

Caso prático – Cessão de posição contratual

A empresa Toledo & Albuquerque, Soluções de Tecnologia S/A, trata-se de uma *startup* que oferece serviços de computação de nuvem para uma carteira vasta de clientes que demandam, normalmente, o acesso remoto aos seus bancos de dados, oferecendo a prestadora de serviços uma plataforma *mobile* de acesso a baixo custo, celebrando com seus respectivos clientes “contrato de acesso à internet, fornecimento de equipamentos de hardware, armazenamento de dados e outras avenças”.

Entretanto, a empresa operou uma mudança de estratégia, passando a focar, com exclusividade, no fornecimento de plataformas de armazenamento remoto de dados para empresas de transporte. Dessa forma, entrou em contato com a empresa, então concorrente, a *Fournet Wireless Technology Comércio e Serviços Ltda*, ofertando a essa todos os seus clientes que não se enquadravam na nova estratégia da empresa, em troca do pagamento de 45% da expectativa de lucro da carteira para os próximos seis meses, valor pré-estipulado contratualmente.

Dessa forma, as empresas celebraram um contrato de “cessão definitiva de contratos de acesso à internet, fornecimento de equipamentos de hardware, armazenamento de dados e outras avenças.”

Após seis meses, a Fournet notificou a Toledo & Albuquerque informando que os faturamentos com os clientes estavam muito abaixo do esperado, visto que no contrato havia uma cláusula na qual se previa que o faturamento médio da carteira cedida seria de R\$176.000,00/mês, faturando, efetivamente, metade desse valor, bem como a empresa *New Tecnologias*, dos mesmos donos da Toledo & Albuquerque, estaria atuando no mercado e ofertando preços mais competitivos, e captando os clientes da carteira cedida à Fournet desde a celebração da cessão. A Toledo & Albuquerque respondeu a notificação informando que apenas discutiria o caso diante de um juízo arbitral em virtude de expresso compromisso arbitral constante, tanto no contrato de cessão, quanto nos contratos celebrados com as empresas cedidas.

Ainda, a tensa relação entre as empresas de tecnologia se agrava quando, oito meses depois da cessão, um renomado escritório de advocacia (cliente cedido) propõe uma demanda milionária em face de ambas as empresas, arguindo que houve vazamento de dados sensíveis de clientes do escritório, sendo a responsabilidade objetiva de ambas as empresas por tratar-se de relação de consumo, informando ainda que nunca deu expressa anuência para a cessão operada por seu prestador de serviço.

Discussão:

O caso apresenta-se com três partes envolvidas, e dois momentos de discussão: o primeiro

momento envolve a relação entabulada entre as empresas de tecnologia, e o segundo momento envolve a relação entre as duas empresas e a empresa cedida.

As três partes acionam seus respectivos escritórios de advocacia para discutirem a demanda.

Leitura obrigatória:

J.M. ANTUNES VARELA, *Das Obrigações em Geral*, v. 2, 7ª ed., Coimbra, Almedina, 1997, pp. 383-417.

Leitura Complementar:

C.A. DA SILVEIRA LOBO; R. DE MOURA RANGEL NEY; D. FERREIRA DA PONTE, *Cessão de uma carteira de créditos litigiosos. Cessão de crédito, cessão de posição contratual e promessa de liberação*, in *Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais*, vol. 63, nº 1206, 2014, p. 219 e ss.

T. SPÍNOLA GOMES, *A Transmissibilidade da Cláusula arbitral diante da cessão de posição contratual*, in *Revista de Direito Civil Contemporâneo*, vol. 5º, out/dez, 2015, pp. 69-81.