Para a celebração de acordos e contratos é essencial que sejam avaliados os prós e contras do negócio, assim como suas respectivas consequências.

Sendo assim, este artigo irá apresentar os **prós e contras** da celebração dos chamados non compete agreements, ou seja, dos acordos de não concorrência.

Antes da apresentação dos prós e contras, vale ressaltar que os **non compete agreements** podem ser conceituados como acordos celebrados entre empregador(a) e empregado(a).

Seu objetivo é proteger as empresas durante o processo de saída de funcionários, no tocante ao resguardo dos segredos comerciais em relação aos seus concorrentes.

Sendo assim, estes acordos visam impedir ex-funcionários(as) de compartilhar informações, métodos e detalhes do produto da empresa, a fim de protegê-la.

Além disso, eles devem incluir informações como:

- qual negócio se configura como concorrência
- quais empregados(as) estarão sujeitos(as) ao acordo
- em qual área geográfica este acordo produz efeitos
- o tempo durante o qual esses termos serão aplicados

Contudo, esses tipos de acordos têm vários prós e contras, por isso é necessário identificar quando devem ou não ser celebrados.

Mas antes da apresentação dos pontos, vale ressaltar que é de suma importância a assessoria de uma equipe jurídica qualificada para a ajuda na identificação da aplicabilidade (ou não) dos acordos de **não concorrência** em sua empresa.

QUAIS SÃO OS PONTOS A FAVOR À CELEBRAÇÃO?

O uso do acordo está vinculado a alguns pontos positivos, e estes incluem:

- proteção contra a concorrência para empregadores(as) e proprietários(as) de empresas
- prevenção a concorrência desleal

1. PROTEÇÃO CONTRA A CONCORRÊNCIA PARA EMPREGADORES(AS) E PROPRIETÁRIOS(AS) DE EMPRESAS

Como empregador(a) ou empresário(a), uma maneira de se proteger da concorrência de ex-funcionários(as) é pela cláusula contratual prevendo limites de atuação e concorrência.

Isso é fundamental, especialmente se esses(as) ex-funcionários(as) tiverem acesso a informações confidenciais ou segredos comerciais que possam ser usados para competir

contra sua empresa.

2. PREVENIR A CONCORRÊNCIA DESLEAL

No caso da celebração do acordo entre empresários(as), haverá a proteção da empresa contra aqueles indivíduos que desejam reter seus clientes antes da venda da empresa.

Nesse sentido, ao realizar o acordo, sua empresa fica protegida da realização de tais práticas enganosas, garantindo que o proprietário do negócio assine um acordo de não concorrência após a venda de sua empresa.

De modo geral, esse acordo proíbe o vendedor de iniciar uma empresa rival dentro de um determinado período de tempo ou distância após a venda.

Portanto, os antigos(as) empresários(as) não poderão agir de má fé, o que garante que seu negócio sofra concorrência desleal.

QUAIS SÃO OS PONTOS CONTRÁRIOS À CELEBRAÇÃO?

Há também desvantagens comerciais desse tipo de acordo. São elas:

- o alto custo da celebração do contrato
- são limitados em tempo e espaço geográficos

1. O ALTO CUSTO DA CELEBRAÇÃO DO CONTRATO

Além de ser energético e demorado, limitar a atuação do colaborador(a) considerando a concorrência exigirá investimento.

Afinal, para assegurar que o colaborador(a) irá aceitar o acordo, a remuneração deverá ser atrativa, visto que incluirá algumas restrições em caso de desligamento do colaborador(a).

Nesse sentido, recomenda-se que as cláusulas constem em contratos estratégicos, onde realmente haja risco de vazamento de informações.

2. SÃO LIMITADOS EM TEMPO E ESPAÇO GEOGRÁFICOS

De acordo com a legislação brasileira, o tempo permitido para a obrigação de não-concorrência poderá ser de 5 (cinco) anos, nos momentos em que incidir o art. 1.147, CC ou o prazo de 2 (dois) anos, nos moldes do art. 445, caput da CLT.

Para determinação dos prazos deverá ser analisada a natureza jurídica da relação estabelecida entre os contratantes para escolha da norma cabível.

Além disso, a limitação geográfica se refere à dimensão espacial onde há influência da atividade econômica do(a) empregador(a).

Não é possível aplicar uma cláusula genérica e global, ela deve delimitar um espaço específico conforme a legislação.

Por fim, é importante considerar tanto os prós quanto os contras desses tipos de contratos para decidir o que é melhor para sua empresa.

Nesse sentido, consultar um(a) advogado(a) experiente pode ajudar na decisão da realização destes acordos.

Estes são os principais pontos com relação à proteção à concorrência, assim como seus respectivos **prós e contras**. Continue acompanhando nosso blog e siga nosso Instagram para mais conteúdos.