

# COMISSÃO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

## PROJETO DE LEI Nº 2.059, DE 2019

Apensado: PL nº 1.780/2022

Altera a redação do Código Civil, Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, para disciplinar a relação de revenda e distribuição entre fornecedores e distribuidores

**Autor:** Deputado GLAUSTIN FOKUS

**Relator:** Deputado ZÉ NETO

### I - RELATÓRIO

O Projeto de Lei nº 2.059, de 2019, de autoria do Deputado Glaustin Fokus, busca alterar a redação do Código Civil de maneira a disciplinar a relação de revenda e distribuição entre fornecedores e distribuidores.

Desta maneira, propõe modificar a redação do *caput* do art. 710 do Código de maneira a estipular que tanto na agência, representação comercial, revenda ou distribuição uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada.

Destaca-se que, na redação atual do Código Civil, não estão presentes as designações “representação comercial” e “revenda” no Capítulo que trata da agência e distribuição, e que abrange os arts. 710 a 721.

Ademais, a proposição também busca estipular uma ressalva ao conceito de distribuição. Na redação vigente do Código Civil, caracteriza-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada. A ressalva proposta se refere às situações abrangidas pela Lei nº 6.729, de



1979, conhecida como “Lei Ferrari”, que dispõe sobre a concessão comercial entre produtores e distribuidores de veículos automotores de via terrestre.

Por fim, a proposição busca dispor que os contratos de agência e os contratos de agente distribuidor serão regidos pela Lei nº 4.886, de 1965, que regula as atividades dos representantes comerciais autônomos.

À proposição principal foi apensado o Projeto de Lei nº 1.780, de 2022, de autoria do mesmo Parlamentar, Deputado Glaustin da Fokus, que objetiva regular a distribuição de produtos industrializados em geral. Com efeito, a proposição apensada dispõe que a distribuição desses produtos – à exceção dos veículos automotores, que continuarão a ser regidos por legislação própria – será efetivada por intermédio de contrato de distribuição conforme as normas especificadas pela proposição.

A proposição apresenta inicialmente uma lista de definições e, em seguida, estabelece pormenorizadamente os parâmetros que devem ser parte integrante do contrato de distribuição, enumerando diversas disposições relativas ao conteúdo do contrato e às restrições a determinadas práticas comerciais pelas partes envolvidas.

As proposições, que tramitam em regime ordinário, estão sujeitas a apreciação conclusiva e foram originalmente distribuídas à Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria, Comércio e Serviços e à Comissão de Constituição e Justiça e de Cidadania, que se manifestará sobre o mérito e sobre a constitucionalidade, juridicidade e técnica legislativa dos projetos.

Posteriormente, as proposições foram redistribuídas para a Comissão de Desenvolvimento Econômico, em substituição à Comissão de Desenvolvimento Econômico, Indústria, Comércio e Serviços, extinta pela Resolução da Câmara dos Deputados nº 1/2023.

No prazo regimental, não foram apresentadas emendas nesse Colegiado.

É o relatório.



## II - VOTO DO RELATOR

O presente Projeto de Lei nº 2.059, de 2019, busca aprimorar as disposições do Código Civil acerca dos contratos de agência e de distribuição e relacioná-los com a Lei nº 4.886, de 1965, que regula as atividades dos representantes comerciais autônomos, e a Lei nº 6.729, de 1979, que dispõe sobre a concessão comercial entre produtores e distribuidores de veículos automotores de via terrestre.

Em sua redação atual, o art. 710 do Código Civil dispõe que, pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada.

A proposição busca alterar essa definição para que a parte inicial do dispositivo passe a abranger, além do contrato de agência, a representação comercial, a revenda e a distribuição. Ademais, ao final do dispositivo, a proposição busca estabelecer que a distribuição não inclui o disposto na Lei nº 6.729, de 1979, que, conforme mencionamos, trata da concessão entre produtores e distribuidores de veículos automotores terrestres.

A proposição busca ainda dispor que os contratos de agência e os contratos de agente distribuidor serão regidos pela Lei nº 4.886, de 1965, que trata dos representantes comerciais autônomos, aplicando-se subsidiariamente, nos casos omissos, as disposições do Código Civil.

Acerca do tema, consideramos que a Lei nº 6.729, de 1979, que rege os contratos relativos às distribuidoras de veículos automotores terrestres, apresenta características sobremaneira específicas, apresentando minúcias no que se refere às obrigações do concedente e das concessionárias de veículos. Desta forma, é razoável considerar que as regras gerais aplicáveis aos contratos de agência e distribuição continuem a não ser aplicáveis às atividades de distribuição de veículos automotores terrestres, efetivadas por meio de concessão comercial entre produtores e distribuidores.



Já quanto aos contratos de agência e de distribuição, as disposições do Código Civil caracterizam a distribuição quando o agente tem à sua disposição a coisa a ser negociada. Nesse sentido, pode-se interpretar que o distribuidor adquiriu a coisa para revendê-la. Com efeito, conforme a literatura, aponta-se que ficam as partes, fornecedor e distribuidor, obrigadas a prestar obrigações diversas uma à outra com o propósito de expandir o mercado para os produtos distribuídos.<sup>1</sup>

Quanto à distinção entre contratos de agência e de distribuição, menciona-se ainda que:

*“ [...] é possível afirmar que o **contrato de agência** trata da possibilidade de um indivíduo promover e realizar negócios em nome de terceiros, e o **de distribuição**, da possibilidade de promover e realizar negócios em nome de terceiros com a coisa a ser negociada à sua disposição. ”*<sup>1</sup>

Assim, o distribuidor compra e revende mercadorias, podendo auferir sua remuneração pela diferença entre os preços de compra e de revenda.

Quanto à distinção entre as atividades dos representantes comerciais autônomos e as atividades dos agentes e dos agentes distribuidores, aponta-se que:

*“O representante comercial [...] exerce atividade mais ampla, pois pode participar da conclusão do negócio, efetivamente representando a parte que lhe outorgou poderes, e além disso, submete-se a registro específico em um Conselho. Podendo ainda, este, na prática, agenciar ou distribuir, “já que, se pode o mais (exercer a representação comercial), pode, indiscutivelmente, o menos (praticar atos de agente ou distribuidor) ”.*<sup>2</sup>

*“O representante comercial é mais do que um agente, porque seus poderes são mais extensos. O agente*

<sup>1</sup> Disponível em: <<https://joaovitorleal.jusbrasil.com.br/artigos/436735739/contrato-de-agencia-e-distribuicao>>. Acesso em: junho.2022.



*prepara o negócio em favor do agenciado; não o conclui necessariamente. O representante deve concluí-lo. Essa é a sua atribuição precípua. Não é necessário que o agente seja qualificado como comerciante. A agência pode ter natureza civil. O representante, por via da própria orientação legal, será sempre comerciante.”<sup>2</sup>*

Assim, embora o agente auxilie na venda de produtos, pode sequer participar da efetiva conclusão dos respectivos contratos de venda, não sendo assim, necessariamente, um representante comercial do fornecedor.

Por sua vez, o representante comercial exerce uma atividade mais ampla que a do agente ou do distribuidor, motivo pelo qual consideramos inadequada a proposta do projeto de lei em análise que busca estabelecer que os contratos de agência e de agente distribuidor sejam regidos pela lei de representação comercial, ou seja, a Lei nº 4.886, de 1965.

De forma geral, o Projeto de Lei nº 2.059, de 2019, altera substancialmente as normas que disciplinam a atuação dos agentes e dos distribuidores de produtos industrializados, à exceção dos veículos automotores.

Em nosso entendimento, as alterações que busca promover no Código Civil não contribuem para o objetivo de aprimorar as normas vigentes, pois a proposição mescla os conceitos de agentes, representantes comerciais e distribuidores, estabelecendo inclusive que os contratos de agentes e distribuidores passarão a ser regidos pela Lei que regula a atividade dos representantes comerciais autônomos. Todavia, conforme mencionamos, as atividades desses agentes têm, efetivamente, particularidades distintas.

Nesse sentido, consideramos que a proposição principal não deve prosperar. Por outro lado, consideramos que a proposição apensada, que, inclusive, foi apresentada pelo mesmo autor da proposição principal, contribui para o aprimoramento de nosso ordenamento.

2 Disponível em: < <https://jus.com.br/artigos/17860/a-representacao-comercial-autonoma-e-suas-distincoes-quando-comparada-com-outros-institutos-juridicos-semelhantes/3>>. Acesso em: junho.2022



Com efeito, a proposição apensada dispõe que a distribuição de produtos industrializados em geral, à exceção dos veículos automotores, será efetivada por intermédio de contrato de distribuição conforme as normas que propõe.

Mais especificamente, o projeto apensado busca estabelecer pormenorizadamente os parâmetros que devem ser parte integrante do contrato de distribuição, incluindo as ações que devem ser adotadas pelas partes por ocasião da extinção do contrato de distribuição.

Acerca do tema, é importante destacarmos que, no âmbito de um contrato de distribuição, os distribuidores devem efetuar os investimentos necessários para a implementação do negócio, inclusive adequando suas instalações para a acomodação e armazenamento dos produtos do fornecedor e adquirindo os equipamentos que sejam necessários à realização dessa distribuição. Ademais, deve o distribuidor zelar pela marca do fornecedor, inclusive contratando funcionários voltados à distribuição de seus produtos e organizando cursos de aperfeiçoamento, a fim de aprimorar a técnica de seus funcionários.

Por outro lado, não é razoável que o fornecedor, ainda que por omissão, permita que outras partes atuem na venda de seus produtos no território de atuação de seu distribuidor. É ainda inadequado que o fornecedor direcione ao distribuidor produtos que não tenham sido solicitados ou que os encaminhe em quantidade insuficiente, bem como que o fornecedor, após os investimentos efetuados pelo distribuidor, efetue vendas diretas ao público alvo do distribuidor, destacando-se que esse público alvo normalmente não é constituído pelos consumidores finais dos produtos.

Da mesma maneira, não deve ser exigido dos distribuidores obrigações e investimentos superiores à sua capacidade econômica e cujo retorno não ocorra durante o prazo de vigência do contrato de distribuição, bem como não deve ser a eles determinada a aquisição de produtos em quantidades superiores à sua capacidade financeira, ou ser condicionada a aquisição de determinados produtos à compra de outros. Não é também aceitável que possa ser imposto ao distribuidor a contratação de prestadores



de serviços, bem como que exista interferência na gestão empresarial do distribuidor.

Todavia, diversas dessas práticas podem ser observadas na relação real existente entre fornecedores e distribuidores. Ainda que os arts. 710 a 721 do Código Civil estabeleçam normas gerais básicas acerca dos contratos de agência e distribuição, os distribuidores podem vir a ser surpreendidos por situações que lhe sejam amplamente desfavoráveis em decorrência dos termos dos contratos que se veem compelidos a celebrar com os fornecedores.

É importante observar que, em muitos casos, há uma substancial disparidade de poder econômico entre as partes. Um distribuidor que necessite prestar serviços a fornecedores de grande porte, como grandes empresas multinacionais, pode por fim aderir aos contratos que tenham sido redigidos por essas empresas ainda que, porventura, suas cláusulas possam permitir, futuramente, a ocorrência de situações desfavoráveis ao distribuidor. Por sua vez, a recusa ou o desejo de alterar essas condições pode levar esse distribuidor a perder a oportunidade de atender a um grande fornecedor, uma vez que diversos outros distribuidores também podem estar concorrendo acirradamente por esse contrato.

Nesse sentido, torna-se importante a atuação do legislador, que deve atuar garantindo condições justas e equânimes na complexa relação existente entre fornecedores e distribuidores. Assim, a proposição apensada, o Projeto de Lei nº 1.780, de 2022, busca incorporar diretrizes que sejam observadas nas relações entre essas partes.

Nesse contexto, buscamos aprimorar a proposição apensada na forma do substitutivo que ora apresentamos para apreciação de nossos pares.

Dessa forma, em face de todo o exposto, **votamos pela rejeição do Projeto de Lei nº 2.059, de 2019, e pela aprovação da proposição apensada, o Projeto de Lei nº 1.780, de 2022, na forma do substitutivo que ora apresentamos.**



Sala da Comissão, em                      de                      de 2023.

Deputado ZÉ NETO  
Relator

2023-18056

## COMISSÃO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

### SUBSTITUTIVO AO PROJETO DE LEI Nº 1.780, DE 2022

Dispõe sobre a distribuição de produtos industrializados, exceto veículos automotores, e sobre o contrato de distribuição.

O Congresso Nacional decreta:

Art. 1º Esta Lei dispõe sobre a distribuição de produtos industrializados, exceto veículos automotores, e sobre o contrato de distribuição.

Art. 2º A distribuição de produtos industrializados será efetuada por intermédio de contrato de distribuição, celebrado entre fornecedores e distribuidores, disciplinado por esta Lei e, no que não a contrarie, pelo Código Civil e pelas disposições contratuais.

§ 1º Esta Lei não se aplica à distribuição de veículos automotores.

§ 2º Para os fins desta Lei, entende-se por distribuição a relação contratual existente entre fornecedores e distribuidores, caracterizada pela compra e venda, com habitualidade, em determinado território, de produtos industrializados cuja propriedade se transfere ao distribuidor.

Art. 3º Para os efeitos desta Lei, considera-se:





I - distribuidor: a empresa que pratica a revenda de produtos adquiridos do fornecedor;

II - fornecedor: a empresa fabricante ou importadora de insumos ou de produtos acabados que forneça produtos industrializados ao distribuidor, equiparando-se ao fornecedor o centro de distribuição ou a empresa distribuidora que 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 naturais ou jurídicas que não preencham os requisitos previstos no § 2º do art. 2º desta Lei, bem como:

I - as empresas de comércio atacadistas em geral e de balcão que revendam produtos industrializados sem um território determinado, sem exclusividade e com quaisquer fornecedores;

II - as empresas de autosserviço que revendam produtos industrializados para pessoas naturais ou jurídicas em seu ponto comercial, com ou sem equipe de vendas e entregas;

III - os agentes de vendas que fazem a intermediação de negócios em nome dos fornecedores, podendo ser responsáveis pela venda, entrega e análise de crédito, sem ter a propriedade do produto; e

IV - os agentes de compra que realizam a compra de produtos em nome dos distribuidores visando ganhos de escala.

Art. 4º Constituem objeto do contrato de distribuição:

I - o fornecimento dos produtos industrializados a serem adquiridos pelo distribuidor e posteriormente por ele revendidos 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. 5º São inerentes ao contrato de distribuição:

I - territorialidade;

II - 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. 6º No contrato de distribuição, além das disposições incluídas pelas partes, 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;

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

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

Art. 7º 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. 5º desta Lei;



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

III - fornecer somente as mercadorias solicitadas de forma expressa pelo distribuidor, por intermédio dos pedidos de compra, atendendo-os em sua integralidade, nos termos do contrato;

IV - atender aos pedidos de compra do distribuidor;

V - registrar por escrito as exigências dirigidas ao distribuidor.

Art. 8º 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, sem a prévia e expressa autorização do distribuidor dentro do território previamente estabelecido;

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

IV - exigir a aquisição de quaisquer de seus produtos em quantidades acima da capacidade financeira do distribuidor;

V - condicionar a aquisição de determinados produtos à compra de outros;

VI - alterar as condições contratuais relacionadas ao fornecimento de produtos ou ao atendimento direto a 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 de prejudicar o faturamento por ele auferido com a revenda dos produtos adquiridos junto ao fornecedor;

VII - impor a contratação de prestadores de serviços para o distribuidor; e

VIII - interferir na gestão empresarial do distribuidor.

§ 1º Após a celebração do contrato de distribuição, o fornecedor poderá efetuar vendas diretas aos clientes atendidos pelo



distribuidor, desde que previamente regulamentado por instrumento escrito celebrado pelas partes, que estipulará, salvo ajuste, pagamento de comissão do fornecedor ao distribuidor, cujo valor será calculado mediante a aplicação de um percentual, estipulado no referido instrumento, sobre o valor das vendas diretas realizadas.

§ 2º O contrato de distribuição poderá estipular as condições de realização de vendas diretas pelo fornecedor e o pagamento da comissão de que trata o § 1º deste artigo.

§ 3º O fornecedor poderá efetuar vendas diretas a consumidor final que seja pessoa natural, inclusive por meio de comércio eletrônico.

Art. 9º Sem prejuízo das demais disposições previstas nesta Lei, são obrigações do distribuidor:

I - revender os produtos do fornecedor que sejam 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; e

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

Art. 10. É vedado ao distribuidor:

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

II - causar prejuízo a marca do fornecedor.

Art. 11. O contrato de distribuição deverá ser inicialmente ajustado por prazo determinado, não inferior ao tempo necessário ao retorno do investimento realizado pelo distribuidor.



Parágrafo único. Em qualquer hipótese de vigência do contrato de distribuição, por prazo determinado ou indeterminado, deverá o fornecedor indenizar o distribuidor em valor correspondente ao investimento realizado cujo retorno não tenha ainda ocorrido, sem prejuízo do pagamento de que trata o art. 13 desta Lei.

Art. 12. Dar-se-á a extinção do contrato de distribuição:

I - pelo término do prazo fixado em contrato;

II - pela rescisão bilateral;

III - pela rescisão unilateral;

IV - mediante iniciativa da parte inocente, em virtude de infração ao teor do disposto nesta Lei ou no contrato de distribuição;

V - pela onerosidade excessiva de que tratam os arts. 478 a 480 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil).

§ 1º A extinção do contrato nas hipóteses de que tratam os incisos I a IV do *caput* deste artigo apenas será efetuada mediante comunicação da parte interessada realizada com antecedência mínima de 90 (noventa) dias, mantendo-se a exigência do art. 720 do Código Civil e observado o parágrafo único do art. 11 desta Lei.

§ 2º Não sendo cumpridos os requisitos de que trata o § 1º deste artigo, o contrato por prazo determinado, ao término do prazo fixado, transforma-se automaticamente em contrato por prazo indeterminado.

Art. 13. Na hipótese de o fornecedor optar, de forma imotivada, pela rescisão unilateral do contrato de distribuição ou der causa à sua resolução na forma de que tratam os incisos IV e V do *caput* do art. 12 desta Lei, 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, mediante prévio pagamento salvo ajuste entre as partes, sendo que a data de retirada do estoque pelo fornecedor junto ao



distribuidor será definida na comunicação de que trata o § 1º do art. 12 desta Lei;

b) todos os bens, equipamentos, maquinários e instalações destinados à distribuição dos produtos do fornecedor, desde que o distribuidor não possa utilizá-los para revenda de produtos de outros fornecedores com os quais já possua contrato de distribuição ou de novos fornecedores cujos contratos sejam celebrados em até 180 (cento e oitenta) dias da data da comunicação da extinção do contrato;

II - arcar com os custos inerentes à descaracterização de suas marcas;

III - arcar com todo o passivo trabalhista causado ao distribuidor em razão da dispensa dos funcionários voltados à distribuição dos produtos do fornecedor em decorrência da extinção do contrato;

IV - indenizar o distribuidor em 4% (quatro por cento) do faturamento auferido nas vendas dos produtos do fornecedor nos últimos dezoito meses e em três vezes a média mensal desse faturamento para cada quinquênio de vigência do contrato de distribuição.

Parágrafo único. As obrigações previstas nos incisos I a IV do *caput* deste artigo também devem ser adimplidas pelo fornecedor nas demais hipóteses de extinção do contrato de distribuição, exceto:

I - observadas as condições de que trata o § 1º do art. 12 desta Lei, por término do prazo contratual ou por resilição bilateral, quando as obrigações do fornecedor ficarão restritas ao disposto nos incisos I, II e IV do *caput* deste artigo; e

II - por iniciativa imotivada do distribuidor ou nas hipóteses em que o distribuidor der causa à extinção do contrato na forma de que tratam os incisos IV e V do *caput* do art. 12 desta Lei, quando as obrigações do fornecedor ficarão restritas ao disposto nos incisos I e II do *caput* deste artigo.

Art. 14. O distribuidor que requerer a extinção do contrato de distribuição na forma de que trata o inciso III do *caput* do art. 12 desta Lei



transferirá ao fornecedor os dados cadastrais de vendas relativas aos últimos três meses.

Parágrafo único. O disposto no *caput* deste artigo também será aplicável ao distribuidor que der causa à extinção do contrato na forma de que tratam os incisos IV e V do *caput* do art. 12 desta Lei.

Art. 15. Os valores devidos nas hipóteses dos arts. 11 e 13 desta Lei deverão ser pagos, salvo na hipótese de aquisição de estoque, em até 90 (noventa) 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. 16. A presente Lei aplicar-se-á às relações contratuais que sejam celebradas entre fornecedores e distribuidores a partir da data de entrada em vigor desta Lei, sendo consideradas nulas de pleno direito as cláusulas que a contrariem.

Parágrafo único. Os contratos de distribuição que sejam renovados por prazo determinado ou indeterminado ou que sejam sujeitos a quaisquer aditivos observarão as disposições desta Lei e farão constar em suas cláusulas o disposto nos arts. 11, 12, 13, 14 e 15 desta Lei.

Art. 17. Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.

Sala da Comissão, em        de        de 2023.

Deputado ZÉ NETO  
Relator

2023-18056

