja válida sob o ponto de vista concorrencial, deve ser limitada: (a) com relação ao escopo, aos produtos e serviços que sejam efetivamente intercambiáveis; (b) com relação ao espaço, às localidades compreendidas nos mercados relevantes envolvidos na operação; e (c) com relação ao tempo, ao prazo máximo de 5 (cinco) anos.

A limitação temporal advém do próprio artigo 1.147 do Código Civil, que determina que o comprador não faça concorrência ao vendedor durante o período de cinco anos após a transferência do estabelecimento comercial. Já as limitações com relação ao escopo e ao espaço advém do conceito de mercado relevante, amplamente utilizado no direito concorrencial.

O mercado relevante determina a arena onde ocorre a competição entre os diversos agentes econômicos rivais. Em seu âmbito geográfico, ele corresponde à área até aonde o agente é capaz de alcançar o consumidor ou até aonde o consumidor está disposto a se locomover para consumir determinado produto ou serviço. Em seu âmbito material, por sua vez, refere-se ao conjunto de produtos ou serviços intercambiáveis entre si. Dentre as diversas técnicas de definição de mercado relevante, a mais comum é o teste do monopolista hipotético, que busca

⁴⁹ GRAU, Eros Roberto; FORGIONI, Paula Andrea, op. cit., 279.

⁵⁰ Apesar de a redação mencionar o termo “estabelecimento” e “fundo de comércio”, a Súmula nº 5/2009 é utilizada para pactos de não concorrência em qualquer tipo de negócio jurídico.

definir os limites para o exercício de poder de mercado de um detentor de monopólio hipotético⁵¹.

Desse modo, percebe-se que a natureza restritiva da obrigação de não concorrência deve se conformar aos seus objetivos, não podendo transbordar para além dos limites de sua justificação econômica. Conseqüentemente, a interpretação da cláusula de não concorrência deve ser restritiva⁵².

4.3. Necessidade de estabelecer expressamente a obrigação de não concorrência em alienação de controle de sociedades empresárias

Até aqui, expôs-se que a cláusula de não concorrência busca impedir que o alienante de estabelecimento comercial se restabeleça no mesmo mercado após a venda, oferecendo concorrência ao adquirente e causando desvio de clientela. Viu-se, também, que o artigo 1.147 do Código Civil estabeleceu a existência implícita da obrigação de não concorrência na transferência de estabelecimento comercial (trespasse), sem que tenha estendido o mesmo benefício a operações similares. Por fim, buscou-se explorar os diferentes institutos jurídicos envolvidos nos dois tipos de negócio jurídico abordados por este estudo (estabelecimento comercial no trespasse e controle sobre a condução da empresa no caso de venda de controle societário), além de demonstrar a natureza restritiva da obrigação de não concorrência.

Resta saber, portanto, se o artigo 1.147 do Código Civil também se aplica aos negócios jurídicos que resultem na transferência de controle de uma sociedade empresária. Não obstante a similaridade dos efeitos econômicos gerados pela alienação de controle societário e pela

⁵¹ Desse modo, conforme a Portaria Conjunta nº 50/2001 da Secretaria de Direito Econômico e Secretaria de Acompanhamento Econômico, “[o] mercado relevante se determinará em termos dos produtos e/ou serviços (de agora em diante simplesmente produtos) que o compõem (dimensão do produto) e da área geográfica para qual a venda destes produtos é economicamente viável (dimensão geográfica). Segundo o teste do “monopolista hipotético”, o mercado relevante é definido como o menor grupo de produtos e a menor área geográfica necessários para que um suposto monopolista esteja em condições de impor um “pequeno porém significativo e não transitório” aumento de preços”. Cumpre observar, no entanto, que com a entrada em vigor da Lei nº 12.529/2011 em 29 de maio de 2012, a Secretaria de Direito Econômico foi extinta, enquanto que a competência para análise de atos de concentração da Secretaria de Acompanhamento Econômico foi transferida ao CADE. Desse modo, a Portaria Conjunta nº 50/2001 encontra-se tacitamente revogada, muito embora ainda possa ser utilizada como referência para o método de análise de atos de concentração horizontais.

⁵² “Uma vez mais, da análise de nossa doutrina e jurisprudência resulta pacífica a conclusão de que regra bem definida orienta a hermenêutica das cláusulas de não-concorrência: sua interpretação há de ser restritiva. É princípio básico de interpretação/aplicação do direito que toda exceção deve ser interpretada/aplicada de forma estreita. Essa regra, longe de consubstanciar dogma estéril, informa decisivamente o funcionamento do sistema jurídico na medida em que represa os efeitos da exceção, de modo que ela incida unicamente nos casos em que é realmente necessário o afastamento da regra geral. Tratando-se de uma restrição aos princípios constitucionais da livre iniciativa e da livre concorrência, a cláusula de não-restabelecimento inadmite interpretação extensiva” (GRAU, Roberto Eros; FORGIONI, Paula Andrea, op. cit., pp. 291-292).

transferência de estabelecimento, acredita-se que a resposta seja negativa. O artigo 1.147 do Código Civil, em razão de sua natureza, não comporta interpretação extensiva ou por analogia.

Desse modo, do ponto de vista hermenêutico, não há de se falar em extensão dos efeitos do artigo 1.147 do Código Civil a outros negócios jurídicos que não sejam aquele estritamente mencionado no dispositivo, *i.e.*, o trespasse.

Adicionalmente, acredita-se que o direito comercial não deve socorrer, por meio da interpretação extensiva de seus institutos, o empresário que deixa de estabelecer disposição que desejava incluir em seu contrato. Assim, na ausência de disposição contratual determinando a obrigação de não concorrência – e sendo clara a redação do artigo 1.147 do Código Civil no sentido de sua regra ser aplicável apenas ao trespasse – não será adequado pretender eventual aplicação implícita do compromisso de não restabelecimento.

5. CONCLUSÃO

A doutrina e a jurisprudência brasileira anterior à promulgação do Código Civil alinharam-se ao entendimento defendido por J.X. Carvalho de Mendonça no caso da Companhia Nacional de Tecidos da Juta, concluindo pela aplicação implícita da obrigação de não concorrência no trespasse. Resolvida a questão com o artigo 1.147 do Código Civil, o direito comercial depara-se hoje com questão semelhante, embora com relação à obrigação de não concorrência na alienação do controle de sociedade empresária.

Por tudo o que foi exposto ao longo deste estudo, no entanto, deve-se concluir que a discussão havida no direito brasileiro nas primeiras décadas do Século XX é diferente da discussão atual. A redação do artigo 1.147 do Código Civil é clara ao limitar sua aplicação apenas ao trespasse. Além disso, a transferência de estabelecimento comercial e a alienação de ações ou quotas de sociedades empresárias, embora semelhantes com relação aos seus efeitos econômicos, envolvem institutos jurídicos completamente distintos. A obrigação de não concorrência, por sua natureza restritiva, não pode ser interpretada de forma extensiva. Desse modo, não deve ser considerada adequada a aplicação do artigo 1.147 do Código Civil a negócios jurídicos que envolvam a transferência do controle de sociedades empresárias.

BIBLIOGRAFIA

BERLE, Adolf. A.; MEANS, Gardiner C. **The modern corporation & private property**. New Jersey: Transaction Publishers, 2005.

BORBA, José Edwaldo Tavares. **Direito Societário**. 12ª edição. Rio de Janeiro: Renovar, 2010.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial: Direito de Empresa**. Volume 1. 13ª edição. São Paulo: Saraiva, 2009.

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

FERREIRA, Waldemar. **Tratado de Direito Comercial**. 6º Volume. São Paulo: Editora Saraiva, 1962.

FORGIONI, Paula Andrea. **A Evolução do Direito Comercial Brasileiro: da mercancia ao mercado**. 2ª edição. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

FORGIONI, Paula Andrea. **Os fundamentos do antitruste**. 5ª edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2012.

FORGIONI, Paula Andrea. **Teoria Geral dos Contratos Empresariais**. 2ª edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2010.

GOMES, Orlando. **Obrigações**. 16ª edição. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

GRAU, Eros Roberto; FORGIONI, Paula Andrea. **O estado, a empresa e o contrato**. São Paulo: Malheiros, 2005.

GRECHI, Frederico Price. **Cláusula de não concorrência na cessão do estabelecimento empresarial na perspectiva civil-constitucional**. In: ALVES, Alexandre Ferreira de

Assumpção; NOGUEIRA DA GAMA, Guilherme Calmon. Temas de direito civil-empresarial. Rio de Janeiro: Renovar, 2008, pp. 335-365.

MENDONÇA, J.X. Carvalho de. **Tratado de Direito Comercial Brasileiro**. Volume V. Rio de Janeiro: Livraria Freitas Bastos S.A., 1955.

MIRANDA, Pontes de. **Tratado de direito privado**. Tomo XIV. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2012.

MIRANDA, Pontes de. **Tratado de direito privado**. Tomo XV. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2012.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**. 1º volume. São Paulo: Saraiva, 2005.

TEPEDINO, Gustavo et al. **Código Civil interpretado conforme a Constituição da República**. Volume III. Rio de Janeiro: Renova, 2011.

VIVANTE, Cesare. **Trattato di Diritto Commerciale**. Volume III. Milão: Casa Editrice Dottor Francesco Vallardi, 1935.

WALD, Arnaldo. **Comentários ao Novo Código Civil**. Volume XIV. Rio de Janeiro: Forense, 2010.

WHISH, Richard; BAILEY, David. **Competition Law**. 7ª edição. Nova Iorque: Oxford University Press, 2012.