

4º Seminário

A sociedade empresária Travel Young Ltda. (“Travel Young”), sua cliente, é uma agência de viagens especializada no público jovem. Ela tem se esforçado muito para melhorar sua colocação no mercado, e assim conseguir sobreviver, ser lucrativa e enfrentar os concorrentes.

Em suas pesquisas, ela descobriu a Burst Data Mining Ltda. (“Burst”), uma sociedade empresária cujo objetivo é estudar hábitos na Internet e, em razão dos dados levantados, identificar padrões. Depois de algumas conversas, a sua cliente descobriu que a Burst é capaz de desenvolver um software que percorre uma série de informações na Internet e em redes sociais, avalia padrões e é capaz de sugerir destinos de viagens que possam interessar mais um usuário específico de Internet, procurando estimar, inclusive, as possibilidades de gasto daquele usuário. Com essas informações, sua cliente poderá realizar uma campanha de marketing muito mais efetiva.

Assim, sua cliente propõe à Burst o seguinte:

(i) a Burst desenvolve o software e o integra à plataforma de vendas na Internet da sua cliente;

(ii) a sua cliente se dispõe a pagar um preço baixo pelo desenvolvimento, mas concorda em dividir o lucro resultante de qualquer venda realizada em razão da operação do software;

(iii) a Burst continuará detendo a propriedade intelectual sobre o software e poderá utilizar em outros segmentos de mercado, sem nada dever à sua cliente.

A Burst mostra-se interessada e concorda em continuar negociando. A sua cliente pede para você que elabore um memorando de entendimentos simples, mas que procure estabelecer a obrigação da Burst assinar os contratos definitivos em trinta dias, depois do encerramento das negociações, com pouca possibilidade de arrependimento.

Assim, pede-se que você elabore a cláusula do memorando de entendimentos que atingirá o objetivo da sua cliente.

Caso você entenda necessário se reportar a alguma condição, esclareça qual é a condição a que você se reporta.