



Contratos Empresariais

Marcelo Vieira von Adamek

Aula 05: Contratos de colaboração
empresarial – distribuição e concessão
empresarial.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO

I. Os contratos de agência e distribuição no direito brasileiro.

I.A. Os contratos de agência (e a representação comercial autônoma).

I.A.1. A representação comercial autônoma e a sua regulamentação.

I.A.1.1. A Lei nº 4.886, de 09.12.1965.

➡ processo histórico: (i) Conferência das Classes Produtoras em Araxá-MG (1949); (ii) 1º Congresso Nacional de Representantes Comerciais em São Paulo-SP (1949); (iii) Projeto de Lei 1.171/1949; (iv) Projeto de Lei de Barbosa Lima Sobrinho (1961); (v) veto presidencial total; (vi) Projeto do Governo Federal (Castelo Branco), através do MIC (Ministério da Indústria e Comércio); e, por fim, (vi) a LRC.

I.A.1.2. A Lei nº 8.420, de 08.05.1992.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

I.A.2. O contrato de agência no CC-2002.

II.A.2.1. A tese dualista de Araken de Assis (= sem representação: agência; e com representação: representação comercial da LRC).

II.A.2.2. Outra tese dualista (agência simples e a interempresarial, ou representação comercial autônoma).

➡ agência do CC-2002: interempresarial ou não.

➡ agência da LRC: só interempresarial.

I.A.2.3. O CC-2002 alterou a Lei n. 4.886/1965?

➡ pontos discrepantes: prazo de pré-aviso (30 x 90d) e presunção de exclusividade (existente no CC-2002 e inócua na LRC até 1992).

➡ tese monista: CC-2002 revogou LRC (LICC, art. 2º, § 1º).

➡ teses dualistas: lei geral não revogou a lei especial (LICC, art. 2º, § 2º).



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

II.A.2.4. A “agência-distribuição” (CC, art. 710).

- agência-distribuição é modalidade de agência.
- CC-2002 não regulou o contrato de distribuição.

II.A.2.4.1. Atuação como procurador, em caso de venda.

- distribuição por conta alheia: contrato é celebrado em nome e por conta do preponente, e não em nome do agente.
- aplicação supletiva das regras sobre mandato (CC, art. 721).

II.A.2.4.2. A situação de depositário dos bens.

- bens em depósito com o agente; quando da revenda, o contrato é celebrado em nome e por conta do agenciado (agente não é revendedor).



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

II.B. O contrato de distribuição *stricto sensu*.

➡ concessão e distribuição: há diferenças?

II.B.1. O contrato de distribuição (tipicidade social e atipicidade legal).

II.B.2. Os contratos especiais de concessão comercial.

II.B.2.1. A Lei Ferrari (Lei nº 6.729, de 28.11.1979). (Dep. Renato Ferrari)

II.B.2.2. A franquia empresarial (Lei nº 8.955/1994 revogada pela Lei n. 12.966/2019).

II.B.3. O contrato de distribuição e a sua regulamentação no CC-2002.

II.B.3.1. Contrato legalmente atípico.

II.B.3.2. Regência: princípios legais de direito (notadamente obrigacional e contratual) e a analogia (fontes subsidiárias).



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

II. A implementação da cadeia de distribuição.

II.A. "Joint venture": conceito e espécies.

➡ *Joint venture* é uma **associação** contratual de entes (singulares ou coletivos), incluindo a derivada de direitos e obrigações sobre a propriedade de uma participação societária, que tem por objeto **auferir ganhos econômicos** para as partes envolvidas durante um **período razoável de tempo** (ou por tempo indeterminado) e na qual todas as partes estão aptas a exercer considerável controle e influência sobre a forma escolhida (**gestão conjunta**).

II.A.1. "Equity Joint Venture" ("Corporated Joint Venture"): características distintas ➔ **envolve a formação de uma sociedade.**

II.A.2. "Contractual Joint Venture": características e espécies. ➔ **não envolve a formação de uma sociedade.**



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

II.B. A distribuição de produtos no exterior.

II.B.1. Modalidades contratuais mais usuais no comércio internacional.

II.B.2. Distribuição x agência: alguns pontos a sopesar na escolha do tipo.

➡ discussão lembra o problema da escolha dos tipos societários.

II.B.2.1. Impactos tributários.

➡ ISS (sobre comissões) x impostos de importação e ICMS (na revenda).

II.B.2.2. Risco cambial.

➡ contrato internacional x contrato interno.

II.B.2.3. Obtenção de crédito e risco de crédito.

➡ fabricante estrangeiro apenas dá crédito a pessoa de sua confiança: distribuição.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

II.B.2.3. Obtenção de crédito e risco de crédito.

➡ distribuição: risco de crédito é do distribuidor.

➡ agência: risco de crédito maior é do agenciado (que, ademais, terá eventualmente gastos de cobrança).

II.B.2.4. Responsabilidades perante terceiros.

➡ distribuição (responsabilidade): distribuidor > ou = fornecedor.

➡ agência (responsabilidade): agente < agenciado.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

II.B.2.5. Indenizações especiais (lei só prevê para o representante).

II.B.2.6. Investimentos (publicidade e clientela). **regulação contratual; mas, normalmente, os gastos são maiores na distribuição.**

II.B.2.7. Formação progressiva da cadeia de distribuição.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

	Distribuidor ou concessionário	Representante ou agente <u>sem</u> mandato	Representante ou agente <u>com</u> mandato	Representante subordinado (viajante)
Funções típicas	Adquire e revende em nome próprio	Transmite ordens ao produtor	Conclui contratos em nome e por conta do produtor	Atua como agente (com ou sem mandato), mas sob controle do fabricante
Remuneração	Diferença entre preço de aquisição e de revenda	Comissão sobre negócios efetivados (obrigação de resultado)		Comissão ou fixa (mensal), ou misto.
Ônus suplementares (para o dono do negócio)	Nenhum (em certos países, há indenização de provisão e/ou clientela)	Comum a indenização de rescisão ou de clientela; excepcionais, ônus previdenciários.		Pesados: indenização de rescisão, previdenciária, trabalhista etc.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

	Distribuidor ou concessionário	Representante ou agente <u>sem</u> mandato	Representante ou agente <u>com</u> mandato	Representante subordinado (viajante)
Ônus de organização para o produtor	Pequenos: a revenda é obrigação do concessionário	Médios (+): o produtor fatura para os clientes	Médios (-): sobretudo quando o agente mantém o depósito	Fortes: o produtor deve controlar a gestão
Controle de política de venda da clientela	Fraco: pode-se acentuar contratualmente, mas o produtor pode perder a clientela	Médio: muito dependente do contrato, e o fabricante conhece o cliente e seus endereços, pois fatura.		Forte: o fabricante pode determinar os detalhes da ação do viajante
Riscos comerciais	A cargo do concessionário	Quase todos a cargo do produtor		Todos do produtor



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial

Marcelo Vieira von Adamek

CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO:

I. Conceito, classificação e elementos.

I.A. Conceito e partes.

I.A.1. Partes: distribuidor/fornecedor (principal); ou concessionário/concedente (sempre profissionais).

I.A.2. Conceito.

Contrato de distribuição é aquele pelo qual um fabricante obriga-se a vender, continuamente, a um distribuidor, que, por sua vez, se obriga a comprar, com vantagens especiais, produtos de sua fabricação, para posterior revenda, em zona determinada” (Claudineu de Melo).



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial

Marcelo Vieira von Adamek

I.B. Elementos constitutivos.

I.B.1. Qualidade das partes.

- ➡ contrato interempresarial.
- ➡ fabricante (se não for fabricante, há revenda simples?) e distribuidor.

I.B.2. Obrigação de compra e venda continuada (estabilidade).

- ➡ não se trata de mera obrigação de compra eventual ou periódica.
- ➡ não é de execução instantânea, mas contínua (como o fornecimento).

I.B.3. Concessão de vantagens especiais ao distribuidor.

- ➡ se não houver vantagens para o distribuidor, será mera compra e venda.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial

Marcelo Vieira von Adamek

I.B.4. Destinação do produto à revenda (e não para consumo próprio).

➡ se o produto se destinasse ao consumo ou fabricação, haveria contrato de fornecimento.

I.B.5. Zona determinada (com ou sem exclusividade): conceito espacial e material.

➡ atuação exclusiva ou não.

➡ exclusividade: território / linha de produto.

➡ normalmente: obrigação de não atuar fora do território.

I.B.6. Autonomia (sem subordinação hierárquica, mas com subordinação econômica e integração empresarial na concessão).

➡ padrões de qualidade e controle são impositivos para a rede.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial

Marcelo Vieira von Adamek

I.C. Elementos incidentais.

I.D. Classificação.

I.D.1. Contrato relacional; contrato-quadro; de integração; de colaboração.

I.D.2. Nominado, atipicidade legal e tipicidade econômica e social.

I.D.3. Sinalagmático (ou bilateral).

I.D.4. Oneroso.

I.D.5. Comutativo.

I.D.6. Consensual.

I.D.7. Duradouro (execução continuada).

I.D.8. *Intuitu personae*.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

I.E. Forma: escrita ou verbal?

I.F. As exclusividades de zona (territorial) e de aprovisionamento.

I.F.1. Exclusividade territorial.

I.F.1.1. Forma e prova do ajuste.

I.F.1.2. Clientes e produtos reservados.

I.F.1.3. Exclusividade de linha e o problema dos substitutos (perfeitos ou imperfeitos).



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

I.F.2. Exclusividade de aprovisionamento (= distribuidor só pode adquirir e distribuir os produtos do fornecedor, e não de concorrentes).

I.F.3. Consequências da violação da cláusula de exclusividade.

➡ cláusula contratual usual: comissionamento.

➡ silêncio contratual: indenização por perdas e danos (resultado prático equivalente ao de uma comissão, embora sujeita a atividade probatória mais complexa).



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

I.F.4. Eficácia perante terceiros e princípio da relatividade dos contratos.

➡ sobre a possível responsabilidade civil extracontratual e solidária do partícipe do inadimplemento contratual, vide: Antonio Junqueira de Azevedo (RT 750/113):

“Assim sendo, diante de todo o exposto, não temos dúvida de que a Companhia Distribuidora de Petróleo OIL, além das providências judiciais e ações de inadimplemento que lhe competem contra seus postos revendedores, que adquiram ou venham a adquirir combustíveis de distribuidoras estranhas, tem também diretamente, contra essas mesmas distribuidoras, direito, quer de impedir o ato ilícito, quer, se cometido o delito, de obter indenização cabal”.

➡ outro problema: **importação paralela**.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

I.G. Duração do contrato.

I.G.1. Contrato por tempo indeterminado.

I.G.2. Contrato por prazo determinado (forma mais usual).

I.G.3. Prorrogação da relação contratual e as cláusulas extravagantes.

➡ problema conexo: é possível em juízo impor a continuação do contrato ou o caso se resolve necessariamente em perdas e danos?

➡ sobre a impossibilidade de impor a renovação do contrato.

➡ cláusula de exclusividade: prevalece na prorrogação meramente fática?



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

II. O contrato de distribuição e as figuras afins.

II.A. Compra e venda.

➡ distribuição pressupõe compra e venda continuada, para ulterior revenda; a compra e venda encerra em si mesma (não há ciclo ulterior).

➡ distribuição é contrato de integração.

➡ preço: na distribuição, há a concessão de vantagens especiais; na compra e venda simples, é discutível, em certas situações, a concessão de vantagens especiais a certas pessoas.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

II.B. Fornecimento (em sua manifestação mais simples, a distribuição se exterioriza pelo contrato de fornecimento, que nada mais é do que uma compra e venda continuada).

➡ função econômica: distribuidor compra para revender; no fornecimento, ao revés, o comprador adquire para consumir ou alocar na produção (insumo), isto é, para satisfazer uma necessidade própria.

➡ remuneração do distribuidor: vantagem especial, que lhe possibilita revender com lucro; no fornecimento, o ganho advém eventualmente da produção, com o bem fornecido.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

II.C. Agência ou representação comercial autônoma (vide JB 141/127 e 141/136).

- ➡ agente é intermediário; distribuidor: compra e revende em nome próprio.
- ➡ remuneração do agente é comissão; remuneração do distribuidor é a margem de lucro (diferença entre o valor de compra e revenda).
- ➡ risco de crédito: na agência, é do preponente; na distribuição, do distribuidor.
- ➡ o problema da venda de assinaturas de jornais: preço de venda fixo e preço de revenda fixo – seria comissão ou margem de comercialização ?



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

II.D. Franquia ou *franchising* (conceito legal: art. 1º da Lei n. 13.966/2019).

- ➡ a franquia normalmente implica em transferência de know-how e tecnologia.
- ➡ franqueador eventualmente produz os bens por conta própria (não compra do franqueador).
- ➡ remuneração do franqueado sob a forma de royalties.
- ➡ supressão de compra e venda: impossível na distribuição; admissível, em certas situações, na franquia.

II.E. Comissão.

- ➡ comissário atua em nome próprio (tal como o distribuidor), mas compra ou vende uma mercadoria que não é sua (mas do comitente).
- ➡ preço da venda é do comitente (comissário recebe apenas comissão); na distribuição, o preço da (re)venda é do distribuidor.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

III. Direitos e deveres das partes.

III.A. Direitos e obrigações do distribuidor (extraídos, muitos deles, da praxe).

III.A.1. Obrigação de promover vendas no território.

➡ **usual: quotas de venda fixadas periodicamente.**

III.A.2. Obrigação de cumprir metas de venda (cautelas).

➡ **problema: características do produto; e preço.**

III.A.3. Obrigação de promover os produtos (marketing, campanhas e participação em feiras e eventos, e a sua interdição).

III.A.4. Obrigação de atender os consumidores e prestar assistência técnica.

➡ **problema: custos; e produtos revendidos por terceiros.**



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

III.A.5. Obrigação de fornecer relatórios.

➡ cautela: “sempre que exigido” etc.

III.A.6. Obrigação de manter estabelecimentos adequados e uniformes.

➡ problema: custos.

III.A.7. Obrigação de não modificar os produtos ou a sua embalagem.

III.A.8. Obrigação de manter estoque adequado (de volume e sortimento).

III.A.9. Obrigação de seguir listas de preços ou praticar preços uniformes.

➡ cautela: preços discriminatórios; “custo Brasil”.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

III.A.10. Obrigação de sigilo.

III.A.11 Obrigações relacionadas a direitos de propriedade industrial.

III.A.12. Obrigação de não-concorrer ou atentar contra a cadeia.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

III.B. Direitos e obrigações do fornecedor (extraídos, muitos deles, da praxe).

III.B.1. Obrigação de atender os pedidos de compra do distribuidor.

➡ regular forma de colocação de pedido e prazos de embarque.

III.B.2. Obrigação de praticar preços uniformes.

➡ difícil imposição ao fornecedor.

III.B.3. Obrigação de respeitar a zona.

III.B.4. Obrigação de avisar, instruir e auxiliar o distribuidor.

III.B.5. Obrigação de promoção (material publicitário, feiras etc.).

➡ fornecer material sem custo etc.

III.B.6. Obrigação de assegurar a conformidade do produto e manuais.



Contratos Empresariais (aula 05): distribuição e concessão empresarial.

Marcelo Vieira von Adamek

IV. Extinção do contrato de distribuição.

IV.A. Causas extintivas.

IV.A.1. Caducidade.

➡ não há direito legal à renovação compulsória do contrato.

IV.A.2. Resilição bilateral (mútuo acordo).

IV.A.3. Denúncia unilateral imotivada.

IV.A.3.1. Pré-aviso: prazo e modo de exteriorização.

IV.A.3.2. Denúncia intempestiva ou de má-fé: efeito (= dever de indenizar).



Contratos Empresariais

Marcelo Vieira von Adamek

Aula 05: Contratos de colaboração
empresarial – distribuição e concessão
empresarial.