

pertença ao mesmo grupo econômico do fornecedor;

III – território: compreende a área geográfica descrita e caracterizada no contrato de distribuição, onde devem ser exercidas as atividades do distribuidor.

Parágrafo único: Não serão abrangidas por esta Lei as pessoas jurídicas que realizem as seguintes atividades relacionadas ao canal indireto:

I – empresas de comércio atacadistas em geral e de balcão;

II – empresas de autosserviço (“cash carry”);

III – os agentes de vendas (“brokers”);

IV – os agentes de compra;

V - outros que não preencham os requisitos previstos no parágrafo único do art. 1º desta Lei.

Art. 3º Constituem os objetos do contrato de distribuição:

I – o fornecimento dos produtos industrializados a serem adquiridos pelo distribuidor e posteriormente revendidos por este último dentro de seu território;

II – o uso gratuito da marca do fornecedor pelo distribuidor, como forma de identificação e divulgação dos produtos industrializados a serem revendidos.

Parágrafo único. Os produtos industrializados lançados pelo fornecedor no transcorrer da relação contratual de distribuição estarão automaticamente incluídos no portfólio dos produtos revendidos pelo distribuidor.

Art. 4º São inerentes ao contrato de distribuição:

I – proteção da carteira de clientes desenvolvida e atendida pelo distribuidor, cuja titularidade dos direitos decorrentes da positivação e atendimento pertencem a este último;

II – territorialidade;

III – observância de distâncias mínimas entre os estabelecimentos dos distribuidores, as quais serão fixadas segundo critérios de potencial de mercado e devidamente justificadas na redação de cada contrato de distribuição.

Parágrafo único. O território destinado às operações do distribuidor poderá conter dois ou mais distribuidores de um mesmo fornecedor, desde que os produtos ou linhas de produtos revendidos não conflitem entre si.

Art. 5º No contrato de distribuição, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente:

I - a especificação dos produtos a serem distribuídos;

II - a delimitação do território destinado à atuação do distribuidor;

III - a descrição dos investimentos necessários para a implementação do negócio cujas tratativas já se iniciaram;

IV - o detalhamento das instalações necessárias para a acomodação e armazenamento dos produtos;

V - a relação dos equipamentos necessários à distribuição dos produtos.

Art. 6º Sem prejuízo das demais disposições previstas nesta Lei, são obrigações do fornecedor:

I – respeitar e fazer cumprir o critério de territorialidade estabelecido no contrato de distribuição, não podendo nomear outro distribuidor dentro do mesmo território, salvo na hipótese prevista no parágrafo único do art. 4º desta Lei;

II – promover a propaganda e a publicidade regular dos produtos a serem revendidos pelo distribuidor;

III – preservar o mesmo padrão de preços e condições de pagamento para toda a sua rede de distribuição, de modo a evitar dissonâncias em prejuízo de um ou mais distribuidores;

IV – fornecer somente as mercadorias solicitadas de forma expressa pelo distribuidor, por intermédio dos pedidos de compra;

V – atender aos pedidos de compra do distribuidor;

VI – registrar por escrito as exigências eventualmente dirigidas ao distribuidor.

Art. 7º É vedado ao fornecedor:

I – invadir ou permitir, de forma omissiva ou comissiva, a invasão do território especificado no contrato de distribuição;

II – efetuar vendas diretas ao varejista ou ao consumidor, sem a prévia e expressa autorização do distribuidor dentro do território previamente estabelecido;

III – exigir do distribuidor obrigações e investimentos superiores a sua capacidade econômica e cujo retorno não ocorra durante o prazo de vigência do contrato de distribuição;

IV – exigir a aquisição, por parte do distribuidor, de quantidades mínimas de quaisquer de seus produtos;

V – condicionar a aquisição de determinados produtos à compra de outros (“venda casada”);

VI – alterar as condições contratuais relacionadas à redução e atendimento direto de clientes do distribuidor, no decorrer da relação contratual, sem aviso prévio de 60 (sessenta) dias, ficando vedadas as alterações que forem capazes de dificultar o adimplemento do contrato de distribuição pelo distribuidor ou, ainda, de impactar, de forma negativa, no faturamento auferido por este último com a revenda dos produtos adquiridos junto ao fornecedor;

VII – impor a contratação de prestadores de serviços para o distribuidor

pertencente à sua rede de distribuição;

VIII – interferir na gestão empresarial do distribuidor;

IX - praticar preços de venda ao distribuidor de forma a causar concorrência desleal entre este e as demais pessoas jurídicas listadas no parágrafo único do art. 2º desta Lei.

§ 1º O fornecedor poderá efetuar vendas diretas aos canais atendidos pelo distribuidor durante a relação contratual, desde que previamente regulamentado por instrumento escrito celebrado pelas partes.

§ 2º Na hipótese do parágrafo anterior, o fornecedor fica obrigado a remunerar o distribuidor, mediante pagamento de comissão, determinando no mesmo instrumento contratual um percentual sobre as vendas realizadas pelo fornecedor nesse caso.

§ 3º Durante a relação contratual, o fornecedor poderá solicitar ao distribuidor a redução espacial de seu território, desde que previamente regulamentado por instrumento escrito celebrado em comum acordo pelas partes.

§ 4º Na hipótese do § 3º acima, o fornecedor fica obrigado a remunerar o distribuidor, mediante pagamento de comissão, determinando no mesmo instrumento contratual um percentual sobre as vendas realizadas pelo fornecedor ou outro distribuidor aos clientes pertencentes à área geográfica objeto da redução espacial em questão.

Art. 8º Sem prejuízo das demais disposições previstas nesta Lei, são obrigações do distribuidor:

I – revender os produtos do fornecedor, objeto do contrato de distribuição;

II – restringir a comercialização dos produtos objeto da distribuição ao território determinado em contrato, respeitando o território de atuação dos demais distribuidores;

III – organizar cursos de aperfeiçoamento, a fim de aprimorar a técnica de seus funcionários;

IV – aparelhar e equipar adequadamente suas instalações;

V – utilizar-se das marcas do fornecedor, nos limites estabelecidos nesta Lei e no respectivo contrato de distribuição.

Art. 9º É vedado ao distribuidor:

I – efetuar vendas fora dos limites territoriais impostos no contrato de distribuição celebrado com o fornecedor;

II – denegrir o conceito ou o nome da marca do fornecedor, de forma a causar-lhe prejuízo.

Art. 10. O contrato de distribuição deverá ser inicialmente ajustado por prazo determinado, não inferior a 05 (cinco) anos, desde que tal prazo seja suficiente para o distribuidor obter o retorno de seu investimento.

§ 1º O prazo previsto no caput deste artigo será automaticamente prorrogado, por período indeterminado, se nenhuma das partes se manifestar, por escrito, com a intenção de renová-lo em até 90 (noventa) dias do término do contrato.

§ 2º O contrato de distribuição vigente por período indeterminado poderá ser resilido unilateralmente, mediante denúncia por escrito enviada à outra parte, com a antecedência mínima de 90 (noventa) dias, desde que transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto do investimento exigido do distribuidor.

Art. 11. Dar-se-á a extinção do contrato de distribuição:

I – pela rescisão bilateral ou força maior;

II – pela rescisão unilateral;

III – pelo término do prazo fixado em contrato;

IV – pela iniciativa da parte inocente, em virtude de infração ao teor do disposto nesta Lei, nas convenções celebradas entre as partes ou no próprio contrato de distribuição.

Parágrafo único. O prazo mínimo de 90 (noventa) dias, consoante o previsto no art. 10, § 2º, desta Lei, será aplicado para todas as modalidades de extinção do contrato de distribuição, de modo a possibilitar que a relação contratual se extinga sem causar prejuízo a quaisquer das partes.

Art. 12. Nos termos do artigo anterior, na hipótese do fornecedor optar pela extinção imotivada do contrato de distribuição, ficará obrigado perante o distribuidor a:

I – adquirir, pelo preço de mercado:

a) todo o estoque de produtos de sua fabricação que ainda estiver em poder do distribuidor;

b) todos os bens, equipamentos, maquinários e instalações destinados à distribuição dos produtos de sua fabricação e que não possam ser aproveitados em outra atividade empresarial;

II – indenizar o distribuidor, em valor correspondente ao investimento realizado, cujo retorno não tenha ocorrido durante a vigência do contrato de distribuição;

III – arcar com os custos inerentes à descaracterização de suas marcas;

IV – arcar com todo o passivo trabalhista causado ao distribuidor em razão da dispensa dos funcionários voltados à distribuição de seus produtos e decorrente da extinção imotivada do respectivo contrato de distribuição;

V – indenizar o distribuidor pelas perdas e danos, à razão de 4% (quatro por cento) do faturamento dos últimos 18 (dezoito) meses e mais 3 (três) meses de faturamento por quinquênio de vigência do contrato de distribuição.

§ 1º Todas as obrigações previstas nos incisos I ao V deste artigo também devem ser adimplidas pelo fornecedor, em favor do distribuidor, no caso de extinção do contrato de distribuição operada pelo distribuidor com fundamento no inciso IV do art. 11 desta Lei.

§ 2º Na hipótese de extinção do contrato de distribuição por iniciativa imotivada do distribuidor, ou, ainda, por iniciativa motivada do fornecedor, desde que fundamentada no inciso IV do art. 11 desta Lei, as obrigações deste último ficarão restritas aos incisos I a III deste artigo.

Art. 13. O distribuidor que der causa à extinção do contrato de distribuição deverá respeitar o prazo descrito no parágrafo único do art. 11 desta Lei, bem como, transferir ao fornecedor os dados cadastrais de vendas relativas aos últimos 3 (três) meses.

Art. 14. Os valores devidos nas hipóteses dos arts. 12 e 13 desta Lei deverão ser pagos em até 60 (sessenta) dias contados da data da extinção do contrato de distribuição e, no caso de mora, sujeitar-se-ão à incidência de atualização monetária e de juros legais, a partir do vencimento do débito.

Art. 15. A presente Lei aplicar-se-á às relações contratuais futuras a serem firmadas entre fornecedores e distribuidores, sendo consideradas nulas de pleno direito as cláusulas que a contrariem.

Parágrafo único. O contrato de distribuição já em vigor na data da publicação desta Lei deve ser revisado na parte em que dispuser sobre sua extinção, observando-se necessariamente o quanto disposto nos artigos 11, 12, 13 e 14 desta Lei.

Art. 16. Por comum acordo entre as partes, mediante a inserção de nova cláusula nos contratos já em vigor, tornar-se-ão por prazo indeterminado as relações contratuais entre fornecedor e distribuidores em geral, que já tiverem somado 5 (cinco) anos de vigência na data em que a presente Lei entrar em vigor.

Art. 17. Para os casos em que o contrato de distribuição ainda não tiver completado os 5 (cinco) anos de vigência a que se refere o artigo anterior, o distribuidor poderá optar:

I – pela prorrogação do prazo do contrato vigente por mais 5 (cinco) anos;

II – pela conservação do prazo contratual vigente.

§ 1º Uma das opções, a que se referem os incisos I e II do caput deste artigo, deverá ser exercida em até 90 (noventa) dias contados da data do início da vigência desta Lei, ou até o término do contrato de distribuição, se menor prazo lhe restar.

§ 2º Se uma das opções não se realizar, prevalecerá o prazo contratual então vigente.

§ 3º Tornar-se-á por prazo indeterminado o contrato que for prorrogado nos 90 (noventa) dias anteriores ao vencimento dos 5 (cinco) anos, nas hipóteses do inciso II do caput ou do § 2º deste artigo.

§ 4º Aplicar-se-á o disposto no art. 12 desta Lei, se o contrato de distribuição não for prorrogado nos prazos mencionados no parágrafo anterior.

Art. 18. Esta Lei entrará em vigor no prazo de 180 (cento e oitenta) dias da data de sua publicação oficial.

JUSTIFICAÇÃO

Trata-se de projeto de lei visando instituir a lei que irá regular, a partir de sua publicação, a relação contratual de distribuição.

Por primeiro, tem-se em vista que a enormidade de nosso território é por si só um imenso obstáculo a ser diariamente superado pelos agentes de mercado que atuam em favor do abastecimento da população brasileira.

Tal dificuldade tem sido superada pelos referidos agentes de mercado, mas isso obviamente exige complexa organização, notadamente no que diz respeito à trajetória percorrida por todos os produtos desde a sua produção até os seus respectivos destinatários finais.

Ocorre que o abastecimento da população brasileira depende diretamente da atuação de agentes econômicos especializados tanto nos produtos fornecidos por seus produtores quanto nas peculiaridades de cada um dos territórios de nosso país.

E os agentes econômicos organizam-se de tal maneira que o abastecimento de todo o território brasileiro não seria possível senão através da atividade dos agentes especializados em promover a distribuição, ou seja, dos distribuidores.

A função social da atividade exercida pelo distribuidor está – como sempre esteve – perfeitamente alinhada com todos os esforços governamentais e até mesmo por isso tornou-se um dos pilares para o alcance das principais metas de nosso governo, quais sejam, o combate a fome e a erradicação da pobreza.

Nesse sentido, vale esclarecer que os distribuidores são os responsáveis pela maioria da movimentação dos itens de consumo básico das famílias brasileiras. A consequência disto é o fato de que a atividade empresarial exercida pelo distribuidor tornou-se responsável por considerável parte do produto interno bruto brasileiro.

Mas a atividade econômica de extrema importância exercida nacionalmente pelos distribuidores atualmente carece de uma legislação específica, o que por si só culmina em demasiada insegurança jurídica não só para a atividade empresarial em comento, mas para toda a economia do país.

A partir daí é que são feitas algumas ressalvas importantes sobre a relação contratual de distribuição em si e como a mesma atualmente é tratada no ordenamento jurídico brasileiro, de tal modo a justificar a promulgação de uma Lei específica, nos exatos moldes ora apresentados neste projeto de Lei.

De se esclarecer, pois, que os juristas brasileiros dedicados ao estudo desta modalidade de contratação são uníssonos quando ensinam que o contrato de distribuição é formado pela reunião de alguns outros tipos contratuais, que já se encontram positivados no Código Civil.

E a reunião destes outros contratos para formar o contrato de distribuição torna a relação contratual, em si, extremamente complexa.

A experiência já permitiu concluir que, em razão da complexidade do contrato de distribuição, são extremamente corriqueiros os embates judiciais onde se discutem direitos e deveres inerentes às relações contratuais de distribuição. Mas ainda assim, até o presente momento, tal relação, embora de inquestionável complexidade, sujeita-se tão somente à regra geral disposta no Capítulo XII do Código Civil, quando cabível.

Por se tratar de regra geral, os dispositivos inseridos no diploma civilista vigente não são – nem jamais tiveram a pretensão de ser – exaustivos no sentido de albergar as particularidades inerentes ao contrato de distribuição.

Por tal razão, as partes do contrato de distribuição atualmente inserem-se em uma situação de demasiada insegurança jurídica, o que somente será remediado no momento em que estiverem publicados os dispositivos propostos neste projeto de Lei.

Desse modo, a edição da lei objeto do presente projeto, nestes exatos moldes, torna-se de insuperável importância para regular a relação contratual de distribuição com a precisão que sempre se fez necessária. Aqui, oportuno se faz trazer a título de exemplo a relação contratual de distribuição de veículos, regulada por norma própria desde o advento da Lei nº 6.729/79, conhecida como “Lei Ferrari”.

Muito embora a distribuição de veículos não se confunda com a relação contratual de distribuição objeto deste projeto de Lei, o exemplo trazido acima é extremamente válido, pois a Lei Ferrari convive, como sempre conviveu, em perfeita harmonia com o Código Civil (Lei nº 10.406/2002), e, frise-se, é exatamente isso o que se pretende que aconteça com a Lei a ser publicada a partir deste projeto.

E nesta última parte cabe a assertiva de que a promulgação da Lei nos moldes apresentados neste projeto por si só repele a insegurança jurídica de tal maneira que a relação contratual de distribuição estará amplamente amparada por dispositivos de Lei específicos, capazes, por sua vez, de impactar positivamente em favor da redução do número de controvérsias levadas ao Poder Judiciário, bem como de conceder os subsídios necessários para a perfeita solução das referidas controvérsias, na medida em que estarão suficientemente claras as regras a serem aplicadas ao contrato de distribuição.

Por tais motivos, mostra-se apropriado e oportuno aprovar-se o presente projeto de lei, para o que esperamos contar com o indispensável apoio de nossos ilustres Pares nesta Casa.

Sala das Sessões, em de de 2014.

Deputado ANTONIO BALHMANN