

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

RICARDO SIQUEIRA DE CARVALHO

**EXERCÍCIO DO PODER DE DENÚNCIA IMOTIVADA NOS CONTRATOS
DE DISTRIBUIÇÃO POR TEMPO INDETERMINADO**

CURITIBA

2008

RICARDO SIQUEIRA DE CARVALHO

**EXERCÍCIO DO PODER DE DENÚNCIA IMOTIVADA NOS CONTRATOS
DE DISTRIBUIÇÃO POR TEMPO INDETERMINADO**

Monografia apresentada ao Curso de Graduação em Direito do Setor de Ciências Jurídicas da Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do diploma de bacharel em Direito.

Orientador: **Prof. Dr. Rodrigo Xavier Leonardo.**

CURITIBA

2008

II

À Má, ao Ale e ao Gui, meus irmãos.

RESUMO

O trabalho se propõe a analisar o exercício (e os efeitos decorrentes deste exercício) do poder de denúncia nos contratos de distribuição sob a ótica da atuação dos princípios da autonomia privada, boa-fé objetiva (juntamente com o instituto do abuso de direito) e justiça material. Com este objetivo, são apresentadas ao leitor, no primeiro capítulo, as imbricações entre o poder de denúncia e cada um daqueles princípios. No capítulo segundo, são destacadas as principais características do contrato de distribuição, de modo a acentuar determinadas particularidades desta relação contratual, as quais justificam o uso dos princípios para a solução de eventuais conflitos, especialmente no que tange ao término do vínculo jurídico. Por fim, no capítulo derradeiro, são utilizados os conceitos trabalhados nos capítulos anteriores para se abordar, especificamente, o poder de denúncia nos contratos de distribuição, analisando-se o fundamento, as limitações e os efeitos deste poder jurídico sob a ótica principiológica.

Palavras-chave: Direito Civil e Comercial. Contratos de Distribuição. Denúncia e resilição. Princípios. Dependência econômica.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	08
1. ANÁLISE DO PODER DE DENÚNCIA E RESILIÇÃO CONTRATUAL À LUZ DOS PRINCÍPIOS DA AUTONOMIA PRIVADA, BOA-FÉ E JUSTIÇA MATERIAL	09
1.1 RESILIÇÃO, DENÚNCIA E OS OUTROS MODOS DE TÉRMINO DA RELAÇÃO JURÍDICA OBRIGACIONAL	09
1.2 NATUREZA JURÍDICA DA DENÚNCIA.....	12
1.3 O PODER DE DENÚNCIA DA RELAÇÃO JURÍDICA E A AUTONOMIA PRIVADA	13
1.4 O PRINCÍPIO DA BOA-FÉ OBJETIVA	18
1.4.1 As funções desempenhadas pelo princípio da boa-fé objetiva	19
1.4.2 Boa-fé contratual, abuso de direito e o exercício do poder de denúncia ..	21
1.4.3 Conformações ao poder de denúncia, derivadas da boa-fé objetiva (§ único do artigo 473 do Novo Código Civil)	24
1.5 O PRINCÍPIO DA JUSTIÇA MATERIAL E A DENÚNCIA DA RELAÇÃO – REFLEXOS	25
2. O CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO, INTEGRAÇÃO E DEPENDÊNCIA ECONÔMICA	29
2.1 PRECISÃO TERMINOLÓGICA	31
2.2 NOTÍCIA HISTÓRICA DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO	34
2.3 CONCEITO DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO	36
2.4 CLÁUSULAS COMUNS AOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO E A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA	41
2.4.1 Da exclusividade de distribuição ou de provisionamento	42
2.4.2 Cláusula de exclusividade territorial	43
2.4.3 Cláusula de sigilo e não-concorrência	44
2.5 NATUREZA JURÍDICA DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO	45

2.5.1 O contrato de distribuição como negócio atípico misto	51
2.6 PECULIARIDADES DOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO	53
2.6.1 O contrato de distribuição como contrato por adesão	53
2.6.2 Contratos de distribuição como contratos de colaboração e integração ...	54
2.6.3 Contratos de distribuição como contratos relacionais	56
2.6.4 Contratos de distribuição como contratos-quadro	58
2.7 A DEPENDÊNCIA ECONÔMICA NOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO ...	59
3. O EXERCÍCIO DO PODER DE DENÚNCIA NOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO	64
3.2 RENOVAÇÃO SUCESSIVA DOS CONTRATOS POR PRAZO DETERMINADO	65
3.3 O RECONHECIMENTO DA DENÚNCIA NOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO	66
3.4 SOLUÇÕES LEGAIS PARA A DENUNCIA NOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO – RECURSO À ANALOGIA E À TEORIA GERAL DOS CONTRATOS	66
3.4.1 Denúncia nos contratos de representação comercial	70
3.4.2 Denúncia nos contratos de concessão de veículos terrestres e automotores (Lei 6.729/79)	72
3.4.3 Teoria Geral dos Contratos — norma do art. 473 e § único do CC de 2002	73
3.5 CONFORMAÇÃO DO PODER DE DENÚNCIA, NOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO, AOS DITAMES DA BOA-FÉ OBJETIVA	74
3.5.1 Do aviso prévio razoável	75
3.5.2 Duração mínima do contrato de distribuição	78
3.5.3 Comportamento contraditório do fornecedor	79
3.6 DA INDENIZAÇÃO DECORRENTE DA DENÚNCIA ABUSIVA DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO	80
3.6.1 Recompra de estoques	82
3.6.2 Investimentos realizados pelo distribuidor	83

3.6.3 Despesas ligadas diretamente ao término da relação	85
3.6.4 Lucros cessantes	86
3.6.5 Indenização por danos morais	86
3.6.6 Indenização de clientela (“compensação pelo ativo imaterial agregado à rede”)	87
3.7 POSSIBILIDADE DE INDENIZAÇÃO DECORRENTE DE DENÚNCIA LÍCITA	89
CONCLUSÃO	93
REFERÊNCIAS	95

INTRODUÇÃO

O exercício do poder de denúncia nos contratos de distribuição pode acarretar o fim da atividade econômica do distribuidor. A gravidade do término da relação para este sujeito torna imprescindível um estudo particularizado dos aspectos jurídicos relacionados a esta ocasião, a fim de apontar, com base no ordenamento jurídico brasileiro, os limites àquele exercício e as conseqüências decorrentes do ato de denúncia.

Não há, na legislação pátria, um regime jurídico específico destinado a regular o exercício do poder de denúncia no contrato de distribuição. Este permanece como contrato atípico no Brasil. Além disso, o relacionamento entre as partes que participam do contrato é marcado pela intensa colaboração, já que o vínculo se estende no tempo e o sucesso do empreendimento depende da atuação concertada do fornecedor e distribuidor. Comumente, todavia, a situação fática revela um desequilíbrio de poder entre os contratantes, abrindo espaço para que o fornecedor cometa abusos contra o distribuidor.

Justamente em função destas particularidades, o poder de denúncia deve ser analisado sob a ótica dos princípios que orientam o Direito Contratual Contemporâneo: a autonomia privada, a boa-fé objetiva e a justiça material. Tal leitura principiológica serve para apontar o espaço de liberdade, os limites a este espaço e os efeitos relacionados ao término da relação mediante a denúncia. Tendo em mãos os princípios, o intérprete dispõe das ferramentas essenciais para encontrar a solução adequada ao caso concreto.

Destarte, o presente trabalho se propõe a averiguar a utilização dos princípios acima referidos na denúncia nos contratos de distribuição. O primeiro capítulo traz uma análise do poder de denúncia à luz daqueles princípios. O capítulo segundo tem por objetivo traçar as principais coordenadas dos contratos de distribuição, indicando certas particularidades que tornam especialmente interessante o estudo do poder de denúncia neste campo. Por fim, no capítulo terceiro, volta-se exclusivamente para o exercício do poder de denúncia nos contratos de distribuição, abordando-se os limites àquele exercício e os efeitos decorrentes do ato, seja ele abusivo ou não.

1. ANÁLISE DO PODER DE DENÚNCIA E RESILIÇÃO CONTRATUAL À LUZ DOS PRINCÍPIOS DA AUTONOMIA PRIVADA, BOA-FÉ E JUSTIÇA MATERIAL

O objetivo deste primeiro capítulo é realizar uma leitura do poder de denúncia da relação jurídica obrigacional à luz dos princípios da autonomia privada, boa-fé objetiva e justiça material¹. Deve ficar claro ao leitor que os princípios têm atuação decisiva neste momento tão importante de qualquer obrigação: o término da relação jurídica (peculiarmente quando isto se dá pela manifestação unilateral de vontade de um dos sujeitos).

Inicialmente, será apresentada uma definição do poder de denúncia, a fim de destacá-lo de outras figuras afins. Depois, o capítulo se desenrolará na seguinte seqüência lógica: de início, a intersecção da denúncia com o princípio da autonomia privada, visto que aquele está intrinsecamente ligado à natureza jurídica da denúncia e à idéia de liberdade contratual; após, a atuação do princípio da boa-fé objetiva como parâmetro ao exercício de direitos (em especial, o de denúncia), bem como fonte de deveres anexos que orientam a conduta dos contratantes durante todo o processo obrigacional. E, concluindo o capítulo, a importância do princípio da justiça material na denúncia, especialmente no que tange aos efeitos decorrentes do exercício – abusivo ou não – daquele poder.

1.1 RESILIÇÃO, DENÚNCIA E OS OUTROS MODOS DE TÉRMINO DA RELAÇÃO JURÍDICA OBRIGACIONAL

Na classificação pertinente aos modos de extinção da relação jurídica obrigacional², a confusão terminológica entre as noções de distrato, resolução, resilição, rescisão e denúncia – feitas, inclusive, pela própria legislação³ – dificulta a exata

¹ Parte-se da obra NORONHA, Fernando. *O direito dos contratos e seus princípios fundamentais: autonomia privada, boa-fé, justiça contratual*. São Paulo: Saraiva, 1994.

² Observação importante: os efeitos operam sobre a relação jurídica obrigacional, não sobre o contrato. O contrato não é atingido, tanto é que pode continuar a produzir efeitos mesmo após o término do vínculo obrigacional (ex: pactuação de cláusula de não-concorrência, cujos efeitos são produzidos após a extinção do vínculo).

³ Exemplo disso, no Código Civil de 1916, era o disposto no parágrafo único do artigo 1.092, que embaralhava as noções de rescisão e resolução; no Código Civil de 2002, alguns artigos padecem do

compreensão de cada modalidade, em particular no que tange aos efeitos incidentes sobre a relação jurídica. Já acentuava Pontes de Miranda, por exemplo, na vigência do Código Civil de 1916, que “*as confusões conceptuais nos povos latinos entre resolução e rescisão são imperdoáveis*”⁴.

A resolução *lato sensu* é a dissolução do vínculo por conta de evento superveniente à sua formação. Como gênero, a resolução alberga duas espécies: a resilição e a resolução *stricto sensu*. A resilição é a espécie de extinção da relação contratual por motivo superveniente ao contrato que dissolve a relação jurídica sem gerar efeitos retroativos (eficácia *ex nunc*). Desta última particularidade (a eficácia *ex nunc*), aliás, é que a resilição se distingue da resolução *stricto sensu*: esta também dissolve a relação jurídica, mas sua eficácia opera efeitos retroativos (*ex tunc*, portanto)⁵.

A rescisão, por sua vez, diferencia-se das espécies mencionadas no parágrafo anterior por tratar de situações concernentes a defeitos nos negócios jurídicos em momento anterior à sua constituição, aplicável às hipóteses de estado de perigo, lesão e vício do objeto do contrato⁶. Daí a afirmação de Pontes de Miranda: “*a rescisão admite que o negócio jurídico é, admite que ele vale e pode ter efeitos, mas abre-o todo, até ir ao suporte fático, como se buscasse, em operação cirúrgica, a causa do mal. É cirurgia jurídica. Corta, cinde, desfaz*”⁷.

O distrato, dentre as espécies de extinção, é a que mais se diferencia das outras. Significa, como o próprio vocábulo indica, um trato em sentido contrário (*contrarius sensus*). Por meio de um negócio jurídico bilateral, as partes, em obediência ao princípio da simetria entre a forma do contrato e a forma do distrato (enunciada no art. 472 do Código Civil⁸), desconstituem um contrato anteriormente celebrado. A eficácia

mesmo vício: “Mantém o equívoco terminológico, baralhando os sentidos ante a resolução e a resilição, os arts. 607, 609, 810 e 1642, IV, todos do Código Civil” (LEONARDO, Rodrigo Xavier. Extinção, distrato, resolução, resilição e rescisão: um estudo de teoria geral dos contratos a partir da representação comercial. In: Arte Jurídica. V. 3. Curitiba: Juruá, 2006. fl. 178).

⁴ PONTES DE MIRANDA, F. C. *Tratado de Direito Privado*. Rio de Janeiro: Borsoi, 1959. p. 308. t. XXV.

⁵ LEONARDO, *op. cit.*, p. 164.

⁶ ASSIS, Araken. *Resolução do Contrato por Inadimplemento*. 3ª ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1999. p. 77-78.

⁷ PONTES DE MIRANDA, *op. cit.*, p. 308.

⁸ Art. 472. O distrato faz-se pela mesma forma exigida para o contrato.

do distrato sobre a relação jurídica pode tanto ser *ex tunc* quanto *ex nunc*, conforme pactuado pelas partes, desde que não prejudique direito de terceiros.

Por fim, quanto à denúncia, antes da vigência do novo Código Civil, alguns doutrinadores teceram certas distinções entre esta figura e a rescisão. A diferença, para Alcides Tomasetti Júnior, seria que a denúncia teria cabimento nas relações jurídicas de tempo indeterminado, ao passo que a rescisão teria operacionalidade nas de tempo determinado⁹. Para Ruy Rosado de Aguiar Júnior, a rescisão teria por pressuposto o inadimplemento de um dos contratantes numa relação jurídica duradoura, enquanto a denúncia operaria independentemente do inadimplemento, correspondendo à vontade de uma das partes de extinguir, ou não renovar, a relação jurídica contratual¹⁰.

Todavia, conforme Rodrigo Xavier Leonardo, face à redação do artigo 473 do Código Civil de 2002,

a distinção, dotada de certo grau de artificialidade, não tem sustentação (...) A relação que se estabelece entre *rescisão unilateral* e *denúncia* é de *causa e efeito*. A denúncia, neste sentido, figura como o ato jurídico em sentido estrito que tem por eficácia própria a rescisão da relação jurídica contratual¹¹¹².

Os efeitos da denúncia, vale ressaltar, somente operam quando chega ao conhecimento de uma parte a vontade da outra de pôr fim à relação jurídica obrigacional, pois se trata de declaração receptícia de vontade¹³.

Assim, no que importa ao presente trabalho, as noções de denúncia e rescisão unilateral serão tomadas como “causa e efeito”, em conformidade com o entendimento de Xavier Leonardo. Quando uma das partes, portanto, tenciona dissolver, unilateralmente, o vínculo obrigacional que mantém com o pólo oposto, seja amparado

⁹ TOMASETTI JÚNIOR, Alcides. *Comentários à lei de locação de imóveis urbanos*. São Paulo: Saraiva, 1992. p. 74.

¹⁰ AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. *Extinção dos contratos por incumprimento do devedor*. 2ª. ed. Rio de Janeiro: AIDE, 2004. p. 72.

¹¹ LEONARDO, *op. cit.*, p. 175.

¹² Orlando Gomes, no mesmo sentido, afirma que a denúncia é a declaração da vontade da parte de rescindir unilateralmente a relação de prazo indeterminado (GOMES, Orlando. *Contratos*. 26ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2007. p. 224).

¹³ GOMES, *idem*, *ibidem*.

por dispositivo legal ou contratual, deve fazê-lo mediante o ato de denúncia, que ocasionará a rescisão da relação jurídica. Os efeitos decorrentes da rescisão não retroagem (*ex nunc*), preservando, desta maneira, as prestações cumpridas até aquele momento.

Assim, de ora em diante, utilizar-se-á simplesmente o termo “denúncia” para expressar o exercício do poder jurídico que tem por eficácia própria a rescisão da relação contratual.

A denúncia pode ser motivada ou imotivada. Será motivada quando há justa causa para o seu exercício (o inadimplemento da contraparte, por exemplo); e será imotivada quando não há causa que justifique o exercício daquele poder, sendo suficiente a vontade do sujeito para realizá-la. Ademais, o exercício do poder de denúncia ocorre, tipicamente, nos contratos de duração indeterminada, embora seja possível denunciar a relação de tempo determinado¹⁴.

Estas elucidaciones são feitas para indicar que, no trabalho, optou-se pelo estudo da denúncia imotivada nos contratos de tempo indeterminado, a fim de restringir o objeto da monografia.

1.2 NATUREZA JURÍDICA DO PODER DE DENÚNCIA

Em homenagem ao princípio da liberdade contratual, entende-se que os vínculos jurídicos não podem ser eternos. Ninguém poderia, em tese, permanecer numa relação contra sua vontade. Com efeito, a própria noção de relação jurídica obrigacional traz em si, como característica peculiar, a transitoriedade. Daí atribuir-se aos sujeitos da relação o direito potestativo de resilir unilateralmente aquele vínculo; caso contrário, afirma

¹⁴ No contrato de representação comercial, por exemplo, a rescisão pode ocorrer tanto nas relações de prazo determinado quanto nas de prazo indeterminado. Eis o que diz Rodrigo Xavier Leonardo: “Com base na Lei 4.886/65 com a redação dada pela Lei 8.420/92, pode-se afirmar que a rescisão pode ocorrer tanto nas relações contratuais com prazo determinado como nas relações sem prazo determinados. A legislação especial, inclusive, identifica neste caso uma diversidade de regimes para a relação de liquidação que se sucede (art. 27, alínea ‘j’ e art. 27, §1º)”. E, adiante, “No caso da representação comercial, o poder de denúncia decorre explicitamente da lei, tanto para as relações contratuais com prazo determinado como para as relações sem prazo determinado” (LEONARDO, *op. cit.*, p. 165-166; 175).

Orlando Gomes, “seria impossível ao contratante libertar-se do vínculo se o outro não concordasse”¹⁵.

A denúncia, nesta perspectiva, é vista como o exercício de um poder formativo extintivo (ou direito potestativo¹⁶). Este poder, nas palavras de Ruy Rosado de Aguiar Júnior, é aquele

tendente a desfazer a eficácia jurídica já produzida ou a própria relação jurídica, como a resolução dos contratos bilaterais por incumprimento, a rescisão daqueles de execução continuada, o pedido de separação judicial ou de divórcio, o direito de pedir a decretação de anulação do ato ou a declaração de sua nulidade¹⁷.

Em se tratando de um poder, a outra parte encontra-se em estado de sujeição. Após tomar conhecimento da denúncia, nada pode fazer para frear seus efeitos jurídicos.

A possibilidade de denunciar a relação jurídica obrigacional pode ser estabelecida no contrato, na lei ou mesmo ser implicitamente extraída das particularidades do vínculo jurídico¹⁸.

1.3 O PODER DE DENÚNCIA DA RELAÇÃO JURÍDICA E A AUTONOMIA PRIVADA

A denúncia é o desfazimento do vínculo jurídico obrigacional por manifestação unilateral da vontade de uma das partes. Por que o ordenamento assim permite? Em primeiro lugar, porque, como já mencionado, a transitoriedade é característica inerente aos vínculos obrigacionais. Ninguém está obrigado a permanecer vinculado eternamente.

¹⁵ GOMES, *op. cit.*. p. 224.

¹⁶ Nas palavras de Francisco Amaral, “Direito Potestativo é o poder que a pessoa tem de influir na esfera jurídica de outrem, sem que este possa fazer algo que não se sujeitar” (AMARAL, Francisco. *Direito Civil -Introdução*. 6.ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2006. p. 200).

¹⁷ AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. *Extinção dos contratos por incumprimento do devedor*. 2^a. ed. Rio de Janeiro: AIDE, 2004. p. 29.

¹⁸ LEONARDO, Rodrigo Xavier. Extinção, distrato, resolução, rescisão e rescisão: um estudo de teoria geral dos contratos a partir da representação comercial. *In: Arte Jurídica*. V. 3. Curitiba: Juruá, 2006. p. 175.

Ademais, a manutenção do vínculo contra a vontade de uma das partes¹⁹ não se coaduna com o dever estatal de tutela da liberdade individual dos sujeitos. É por isso que Teresa Puente Muñoz, com base nas lições de Azêma, afirma que

este direito de denúncia — que para ele está implícito nos contratos de duração indefinida, — é o corolário da proibição de vincular-se indefinidamente, constituindo uma proteção indispensável da liberdade individual na esfera da contratação privada²⁰.

Esta liberdade, no sentido de valor jurídico, desdobra-se em dois aspectos muito importantes: um subjetivo e outro objetivo. Para Francisco Amaral, a manifestação subjetiva refere-se ao estabelecimento, modificação ou extinção de relações jurídicas, enquanto a manifestação objetiva toca à regulação jurídica daquelas relações²¹.

O poder de denúncia da relação contratual é precisamente uma manifestação deste duplo aspecto do valor jurídico da liberdade individual. No que tange ao subjetivo, assim como tal liberdade atribui aos sujeitos a faculdade ou não de contratar e de definir o conteúdo do negócio firmado, também lhes confere o poder de pôr termo à avença, quando não houver mais a vontade de permanecer na relação. No que tange ao objetivo, por outro lado, a denúncia é o poder de alterar unilateralmente uma “regulação jurídica”, para se utilizar da expressão de Francisco Amaral.

Conclui-se, então, que o poder de denúncia (particularmente nos contratos de duração indeterminada) é, em essência, uma manifestação do valor jurídico da liberdade.

Pois bem. No Direito Contratual, o princípio responsável pela preservação do valor jurídico da liberdade é a autonomia privada²². Eis aí a primeira visualização do entrelaçamento entre a denúncia e este princípio.

¹⁹ Ainda mais quando a relação é *intuitu personae*, vez que a parte obrigada a permanecer vinculada contra sua vontade pode, em retaliação, não colaborar para o bom desenvolvimento do negócio.

²⁰ MUÑOZ, Teresa Puente. *El Contrato de Concesion Mercantil*. Madrid: Editorial Montecorvo S.A, 1976.p. 170.

²¹ AMARAL, Francisco. *Direito Civil -Introdução*. 6.ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2006. p. 349-350.

²² “Aos valores básicos sociais da liberdade, da justiça e da ordem correspondem, no Direito dos Contratos, os princípios da autonomia privada, da justiça contratual e da boa-fé, sendo estes três os ‘princípios de ordem pública contratual’. Eles estão numa relação de permanente tensão,

O princípio da autonomia privada é a liberdade conferida aos indivíduos de regularem suas relações mútuas mediante a celebração de negócios jurídicos (contratos, normalmente); graças a ele, reserva-se aos sujeitos um espaço de auto-regramento de seus interesses²³.

O maior ou menor espaço deixado aos particulares é distinto em cada ordem jurídica, variando conforme a interferência (pela via judicial ou legislativa, principalmente por esta última) do Estado nas relações privadas. Trata-se de uma relação entre indivíduo e Estado, como acentua Rodrigo Xavier Leonardo:

É assim que o poder de se vincular, socorrendo-se da garantia jurídica estatal para manutenção dos pactos (*pacta sunt servanda*), inaugura uma relação jurídica entre indivíduo e Estado, marcada pela concessão (ou reconhecimento) de um espaço de atuação privada delimitado pelo direito.²⁴

É de se atentar para o fato de que a atitude do Estado em face do poder da vontade dos indivíduos gerou reflexos, inclusive, na forma de se enunciar o princípio. É comum encontrar na doutrina a distinção entre a expressão “autonomia da vontade” e “autonomia privada”: a despeito da aparente identidade terminológica, aquelas refletem momentos históricos distintos do papel da vontade e do negócio jurídico como fonte de obrigações.

Ora, baseada em premissas oriundas da filosofia kantiana e do liberalismo econômico, o princípio da autonomia da vontade atribuía à vontade o poder de criar, por si só, normas jurídicas. Tão-somente a vontade do indivíduo poderia obrigá-lo a fazer ou deixar de fazer algo. Por isso mesmo, uma vez celebrado o negócio jurídico, as obrigações daí decorrentes deveriam ser cumpridas, obrigatoriamente, vez que as

autodelimitando-se reciprocamente” (NORONHA, Fernando. *O direito dos contratos e seus princípios fundamentais*: autonomia privada, boa-fé, justiça contratual. São Paulo: Saraiva, 1994. p. 18).

²³ NORONHA, *Idem*, p. 114.

²⁴ LEONARDO, Rodrigo Xavier. *Redes contratuais no mercado habitacional*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2003. p. 69-70.

partes, de forma voluntária, a elas se sujeitaram. Em suma, vale a máxima formulada por Fouillée: “quem diz contratual, diz justo”²⁵.

Esta concepção — própria do Estado Liberal —, porém, sofreu inúmeras críticas. Afinal, na realidade, a vontade não era (e não poderia ser), por si só, produtora de normas jurídicas. Era a lei que atribuía efeitos jurídicos à manifestação de vontade, quando reconhecia como dignos de tutela os interesses das partes.

Uma vez ultrapassada esta etapa histórica, então, cunhou-se a expressão “autonomia privada”, a qual representa com maior fidedignidade o espaço de liberdade conferido aos sujeitos nas relações jurídicas contemporâneas.

Para Fernando Noronha, a autonomia privada conjuga dois elementos extrajurídicos de extrema relevância. O primeiro é o personalismo ético, dado filosófico extraído de Kant, o qual exprime a condição do indivíduo como portador de dignidade e, portanto, como ser livre para determinar suas relações e responsabilidades. O segundo elemento, correspondente ao dado econômico, por sua vez, é a livre iniciativa, expressão da autonomia privada no campo econômico. Tal elemento, aliás, está consagrado na Constituição de 1988 como um dos fundamentos da ordem econômica (*caput* do artigo 170 da Constituição Federal)²⁶.

A autonomia privada comporta três subprincípios importantes, dentre os quais se destaca a liberdade contratual, considerada o corolário da autonomia privada. São eles: o consensualismo, os efeitos relativos do contrato e a liberdade contratual. Este último merecerá análise mais detida, em virtude de ligação ao exercício do poder de denúncia.

Sobre os dois primeiros, em poucas palavras, pode-se dizer o seguinte: o consensualismo consagra a liberdade de formas dos negócios jurídicos, bastando, para a constituição dos negócios, o mero acordo entre as partes. Já o subprincípio dos efeitos relativos do contrato impõe que este somente produzirá efeitos entre os contratantes, não prejudicando terceiros²⁷.

A liberdade contratual engloba, por um lado, a liberdade de celebração de negócios jurídicos (chamada de “liberdade de contratar”), e, por outro, a liberdade de

²⁵ Citação extraída de NORONHA, *op. cit.*, p. 65.

²⁶ NORONHA, *Idem*, p. 114-115.

²⁷ O consensualismo e o efeito relativo dos contratos são princípios mitigados em parte, atualmente. Sobre isto, ver NORONHA, *Idem*, p. 118-119.

determinação do conteúdo do negócio (liberdade contratual em sentido estrito), de acordo com os interesses das partes²⁸.

Mas a liberdade contratual não se manifesta apenas no momento da celebração do negócio, ou durante sua execução. Ela também está presente no momento da extinção da avença, sob a justificativa de que ninguém pode ser compelido a permanecer vinculado contratualmente. Neste sentido, afirma Rosalice Fidalgo Pinheiro que,

do mesmo modo que as partes são livres para contratar ou não, também são livres para pôr fim a uma convenção, pois não seria razoável que elas permanecessem ligadas, se esta não é mais sua vontade. O contrato ainda repousa sobre esta que também se apresenta como uma manifestação da liberdade contratual (...) ²⁹.

Logo, é possível dizer que a tutela do valor jurídico da liberdade se faz mediante a observância do princípio da autonomia privada. Este, por sua vez, carrega em si o princípio da liberdade contratual: dentro de certos limites, o sujeito goza do poder de celebrar contratos, de regular seus interesses e, ainda, de permanecer ou não vinculado ao outro – o poder de denúncia seria a exteriorização da liberdade contratual.

De todo o exposto, cumpre ressaltar apenas que, hodiernamente, não obstante a revisão crítica que sofreu no último século, o princípio da autonomia privada permanece como fundamento principiológico legitimador do poder de denúncia nas relações obrigacionais, especialmente nas de prazo indeterminado. As transformações pelas quais atravessou o Direito Contratual³⁰, entretanto, acarretaram a releitura do princípio da autonomia – e, por conseguinte, do poder de denúncia – no ordenamento jurídico. A liberdade contratual passou a ser tratada como apenas uma das liberdades dos sujeitos, não mais como “a” liberdade, absoluta.

²⁸ NORONHA, *Idem*, p. 116-117.

²⁹ PINHEIRO, Rosalice Fidalgo. *O abuso do direito e as relações contratuais*. Rio de Janeiro: Renovar, 2002. p. 211.

³⁰ De extrema importância o processo de constitucionalização do Direito Civil, que ressalta a dignidade do sujeito e o considera como fim – não meio – das relações jurídicas.

O resultado desta nova concepção é socialmente positivo. Como colocou Boris Starck, “se ao preço de um certo abandono da liberdade contratual, nós aumentarmos a eficácia dos outros direitos e liberdades, o balanço será ainda positivo e benéfico”³¹.

Com efeito, a autonomia privada passou a dividir o espaço com outros princípios fundamentais, tendo sido reduzida sua esfera de atuação por força de uma visão mais social do Direito (em contraposição à noção individualista reinante no século XIX).

1.4 O PRINCÍPIO DA BOA-FÉ OBJETIVA E O PODER DE DENÚNCIA

Na teoria contratual contemporânea, ganham força outros valores dignos de tutela, para além da liberdade. Claudia Lima Marques destaca que “valores como a eqüidade, a boa-fé e a segurança nas relações jurídicas tomam lugar ao lado da autonomia da vontade na nova teoria contratual”³².

A boa-fé tem duas acepções distintas, uma subjetiva e outra objetiva. A boa-fé subjetiva é a crença pessoal de um indivíduo em uma determinada situação fática, ainda que a realidade se apresente de outra maneira. Seu campo de aplicação está ligado de maneira particular à posse e propriedade, sendo este o sentido da boa-fé empregado nos dispositivos 1.217³³ e 1.219³⁴ do Código Civil de 2002, por exemplo.

Na seara dos contratos, de outro lado, prevalece a boa-fé objetiva, considerada um dos princípios contratuais fundamentais por Fernando Noronha³⁵, ao lado da justiça contratual e da autonomia privada. A boa-fé objetiva é o princípio que exige dos sujeitos um comportamento probo, diligente e leal em todas as relações sociais em que tomam parte.

³¹ STARCK, Boris. *Droit Civil: obligations: contract et quasi-contract: régime général*. Paris, LITEC, 1986, t.2. p. 11. *Apud* NORONHA, Fernando. *O Direito dos Contratos e seus Princípios Fundamentais: autonomia privada, boa-fé, justiça contratual*. São Paulo: Saraiva, 1994. p. 122.

³² MARQUES, Cláudia Lima. *Contratos no Código de Defesa do Consumidor: o novo regime das relações contratuais*. 5. ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2005. p. 212.

³³ “Art. 1.217. O possuidor de boa-fé não responde pela perda ou deterioração da coisa, a que não der causa”.

³⁴ “Art. 1.219. O possuidor de boa-fé tem direito à indenização das benfeitorias necessárias e úteis, bem como, quanto às voluptuárias, se não lhe forem pagas, a levantá-las, quando o puder sem detrimento da coisa, e poderá exercer o direito de retenção pelo valor das benfeitorias necessárias e úteis”.

³⁵ Remete-se o leitor, novamente, à obra NORONHA, *O direito dos contratos e seus princípios fundamentais: autonomia privada, boa-fé, justiça contratual*. São Paulo: Saraiva, 1994.

O seu escopo, em última análise, é a proteção da confiança, valor muito caro à sociedade atual. Afinal, a confiança está no centro de todas as relações humanas; sem ela, viver-se-ia num eterno estado de insegurança. A boa-fé objetiva vem justamente definir o padrão de conduta esperado, segundo as circunstâncias do caso concreto, e constatar os desvios do referencial traçado.

No mister de tutelar o valor da confiança, a boa-fé objetiva (princípio reitor do direito obrigacional contemporâneo, na visão de Judith Martins-Costa³⁶) desempenha diversas funções dentro da ordem jurídica, as quais estão enunciadas nos artigos 113³⁷, 187³⁸ e 422³⁹ do Novo Código Civil.

1.4.1 AS FUNÇÕES DESEMPENHADAS PELO PRINCÍPIO DA BOA-FÉ OBJETIVA

Cada um destes dispositivos revela uma função clássica desempenhada pela boa-fé objetiva. A primeira é a de interpretação dos contratos; a segunda, a de balizamento do exercício dos direitos subjetivos das partes, conformando-os de acordo com as circunstâncias do caso concreto; por fim, a de fonte de normas de conduta para as partes no transcorrer da relação jurídica⁴⁰, dando origem aos chamados deveres laterais, anexos ou secundários, voltados ao comportamento adequado dos contratantes.

A boa-fé serve também como parâmetro interpretativo dos negócios jurídicos. Ela assegura que a interpretação do negócio corresponda ao significado que as partes lhe quiseram atribuir se procedessem com honestidade e lealdade. Por consequência, o contrato deve ser objetivamente interpretado (exceto se a parte tinha conhecimento da real intenção do declarante, ou se dela fosse possível conhecer mediante atuação minimamente diligente), de modo a proteger a confiança que gerou no destinatário da

³⁶ MARTINS-COSTA, Judith. *Comentários ao Novo Código civil*. v. V. tomo I. Rio de Janeiro: Forense, 2005. p. 31.

³⁷ “Art. 113. Os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração”.

³⁸ “Art. 187. Também comete ato ilícito o titular de um direito que, ao exercê-lo, excede manifestamente os limites impostos pelo seu fim econômico ou social, pela boa-fé ou pelos bons costumes”.

³⁹ “Art. 422 Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios da probidade e boa-fé”.

⁴⁰ A boa-fé, no seu papel de fonte de deveres de conduta, alcança, inclusive, os momentos pré e pós-contratuais.

declaração. Ou, em havendo dúvidas quanto ao sentido objetivo do contrato, o intérprete deve escolher o significado mais razoável, segundo a boa-fé⁴¹.

A função da boa-fé como fonte de deveres de conduta, por sua vez, está alinhada à concepção da relação obrigacional como um processo. Significa dizer que as partes estão envolvidas, geralmente, numa relação jurídica complexa, marcada pela dinamicidade, tendo por fim o adimplemento da obrigação. E, para o efetivo adimplemento, os contratantes devem observar deveres de lealdade e cooperação um para com o outro, comportamento ético que se espera na criação e desenvolvimento de qualquer relação social. Os deveres anexos (tais como o de lealdade, de informação, de cuidado etc.), que emanam da boa-fé contratual, conferem segurança ao tráfego negocial.

Por fim, o “balizamento” dos direitos subjetivos a partir do princípio da boa-fé obrigacional é função que merece particular atenção no presente trabalho, vez que será debatido, no último capítulo, o exercício do poder de denúncia nos contratos de distribuição. Neste ponto, a boa-fé desempenha papel essencial ao realizar o controle e conformar o exercício daquele poder. Exemplo claro disso no novo Código Civil, e de extrema valia para o objeto da monografia, é o parágrafo único do artigo 473⁴², o qual condiciona a denúncia unilateral da relação jurídica à concessão de prazo compatível com a natureza e vulto dos investimentos realizados pela parte prejudicada. De toda sorte, as implicações deste dispositivo, o qual se estrutura em torno da boa-fé, serão analisadas detidamente no último capítulo.

Pois bem. A função de balizamento está enunciada, de forma genérica, no artigo 187 do Código Civil de 2002. A boa-fé veda o exercício abusivo de posições jurídicas (vedação ao exercício inadmissível de posições jurídicas). Note-se que a vedação não se restringe exclusivamente aos direitos subjetivos, como poderia fazer supor a redação

⁴¹ NORONHA, Fernando. *O direito dos contratos e seus princípios fundamentais: autonomia privada, boa-fé, justiça contratual*. São Paulo: Saraiva, 1994. p. 152-155.

⁴² Art. 473 A rescisão unilateral, nos casos em que a lei expressa ou implicitamente o permita, opera mediante denúncia notificada à outra parte.

Parágrafo único. Se, porém, dada a natureza do contrato, uma das partes houver feito investimentos consideráveis para a sua execução, a denúncia unilateral só produzirá efeitos depois de transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto dos investimentos.

do artigo 187. A proibição se estende a outras posições jurídicas, inclusive a poderes jurídicos (tal como o poder de denúncia)⁴³.

Embora tal exercício abusivo possa ocorrer de inúmeras e variadas formas, segundo as particularidades de cada situação fática, a doutrina e jurisprudência criaram “fórmulas” que dão concretude à cláusula geral da boa-fé; são as figuras do *venire contra factum proprium*, da *supressio*, *surrectio*, *tu quoque*. Todas estas construções são úteis ao intérprete na identificação do exercício abusivo do direito. Traduzem no plano concreto as variadas situações de atuação de titular de uma posição jurídica que, ao manifestá-la, contraria os ditames da boa-fé.

Antes de prosseguir, contudo, é preciso tecer algumas considerações acerca do entrelaçamento do princípio da boa-fé e do instituto do abuso de direito, a fim de verificar como podem ser trabalhados estes conceitos na hipótese de denúncia da relação jurídica.

1.4.2 BOA-FÉ CONTRATUAL, O ABUSO DE DIREITO E O EXERCÍCIO DO PODER DE DENÚNCIA

O estudo da função de controle do exercício de posições jurídicas desempenhado pelo princípio da boa-fé objetiva no ordenamento jurídico não pode ser dissociado do instituto do abuso de direito.

A figura do abuso de direito teve origem na doutrina francesa. Seu objetivo, inicialmente, era reprovar a atitude do sujeito que exercita direito seu com a exclusiva intenção de prejudicar outrem (atos emulativos e chicaneiros). Desde sua gênese, o instituto foi severamente criticado. Afinal, onde cessa o direito, inicia o abuso⁴⁴; daí ser contraditório falar-se em “abuso de direito”.

Apesar das críticas, o instituto sobreviveu. Não só. Como mencionado, a figura estava centrada na intenção do titular de um direito de exercê-lo para lesar outrem. A concepção, portanto, era subjetiva: era preciso tornar evidente a intenção de prejudicar. Entretanto, à concepção subjetiva contrapôs-se a finalista, formulada por Josserand.

⁴³ PINHEIRO, Rosalice Fidalgo. *O abuso do direito e as relações contratuais*. Rio de Janeiro: Renovar, 2002. p. 431.

⁴⁴ Crítica clássica formulada por Planiol, citada por quase todos os autores.

Sob o prisma finalista ou teleológico, há de se pressupor que todo direito é dotado de uma função. Quando os indivíduos desviam-se dos fins da norma e interferem de modo grave na esfera jurídica de terceiro, o ato praticado pode ser reputado como abusivo. A teoria finalista é reputada como a mais adequada, visto que engloba tanto as práticas abusivas enquadráveis dentro da visão subjetiva, como responde aos demais problemas decorrentes do desvio de finalidade da norma jurídica.

A despeito da importância da teoria subjetivista, a boa-fé objetiva estabelece um diálogo com a teoria objetiva do abuso de direito. Qual é a relação entre o abuso de direito (sob o enfoque finalista) e a boa-fé objetiva, no ordenamento jurídico brasileiro?

Primeiramente, é preciso ressaltar que o posicionamento doutrinário a respeito do tema não é unânime. Há quem negue o abuso de direito como instituto da lei brasileira⁴⁵; há quem entenda que o abuso de direito foi absorvido pelo princípio da boa-fé⁴⁶; há, ainda, os que vêem na boa-fé o instrumento, o critério, o fundamento do abuso de direito (tratando-os como institutos autônomos⁴⁷).

Na abordagem que se pretende fazer no presente trabalho, partir-se-á da última corrente. O abuso de direito, assim, é instituto consagrado no artigo 187 do Código Civil de 2002⁴⁸. Dos critérios enunciados na norma — bons costumes, fim econômico ou social e boa-fé —, a boa-fé é o principal deles, servindo para traçar hipóteses mais concretas de exercício inadmissível de posições jurídicas. São as já mencionadas “figuras parcelares” da boa-fé objetiva⁴⁹, que, dotadas de certa plasticidade, conferem

⁴⁵ Assim pensa José de Oliveira Ascensão, em ASCENSÃO, José de Oliveira. *A desconstrução do abuso de direito*. Escrito destinado aos Estudos em memória do Des. Luiz Roldão de Freitas Gomes. Conferência de Encerramento da III Jornada de Direito Civil. Jornada de Direito Civil/Organização Ministro Ruy Rosado de Aguiar Júnior. Brasília: CJK, 2005. p. 29-51.

⁴⁶ Assim pensa Leonardo Sperb de Paola: “(...) entendemos que a boa-fé acaba por absorver o abuso de direito, que perde autonomia funcional.” (Leonardo Sperb de. Sobre a denúncia dos contratos de distribuição, concessão comercial e franquia. *In: Revista Forense*, v. 343, jul/ago/set. 1998. p. 139).

⁴⁷ Neste sentido, Fernando Noronha (NORONHA, Fernando. *O direito dos contratos e seus princípios fundamentais: autonomia privada, boa-fé, justiça contratual*. São Paulo: Saraiva, 1994. p. 173) e Rosalice Fidalgo Pinheiro, cujo pensamento pode ser assim resumido: “Tem-se o encontro entre dois princípios: a proibição do abuso de direito e a boa-fé objetiva, em sua função de controle ao exercício de prerrogativas individuais, de sorte que este passa a fundamentar aquela” (PINHEIRO, Rosalice Fidalgo. *O abuso do direito e as relações contratuais*. Rio de Janeiro: Renovar, 2002. p. 431).

⁴⁸ Art. 187. Também comete ato ilícito o titular de um direito que, ao exercê-lo, excede manifestamente os limites impostos pelo seu fim econômico ou social, pela boa-fé ou pelos bons costumes.

⁴⁹ O termo “figuras parcelares” foi extraído do artigo PENTEADO, Luciano de Camargo. Figuras parcelares da boa-fé objetiva e *venire contra factum proprium*. *In: Revista de Direito Privado*. n. 27. jul/set. 2006. São Paulo, Editora Revista dos Tribunais. p. 252-278.

concretude à cláusula geral da boa-fé: *venire contra factum proprium*, *supressio*, *surrectio*, *tu quoque*.

O *venire contra factum proprium* (também conhecido como “teoria dos atos próprios”) parte do pressuposto de que é contrário à boa-fé o comportamento contraditório de uma das partes: não pode ela trilhar caminho inverso do que traçou originalmente. Se esta, através dos seus atos, ao longo de determinado lapso temporal, incutiu certa expectativa no outro contratante, não pode, simplesmente, agir no sentido oposto, pois afrontará o valor da confiança. A situação se torna ainda mais grave quando, com base na expectativa criada, a contraparte realizou investimentos, pois contava como certa a conduta a ser tomada pelo outro sujeito.

Didaticamente, Luciano Penteado estabelece os pressupostos do comportamento contraditório: “um comportamento, a geração de uma expectativa, o investimento na expectativa gerada ou causada e o comportamento contraditório ao inicial, que se toma como ponto de referência”⁵⁰.

A *supressio* (ou *Verwirkung*, na doutrina alemã), por sua vez, diz respeito à inação de uma das partes no exercício de um direito durante certo período de tempo, o que acarretará a impossibilidade de seu exercício futuramente. Se mesmo assim exercido, será considerado contrário à boa-fé, haja vista que o comportamento adotado pela parte demonstrava que isto não ocorreria (mais uma vez, há afronta à confiança). Esta figura tem sido aplicada especialmente às situações jurídicas condominiais⁵¹, como noticia Luciano Penteado.

Assim, por exemplo, o condômino que propõe ação judicial para fazer prevalecer o critério de distribuição de vagas de condomínio definido na convenção, em detrimento do critério de sorteio (o qual é adotado há mais de 20 anos pelos moradores, sem contestação durante todo este período) encontra obstáculo à sua pretensão justamente na figura da *supressio*⁵².

A *surrectio*, ao contrário da *supressio*, faz nascer direito, o qual decorre do comportamento habitual das partes em certo espaço de tempo. Ruy Rosado de Aguiar

⁵⁰ PENTEADO, Luciano de Camargo. Figuras parcelares da boa-fé objetiva e *venire contra factum proprium*. In: Revista de Direito Privado. n. 27. jul/set. 2006. São Paulo, Editora Revista dos Tribunais. p. 262.

⁵¹ PENTEADO, *Idem*, p. 268.

⁵² PENTEADO, *Idem*, *ibidem*.

Júnior dá o seguinte exemplo: “a duradoura distribuição de lucros de sociedade comercial em desacordo com os estatutos pode gerar o direito de recebê-los do mesmo modo, para o futuro”⁵³.

O *tu quoque*, cuja expressão deriva da célebre frase de Júlio César dita a Brutus⁵⁴, seria a vedação à exigência de certo comportamento da parte contrária quando o sujeito não cumpriu, ele próprio, o seu dever. Trata-se, como reiterado pela doutrina, de se reprimir a comum hipótese de “dois pesos, duas medidas”. A visualização mais clara do *tu quoque* é a exceção de contrato não cumprido: aquele que não cumpriu sua parte do acordo não pode exigir, em juízo, que o outro a cumpra.

As figuras descritas e exemplificadas acima constituem apenas parte das figuras parcelares da boa-fé⁵⁵, servindo como ilustração da aplicação concreta do princípio sob diversas formas. Ou seja: a função de limitação ao exercício de direitos, desempenhada pela boa-fé, é extremamente prática. Embora o comando normativo seja aberto, o intérprete dispõe destas figuras para ter um parâmetro do modo operativo do princípio.

1.4.3 CONFORMAÇÕES AO PODER DE DENÚNCIA, DERIVADAS DA BOA-FÉ OBJETIVA (§ ÚNICO DO ARTIGO 473 DO NOVO CÓDIGO CIVIL)

A regra geral do artigo 187 do CC de 2002 atribui à boa-fé objetiva o poder de conformar o exercício de direitos. Convém notar, entretanto, que a atuação da boa-fé extravasa o mero enunciado geral da norma; encontram-se de forma explícita, no texto legal, outros exemplos de “limitações” ao exercício de posições jurídicas que decorrem, em última análise, da boa-fé contratual.

Compartilhando desta idéia, Teresa Negreiros afirma que

há casos de contrariedade à boa-fé que hoje prescindem da invocação do princípio, pois foram disciplinados pelo Código Civil de 2002 de forma

⁵³ AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. *Extinção dos contratos por incumprimento do devedor*. 2ª. ed. Rio de Janeiro: AIDE, 2004. p. 255.

⁵⁴ “*Tu quoque, Brutus, tu quoque, fili mili?*” representa a surpresa de César com o envolvimento de seu filho na conspiração de seu assassinato.

⁵⁵ Outras figuras parcelares mencionadas pela doutrina: *exceptio doli, exception doli specialis*, “desequilíbrio no exercício jurídico”.

específica. É sempre útil, contudo, reconstruir o fundamento da regra específica, e, nos casos a seguir lembrados, tal fundamento repousa, uma vez mais, no princípio da boa-fé conectado a esta sua função de limite ao exercício de posições jurídicas⁵⁶.

Neste quadro, o parágrafo único do artigo 473 do CC de 2002 é regra específica, cujo fundamento é a boa-fé objetiva, que conforma o exercício do poder de denúncia: quando uma das partes houver feito investimentos consideráveis para a execução do contrato, o preceito legal condiciona a produção de efeitos da denúncia à concessão de prazo razoável, o qual, por sua vez, é estipulado segundo a natureza e o vulto dos investimentos feitos pelo denunciado. Assim, por trás da regra legal que exige o aviso prévio para o exercício do poder de denúncia, não resta dúvida de que lá está a boa-fé objetiva a ampará-la⁵⁷.

1.5 O PRINCÍPIO DA JUSTIÇA MATERIAL⁵⁸ E A DENÚNCIA DA RELAÇÃO – REFLEXOS

Logo após o desfazimento da relação contratual mediante o exercício do poder de denúncia pode surgir uma obrigação de indenizar a parte prejudicada. Isto é freqüente no exercício abusivo deste poder: consoante a dicção do artigo 187 do Código Civil de 2002, o ato que exceder manifestamente os limites impostos pela boa-fé, bons costumes e fim econômico ou social do direito, é ilícito. Da ilicitude, então, surge o dever de reparar os danos causados ao outro (artigo 927 do CC).

Entretanto, nem todas as possíveis “indenizações” devidas à parte prejudicada decorrem do exercício abusivo do poder de denúncia. É possível que a denúncia da

⁵⁶ *NEGREIROS, Teresa. O princípio da boa-fé contratual. In: Princípios do Direito Civil contemporâneo.* (coord. Maria Celina Bodin de Moraes). Rio de Janeiro: Renovar, 2006. p. 242.

⁵⁷ O exemplo dado por Teresa Negreiros (de casos de contrariedade à boa-fé que prescindem de invocação do princípio) é justamente o do parágrafo único do artigo 473 do CC. *NEGREIROS, Idem, ibidem.*

⁵⁸ Optou-se pelo princípio da justiça material em detrimento da justiça contratual porque, nas obras consultadas para a presente monografia referentes a este princípio, a justiça contratual esteve sempre ligada aos momentos da formação e execução do contrato (lesão, onerosidade excessiva, inserção de cláusulas abusivas na formação do contrato). A justa distribuição dos ônus e riscos e os efeitos sobre o plano da responsabilidade civil e do compartilhamento dos danos decorrentes do término da relação contratual, deste modo, não aparenta ser o campo de atuação do princípio da justiça contratual.

relação jurídica seja plenamente lícita e, ainda assim, o denunciado tenha direito a obter uma compensação da parte contrária. Estas compensações encontram amparo, normalmente, em disposições legais expressas; e estas, por sua vez, são invólucros jurídicos do princípio da justiça material.

Para melhor ilustrar, eis alguns exemplos, retirados de diversos contratos empresariais.

O artigo 23, inciso I da Lei 6.729/79 (também conhecida como “Lei Ferrari”), lei que regula a concessão de veículos terrestres automotores, obriga o concedente a recomprar do concessionário todo o estoque de veículos automotores e componentes novos pelo preço de venda à rede de distribuição quando o contrato não for renovado. A não renovação do contrato é uma escolha que cabe ao concedente; a opção pelo término da relação, deste modo, não implica a prática de qualquer ilícito perante o concessionário. Mesmo assim, aquele terá de recomprar o estoque deste.

A Lei 4.886/65, que dispõe sobre o regime jurídico da representação comercial, instituiu uma compensação ao representante comercial na hipótese de denúncia imotivada do vínculo obrigacional. Uma vez exercido este poder pelo representado, caberá ao representante o pagamento de uma “indenização” cujo montante não será inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante a vigência do contrato (artigo 27, alínea “j” da Lei). Mais uma vez, a denúncia promovida pelo representado pode ser perfeitamente lícita; subsistirá, apesar disso, o dever de compensar o representante, nos termos acima expostos⁵⁹⁶⁰.

O Novo Código Civil, no capítulo referente aos contratos de agência e distribuição, estatui que o agente, com o término da avença, deverá ser recompensado

⁵⁹ “A rescisão imotivada da relação de representação comercial dá ensejo ao surgimento de uma relação de liquidação na qual deve ser apurada a indenização devida pela parte que, sem justa causa, ainda que lícitamente, exerceu este poder.” (LEONARDO, Rodrigo Xavier. Extinção, distrato, resolução, rescisão e rescisão: um estudo de teoria geral dos contratos a partir da representação comercial. *In: Arte Jurídica*. V. 3. Curitiba: Juruá, 2006. p. 166).

⁶⁰ Para Rubens Requião, a natureza jurídica desta indenização encontraria “fundamento na indenização compensatória dos prejuízos causados pela rescisão abusiva, sem causa, do contrato de representação comercial. É, pois, de natureza compensatória, tarifada pela lei” (REQUIÃO, Rubens. *Do Representante Comercial*. Rio de Janeiro: Forense, 2005. p. 199). Todavia, é pacífico o entendimento na doutrina e jurisprudência de que a denúncia imotivada não configura, por si só, hipótese de exercício abusivo deste poder. Deste modo, concorda-se com o autor quanto à função de compensação do representante, a fim de minimizar os danos naturais decorrentes do término da relação jurídica; porém, discorda-se quanto à qualificação de “rescisão abusiva” do vínculo.

pelos serviços úteis prestados ao preponente, ainda que a dispensa tenha sido por justa causa (artigo 717 do CC). Aqui, não obstante a ressalva de que ao agenciado caberá pleitear eventuais perdas e danos em função da dispensa por justa causa, a compensação é indiferente à inadimplência do agente.

Sem prejuízo das previsões legais descritas nos parágrafos anteriores, há de se fazer menção ao instituto do enriquecimento sem causa, abarcado pelo Código Civil de 2002 (artigos 884 a 886). Este instituto é uma das categorias integrantes da justiça comutativa⁶¹.

Enfim, nestes exemplos todos, a compensação legal atribuída ao denunciado ou tem por finalidade amenizar os danos resultantes do término da relação através da transferência de certa parcela da responsabilidade ao denunciante (evitando-se, deste modo, que o sacrifício recaia exclusivamente sobre os ombros de uma das partes), ou recompensar o denunciado pelo serviço útil prestado durante todo o período, de cujos reflexos positivos o denunciante continuará se aproveitando⁶², porém não mais o denunciado. Levando-se em consideração estas finalidades, quer-se evidenciar que tais compensações são representações do princípio da justiça material.

Isto porque a justiça material pode ser encarada sob dois prismas diferentes: o princípio objetivo de equivalência entre prestação e contraprestação (ou seja, que os valores destas sejam correspondentes) e o princípio da distribuição eqüitativa (ou justa) de ônus e riscos relacionados a um contrato⁶³. O sentido das compensações mencionadas nos parágrafos anteriores se compatibiliza com o princípio da justa distribuição do ônus e riscos.

Afinal, em situações especiais, nas quais uma das partes é de tal modo dependente do contrato que a denúncia da relação causasse grandes prejuízos ao denunciado, seria ofensivo à idéia de justiça material que este tivesse de suportar, integralmente, os efeitos danosos decorrentes de conduta adotada pela outra parte, ainda que dentro dos limites de seu direito. Por isso, o ordenamento se encarrega de fixar certas normas com o objetivo de realizar a justa distribuição.

⁶¹ NORONHA, Fernando. *O direito dos contratos e seus princípios fundamentais: autonomia privada, boa-fé, justiça contratual*. São Paulo: Saraiva, 1994. p. 214.

⁶² A clientela angariada pelo agente, por exemplo.

⁶³ O princípio da justa distribuição dos riscos e ônus é o de maior alcance, principalmente no âmbito dos contratos padronizados NORONHA, *op. cit.*, p. 222.

Não é à toa que a categoria da responsabilidade civil decorrente de atos lícitos está atrelada à noção de justiça comutativa. Neste sentido, observa Antunes Varela que

O acto pode ser lícito e obrigar, todavia, o agente a reparar o prejuízo que sua prática porventura cause a terceiro. Não há contradição lógica entre as duas idéias. O acto (lesivo) pode ser lícito, porque visa satisfazer um interesse colectivo ou o interesse qualificado de uma pessoa de direito privado. Mas pode, ao mesmo tempo, não ser justo (no plano da justiça comutativa ou no da justiça distributiva) que ao interesse colectivo, ou ao interesse qualificado da pessoa colectiva ou singular, se sacrifique, sem nenhuma compensação, os direitos de um ou mais particulares, ou os bens de uma outra pessoa, que sejam atingidos pela prática do acto⁶⁴.

Deste modo, o princípio da justiça material é de extrema relevância para o momento seguinte ao exercício do poder de denúncia, garantindo às partes, em certos casos, a distribuição eqüitativa dos ônus e riscos referentes ao contrato.

⁶⁴ VARELA, João de Matos Antunes. *Das obrigações em geral*. v. I. 7. ed. Coimbra: Almedina, 1991. p. 710-711.

2. O CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO, INTEGRAÇÃO E DEPENDÊNCIA ECONÔMICA

Tecidas algumas considerações acerca do novo paradigma principiológico que orienta a teoria contratual contemporânea, o próximo passo é a apresentação mais aprofundada dos contratos de distribuição.

A primeira pergunta que se coloca é por que a escolha dos contratos de distribuição como objeto do presente trabalho, dentre as inúmeras possibilidades existentes. O que há de particular neste contrato que o torna tão afeiçoado à aplicação do princípio da boa-fé objetiva, especialmente na ocasião do término da relação mediante a denúncia unilateral exercida pelo fornecedor?

A primeira constatação é o fato de que o contrato de distribuição, no ordenamento jurídico brasileiro, é atípico. Diante da falta de respostas legais aos problemas jurídicos decorrentes do contrato, a aplicação do princípio da boa-fé objetiva, a partir das suas mais diversas funções, presta grande auxílio para a regulação da matéria. Anota Sperb de Paola, ao tratar da boa-fé objetiva, que “é nos contratos atípicos que as grandes coordenadas axiológicas do sistema jurídico, dentre as quais o princípio em comento, adquirem maior relevância”⁶⁵.

O segundo traço distintivo do contrato de distribuição é que, em virtude deste constituir uma relação duradoura e de intensa colaboração entre as partes, a atuação daquele princípio, em todas as fases do vínculo, faz-se mais presente: seja como fonte de interpretação e integração do contrato; seja como norma de conduta a ser observada pelas partes; seja, enfim, como parâmetro de conformação ao exercício de posições jurídicas.

Nesta última hipótese, aliás, tem-se a relevante aplicação da boa-fé objetiva integrada ao instituto do abuso de direito, servindo aquele princípio como critério de valoração da abusividade ou não da denúncia.

Entretanto, mais do que nos outros contratos – levando-se em conta, além disso, as cláusulas pactuadas individualmente entre as partes –, o elemento da colaboração é

⁶⁵ PAOLA, Leonardo Sperb de. Sobre a denúncia dos contratos de distribuição, concessão comercial e franquia. In: Revista Forense. v. 343. jul/ago/set, 1998. p. 140.

de tal forma essencial para a atividade empresarial que, num passo além, pode ocorrer, verdadeiramente, uma integração econômica (ou ao menos uma “quase-integração”, como faz referência Rubens Requião em estudo pioneiro, no Brasil, sobre o tema⁶⁶). A integração é fenômeno que expressa a “ingerência autorizada” de uma das partes sobre a condução da atividade empresarial da outra, de modo a que tal atividade seja prestada conforme certo padrão estipulado pela primeira.

Sobre esta integração, assenta Champaud que “o concessionário conserva sua liberdade e sua independência, mas o contrato que ele estabelece não é um contrato ordinário. Ele submete sua empresa ao *contrôle* do concedente e a noção de controle é uma noção original do direito econômico”⁶⁷. Trata-se de projeção do poder de uma das partes sobre a propriedade alheia, fenômeno típico do atual estágio do capitalismo empresarial⁶⁸ (Requião e Comparato).

Enfim, sobre os possíveis impactos decorrentes do término desta relação integrada, anota Sperb de Paola que

a integração é reflexo da dependência entre as partes e, por sua vez, os mecanismos de integração geram mais dependência, ao ponto de o término da relação contratual, por vontade do controlador, poder provocar a destruição da atividade empresarial subordinada⁶⁹.

Certamente, cada relação particular fornecedor-distribuidor se estrutura de uma maneira. O grau de integração é variável (a intensidade da integração depende de uma série de obrigações de fazer e não-fazer, pactuadas livremente entre as partes, tais como exclusividade, cláusula de não-concorrência etc.).

O que se deve ressaltar, de qualquer forma, é que a integração econômica é circunstância que não pode ser desconsiderada pelo intérprete na análise dos

⁶⁶ REQUIÃO, Rubens. Contrato de concessão de venda com exclusividade. *In*: Revista Forense, v. 239, jul/ago/set. 1972. p. 8.

⁶⁷ “Certes, le concessionnaire garde sa liberté et son indépendance, mais le contrat qu’il passe n’est pas un contrat ordinaire. Il soumet son entreprise au *contrôle* du concédant et la notion de contrôle est une notion originale du droit économique” (tradução livre; CHAMPAUD, La concession commerciale. *In*: Revue Trimestrielle de Droit Commerciale, n. 3. v. 16, 1963. Paris, Librairie Sirey. p. 481).

⁶⁸ REQUIÃO, *Op. cit.*, p. 6-7.

⁶⁹ PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002. p. 63.

problemas decorrentes do contrato de distribuição, mormente nos relacionados à extinção do vínculo jurídico. Ainda mais se, juntamente à presença do fenômeno integrativo, contatar-se a existência da dependência econômica do distribuidor em relação ao fornecedor. Neste particular, diante da ausência de uma resposta legal aos contratos marcados pela dependência, os princípios jurídicos se revelam essenciais para uma solução justa dos casos concretos⁷⁰.

Assim, o plano do presente capítulo se desenrola na seguinte orientação lógica: primeiramente, será feita uma breve análise do conceito do contrato de distribuição, segundo a visão da doutrina e da jurisprudência. Em seguida, apresentar-se-ão algumas cláusulas relativas à colaboração e integração econômica entre os agentes, que expressam o grau de integração entre eles (tais como a exclusividade de provisão e a cláusula de sigilo e não-concorrência).

Depois, serão trabalhadas as teorias doutrinárias quanto à natureza jurídica dos contratos de distribuição, a fim de distingui-los dos demais.

Por derradeiro, serão feitas menções a algumas qualificações doutrinárias do contrato de distribuição e, sucessivamente, será abordado o problema da dependência econômica no contrato de distribuição.

2.1 PRECISÃO TERMINOLÓGICA

A expressão “contrato de distribuição” assume diversos significados na doutrina e jurisprudência. Por isso, é preciso esclarecer qual é o sentido em que tal expressão é empregada no presente trabalho. Adianta-se, desde logo, que o contrato de distribuição é sinônimo de contrato de concessão comercial para fins desta monografia.

Alguns autores, quando se referem a contratos de distribuição, têm em mente um grupo de contratos, uma categoria⁷¹, um verdadeiro gênero. Os contratos de

⁷⁰ “À míngua de soluções legislativas adequadas aos contratos de dependência, resta apelar analogicamente aos poucos regimes jurídicos talhados pelo legislador ou potencializar, relativamente a tais contratos, a exigência da boa-fé contratual, especialmente no controle dos poderes da parte predominante” (PAOLA, *idem*, p. 64).

⁷¹ Paula Forgioni explica que os contratos *de* distribuição não se confundem com os contratos *da* distribuição. Os contratos *da* distribuição são uma categoria de contratos que tem por finalidade organizar e regular a distribuição de um produto de um fabricante num determinado território, incluindo-se aí a concessão comercial, representação e comissão mercantil (FORGIONI, Paula. *Contrato de Distribuição*).

distribuição seriam, para esta corrente, aqueles que dão forma à relação entre distribuidor e fornecedor, com o objetivo de organizar a atividade de intermediação e venda da produção, oferecendo-a ao consumidor final⁷³. O gênero “contratos de distribuição”, assim entendido, comportaria várias espécies contratuais: a franquia, a representação comercial, a concessão comercial. Na mesma linha, Leonardo Sperb de Paola refere-se a “contratos de distribuição” como um microssistema contratual, integrado pelas figuras da agência, da concessão comercial e da franquia⁷⁴.

Esta acepção “lato sensu” de “contrato de distribuição”, todavia, não é a utilizada no presente trabalho.

Há juristas⁷⁵ que reconhecem a existência, dentro da acepção genérica acima exposta, de uma espécie contratual autônoma denominada “contrato de distribuição em sentido estrito”, a qual se aproximaria da figura do contrato de concessão comercial. A principal diferença entre as duas estaria pautada na intensidade do vínculo entre as partes: os laços seriam mais estreitos na concessão⁷⁶.

Entretanto, a distinção entre as duas figuras é artificial. Essencialmente, são uma só e mesma coisa. Por isso, anota Sperb de Paola que “ainda que se aceite essa distinção, não há um limite claro entre os dois contratos, mas uma diferença de grau, representada não pela ausência de um elemento e sim pela sua maior ou menor presença”⁷⁷.

2ª ed. São Paulo: RT, 2008. p. 50-51). Já a definição de contrato *de* distribuição, no sentido empregado pela autora, será elucidada adiante, no tópico referente ao “conceito de contrato de distribuição”.

⁷² António Pinto Monteiro, em trabalho elaborado para a Revista de Direito Comparado Luso-Brasileiro, emprega a expressão como uma categoria jurídica (MONTEIRO, António Pinto. Do Regime Jurídico dos Contratos de Distribuição Comercial. In: Revista Brasileira de Direito Comparado. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Direito Comparado Luso-Brasileiro, 2002. p. 33-49).

⁷³ THEODORO JR., Humberto; MELLO, Adriana Mandim Theodoro de. Apontamentos sobre a responsabilidade civil na denúncia dos contratos de distribuição, franquia e concessão comercial. In: Revista dos Tribunais, n. 790, agosto de 2001. p. 13.

⁷⁴ “Sem prejuízo das particularidades estruturais de cada qual, os contratos de agência, concessão e franquia podem todos ser qualificados como integrantes de uma mesma família ou microssistema contratual: o dos contratos de distribuição” (PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002. p. 235).

⁷⁵ Sperb de Paola cita, como autores que encampam esta visão, Maria Helena de Brito, Carlos Alberto Gherzi e Juan Farina (PAOLA, *Op. cit.*, p. 38).

⁷⁷ É por esta razão que Sperb de Paola, em sua tese de doutoramento, abriga na expressão “concessão comercial” tanto a concessão comercial quanto a distribuição em sentido estrito (PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002. p. 38).

Na presente monografia, afasta-se a pretensa distinção entre contrato de concessão e contrato de distribuição em sentido estrito. Na realidade econômica, os empresários referem-se simplesmente a contratos de distribuição, como sinônimos de concessão comercial. No dizer de Paula Forgioni

‘Concessão comercial’ (ou ‘concessão de venda’), embora bastante referido pela doutrina, não foi de todo incorporado pelos agentes econômicos que, simplesmente, o denominam ‘contrato de distribuição’, terminologia adotada neste trabalho, seguindo aquela utilizada por Orlando Gomes⁷⁸.

Por isso, no presente trabalho, a expressão “contrato de distribuição” é equivalente à de “contrato de concessão comercial”, em conformidade com a terminologia utilizada por Paula Forgioni na obra “Contrato de Distribuição”. Ao longo de todo o trabalho, portanto, as expressões serão utilizadas indistintamente. Por igual, o termo “fornecedor” equivalerá a concedente, e “distribuidor” a “concessionário”.

Antes de concluir o tópico, é preciso ressaltar que a precisão terminológica é extremamente relevante, sobretudo, para se evitar confusões entre o contrato de distribuição (concessão comercial), objeto do presente trabalho, e a distribuição a que faz referência o final do *caput* do artigo 710 do novo Código Civil. Não são, de modo algum, figuras semelhantes⁷⁹.

Com autoridade, Paula Forgioni aduz que “a *distribuição, no sentido que lhe empresta o Código, é uma espécie de agência; a distribuição comercial, de que tratamos neste trabalho (=concessão comercial), permanece atípica*”⁸⁰.

A agência, segundo a definição legal insculpida no artigo 710 do CC, é contrato pelo qual uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outrem, mediante retribuição,

⁷⁸ FORGIONI, Paula. *Contrato de Distribuição*. 2ª ed. São Paulo: RT, 2008. p. 56-57.

⁷⁹ Há autores, porém, que entendem que o artigo 710 do Novo Código Civil faz referência ao contrato de distribuição (concessão comercial), de sorte que, com a vigência da nova lei civil, tal contrato tornou-se típico no ordenamento brasileiro. Neste sentido, TEPEDINO, Gustavo; MORAES, Maria Celina Bodin de; BARBOZA, Heloisa Helena. *Código Civil Interpretado* – v. II. Rio de Janeiro: Renovar, 2006. p. 489-493. Igualmente, RAGAZZO, Carlos Emmanuel Joppert. Agência e Distribuição. *In: Revista Trimestral de direito civil*. v. 19. jul/set. 2004. Rio de Janeiro Padma. p. 3-28.

⁸⁰ FORGIONI, Paula. *Contrato de Distribuição*. 2ª ed. São Paulo: RT, 2008. p. 111.

determinados negócios em zona determinada. Contudo, quando, além de todos estes elementos, o agente tiver a coisa negociada à sua disposição, o contrato, de acordo com o Código, recebe o nome de “distribuição”. Os elementos desta “distribuição” (espécie de agência) não são os mesmos do contrato de distribuição (concessão comercial), como se explicará melhor adiante.

Em síntese, a distribuição mencionada no artigo 710 do CC de 2002 é uma espécie de agência comercial, não se confundindo com o contrato de distribuição (concessão comercial). Daí o equívoco de se afirmar, atualmente, que o contrato de distribuição (concessão comercial) tornou-se típico com a vigência do Novo Código.

2.2 NOTÍCIA HISTÓRICA DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO

O nascimento e a lapidação dos contratos de distribuição se insere num contexto mais amplo de desenvolvimento de técnicas de distribuição indireta⁸¹ de bens e serviços, necessárias para o progresso do sistema de trocas capitalista.

Os produtores, ao procurarem a colaboração de outros agentes econômicos autônomos para o escoamento de sua produção, têm dois objetivos primordiais: transferir a estes outros empresários parte dos riscos, ônus e encargos da atividade empresarial (custos de transporte, armazenamento, estabelecimentos de venda etc.) normalmente quando o produtor não pode suportá-los sozinho⁸²; ao mesmo tempo, manter, em relação àqueles outros agentes econômicos, um poder de controle sobre a atividade de distribuição desenvolvida, a fim de preservar sua marca e produto junto ao mercado consumidor.

⁸¹ A distribuição indireta, segundo Sperb de Paola, é modalidade na qual “a titularidade dos bens é transferida a comerciantes intermediários autônomos, os quais, por sua vez, podem colocá-los junto aos usuários ou, alongando ainda mais o circuito, transferi-los a outros comerciantes, que, finalmente, os disponibilizarão aos usuários” (PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002. p. 13).

⁸² Paula Forgioni, amparada nas lições de Sérgio Roberto Dias (Estratégias e Canais de Distribuição), enumera as variáveis consideradas pelo produtor para decidir se opta pela distribuição direta ou indireta de seus produtos. São elas: a) necessidade e disponibilidade de recursos; b) tamanho médio do pedido ou valor unitário do bem; c) número de produtos de linha; d) bens industriais ou bens de consumo; e) perecibilidade; f) margem de lucro; g) necessidade de estocagem; h) situação de ciclo de vida do produto; i) número de clientes e sua concentração em cada segmento; j) serviços necessários ao consumidor; k) métodos empregados pela concorrência e intensidade da competição (FORGIONI, *op. cit.*, p. 46-49).

Por conta desta nova realidade, as relações entre os empresários ganham novos contornos. Segundo Sperb de Paola

os laços frouxos entre produtor e comerciante autônomo são substituídos por um relacionamento qualificado pela maior rigidez e permanência, do qual ambas as partes podem extrair vantagens, mas que também lhes impõe diversos ônus. O produtor obtém maior controle sobre a atividade de distribuição, tendo condições de impor quotas de aquisição de seus produtos, técnicas de revenda e políticas de marketing a serem observadas pelos distribuidores. Todavia, precisa oferecer contrapartidas aos comerciantes que se sujeitarão a esses controles e diretivas, tais como garantias territoriais e políticas de preços⁸³⁸⁴.

No que tange particularmente ao contrato de distribuição, os primeiros registros são datados do início do século XX, em decisões dos tribunais alemães, segundo Maria Helena de Brito⁸⁵. Contudo, as origens do contrato podem ser buscadas em fórmulas precursoras, tais como os “contratos de cerveja” e as obrigações de exclusividade, durante o século XIX, em alguns países europeus.

De qualquer forma, os contratos de distribuição (concessão comercial) apenas ganham destaque no século XX. Na Itália, inicialmente são denominados “*vendita com esclusiva*”; na França, conhecidos como “*ventes a monopole*”; na Alemanha, surge como a figura do “*Generalvertretung*”⁸⁶.

⁸³ PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002. p. 15.

⁸⁴ Interessante mencionar que o termo “concessão” foi emprestado do Direito Administrativo justamente para destacar esta contrapartida a ser oferecida pelo produtor (normalmente, a exclusividade de distribuição). Eis o que diz CHAMPAUD: “Le terme de concession est en effet emprunté au droit administratif où il est employé pour désigner um mode d’exploitation de services publics. Em contrepartie d’une redevance et d’un certain nombre d’autres obligations stipulées au chaier des charges, la puissance publique concede à um particulier um monopole d’exploitation de services ou de droits qu’elle seule peut rendre ou faire valoir” (CHAMPAUD, La concession commerciale. *In*: Revue Trimestrielle de Droit Commerciale, n. 3. v. 16, 1963. Paris, Librairie Sirey. p. 453).

⁸⁵ BRITO, Maria Helena. *O Contrato de Concessão Comercial*. Coimbra: Almedina, 1990. p. 33-39.

⁸⁶ PAOLA, *op. cit.*, p. 31-32.

Entretanto, sua efetiva utilização na realidade econômica despontou graças ao atual estágio do capitalismo empresarial, como instrumento disponível à grande empresa para dar vazão à sua produção em larga escala.

2.3 CONCEITO DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO

Cada nova definição sobre os contratos de distribuição acrescenta algo de novo e interessante para a matéria. Optou-se, neste tópico, pela seleção de conceitos doutrinários que revelam facetas distintas da figura, quando confrontadas. Tentar-se-á extrair e destacar a contribuição de cada um dos conceitos aqui analisados para a compreensão jurídica do contrato.

O conceito de concessão comercial proposto pelo jurista francês Claude Champaud é tomado como ponto de referência para o estudo da figura⁸⁷. Segundo ele, trata-se de

uma convenção pela qual um comerciante, chamado concessionário, põe sua empresa de distribuição a serviço de um comerciante ou industrial, chamado concedente, para assegurar, com exclusividade, sobre um território determinado, durante um período limitado e sob a vigilância do concedente, a distribuição dos produtos dos quais lhe é concedido o monopólio de revenda⁸⁸.

Das diversas características identificadas por Champaud, vale destacar uma capital, que constitui o cerne do contrato de distribuição: a aquisição para revenda. O

⁸⁷ No artigo pioneiro de 1972, Rubens Requião afirmara que, na França, a definição de Champaud era tomada como a mais completa (REQUIÃO, Rubens. Contrato de concessão de venda com exclusividade. *In: Revista Forense*, v. 239, jul/ago/set. 1972. p. 7); Paula Forgioni, por sua vez, a institui como o ponto de partida para o estudo da figura (FORGIONI, Paula. *Contrato de Distribuição*. 2ª ed. São Paulo: RT, 2008. p. 55); Teresa Puente Muñoz também adota tal definição como base para o estudo jurídico do tema (MUÑOZ, Teresa Puente. *El Contrato de Concesion Mercantil*. Madrid: Editorial Montecorvo S.A., 1976. p. 48).

⁸⁸ “une convention par laquelle un commerçant, appelé concessionnaire, met son entreprise de distribution au service d’un commerçant ou industriel, appelé concedent, pour assurer exclusivement, sur un territoire déterminé, pendant un période limitée et sous la surveillance du concedent, la distribution des produits dont le monopole du revent lui est concédé” (tradução livre; CHAMPAUD, La concession commerciale. *In: Revue Trimestrielle de Droit Commerciale*, n. 3. v. 16, 1963. Paris, Librairie Sirey. p.).

distribuidor adquire os produtos para revendê-los, em seguida, ao mercado consumidor ou a outros agentes econômicos. Os bens saem do patrimônio do produtor e passam a integrar o patrimônio do distribuidor, sendo que este obtém o proveito econômico do lucro proveniente da operação de venda que realiza ao terceiro adquirente. Este traço essencial é ressaltado por toda a doutrina e jurisprudência sobre o tema⁸⁹.

O conceito de Champaud, entretanto, é minuciosamente criticado por Paula Forgioni. Para a autora, exceto a característica inafastável da “aquisição para revenda”, a definição não espelha a realidade econômica atual, mostrando-se imprecisa quanto aos seguintes aspectos: a) atualmente, o contrato de distribuição é celebrado entre empresários⁹⁰, que são mais do que comerciantes; b) o monopólio de revenda, também chamada de exclusividade territorial, não é elemento essencial ao contrato; c) o distribuidor não está, necessariamente, integrado numa rede de distribuição; d) nem sempre o distribuidor atuará com exclusividade para o fornecedor; e) o controle externo exercido pelo concedente pode não existir, como na hipótese dos grandes varejistas, por exemplo⁹¹.

A professora de Direito Comercial da Universidade de São Paulo, após estudo analítico e aprofundado do assunto, propõe um conceito para o contrato de distribuição, à luz do ordenamento jurídico brasileiro. Conceitua-o como

contrato bilateral, sinalagmático, atípico e misto, de longa duração, que encerra um acordo vertical, pelo qual um agente econômico (fornecedor) obriga-se ao fornecimento de certos bens ou serviços a outro agente econômico (distribuidor), para que este os revenda, tendo como proveito econômico a diferença entre o preço de aquisição e de revenda e

⁸⁹ Neste sentido, Paula Forgioni: “ (ii) A aquisição pelo concessionário é efetuada para revenda: neste ponto está a grande nota distintiva dos contratos de distribuição, apontada por Champaud e amplamente adotada por nossa doutrina e jurisprudência: o distribuidor não faz a intermediação ou agencia vendas, ao contrário do que ocorre com o representante comercial” (FORGIONI, *op. cit.*, p. 58-59). Ainda, Pinto Monteiro, ao estabelecer as 3 notas essenciais do contrato de concessão comercial, inclui a aquisição para revenda (Denúncia de um contrato de concessão...).

⁹⁰ Neste particular, vale mencionar que Claudinei de Melo entende ser indispensável para a configuração jurídica do contrato de distribuição a presença de um fabricante, não de mero industrial ou comerciante, entendendo-se por fabricante “aqueles que fabricam o produto e os que o manipulam com a finalidade de alterar-lhe a forma ou aparência, de maneira a distingui-lo do produto originalmente fabricado” (MELO, Claudinei de. *Contrato de Distribuição*. São Paulo: Saraiva, 1987. p. 31).

⁹¹ FORGIONI, *op. cit.*, p. 56-63.

*assumindo as obrigações voltadas à satisfação das exigências do sistema de distribuição do qual participa*⁹².

Primeiramente, nota-se que a autora preservou o elemento da aquisição para a revenda como nota distintiva do contrato, ao colocar que o distribuidor irá revender os bens ou serviços ao adquirente final, auferindo seu ganho da margem existente entre o preço de compra e o de revenda.

Todavia, de forma coerente às críticas que elaborara ao conceito de Champaud, Forgioni excluiu certos traços considerados essenciais pelo jurista francês, em especial aqueles atinentes à exclusividade (tanto territorial quanto de aprovisionamento). De fato, segundo Maria Helena Brito, quanto à exclusividade de venda, “a doutrina procurou defender – principalmente depois da segunda guerra mundial – que o contrato de concessão comercial não supõe necessariamente a atribuição de exclusividade”⁹³. Assim, não obstante a presença das cláusulas de exclusividade (territorial e de aprovisionamento) torne o contrato de distribuição mais típico, elas não são elementos essenciais ao contrato⁹⁴.

Se, por um lado, a autora suprimiu certos elementos do conceito clássico de Champaud, por outro, acrescentou novas características ao contrato de distribuição.

Convém notar, primeiramente, que o identificou como de longa duração, ou seja, que a sua execução não pode cumprir-se num só instante, mas distribui-se no tempo, segundo a natureza da prestação⁹⁵.

Ademais, qualificou-o como atípico, por não estar regrado especificamente no ordenamento jurídico brasileiro⁹⁶ (característica, aliás, que vem ao encontro do que ocorre em grande parte dos outros países, que não tipificaram o contrato de concessão comercial, mesmo diante do relevante papel econômico-social que desempenha)⁹⁷.

⁹² FORGIONI, *Ibidem*, p. 116.

⁹³ BRITO, Maria Helena. O Contrato de Concessão Comercial. Coimbra: Almedina, 1990. p. 38.

⁹⁴ PAOLA, Leonardo Sperb de. Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual. Tese de Doutorado. UFPR, 2002, p. 43.

⁹⁵ GOMES, Orlando. *Contratos*. 26ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2007. p. 94.

⁹⁶ Faz-se a ressalva da concessão comercial de veículos terrestres automotores, regulado pela Lei 6.729/79 (Lei Ferrari).

⁹⁷ Tal curiosidade não passou despercebida por Sperb de Paola: “sem embargo da difusão dos contratos de concessão no meio econômico e de sua importância na formação das modernas redes de distribuição,

Além de atípico, o contrato de distribuição é considerado como misto. Com efeito, a doutrina, em voz quase uníssona, considera-o como misto em virtude de abarcar uma série de prestações oriundas de contratos típicos e atípicos diferentes, reunindo-as em torno de um objetivo comum: a distribuição de produtos junto ao consumidor e angariação de clientela. Mas a conceituação da figura como contrato atípico misto será feita em tópico apartado.

Não obstante os excelentes conceitos doutrinários apresentados acima, o trabalho adotará, como referência capital, as definições apresentadas por Leonardo Sperb de Paola — em tese de doutoramento junto à UFPR — e António Pinto Monteiro, jurista português. Isto porque ambos ressaltam o aspecto da colaboração e integração existente na concessão comercial.

Segundo Sperb de Paola,

a concessão configura-se como uma espécie de contrato de distribuição no qual o concessionário adquire produtos do concedente para revenda ao consumidor, no contexto de uma relação duradoura, norteada pela idéia de esforço conjunto na conquista de clientela, e instrumentalizada por uma série de obrigações de fazer e não-fazer entre as partes, obrigações estas que possibilitam o controle da atividade do concessionário pelo concedente, gerando um fenômeno de integração entre empresas⁹⁸.

Para o autor lusitano, existem três elementos imprescindíveis para a qualificação da concessão comercial. O primeiro seria a obrigação, assumida por uma das partes, de adquirir os produtos para revenda, estabelecendo desde logo os termos em que os futuros negócios serão realizados. O segundo seria a assunção dos riscos da comercialização pelo concessionário, o qual agiria em seu nome e por conta própria. O terceiro seria o surgimento de outros tipos de obrigações para além da compra para

tal circunstância não acarretou a multiplicação dos diplomas legislativos regulando este tipo contratual, comparável à que se deu relativamente aos contratos de agência” (PAOLA, *op. cit.*, p. 32).

⁹⁸ PAOLA, *Idem*, p. 37.

revenda, sendo estas obrigações que estabelecem, de fato, os laços de colaboração entre os empresários⁹⁹.

Como dito linhas atrás, as duas definições acima evidenciam o elemento fundamental da colaboração entre as partes. A realização do fim do contrato de distribuição depende da atuação diligente e leal dos contratantes, ainda mais por se tratar de relação duradoura, que se estende no tempo. A intensa colaboração entre as partes aproxima os contratos de distribuição, aos olhos de alguns juristas, dos contratos associativos. Miguel Reale descreveu bem esta noção:

o que distingue, com efeito, o contrato de concessão comercial das demais avenças é a sua posição singular, por assim dizer intermediária, entre um mero contrato sinalagmático e um contrato constitutivo de uma empresa: é que, apesar da autonomia jurídica do concedente e do concessionário, o seu ajuste dá origem a um sistema global de interesses, do qual dependem, concomitantemente e co-implicadamente, os resultados econômicos esperados por ambos os participantes, sistema esse que representa um dos objetivos intencionais das partes¹⁰⁰.

Entretanto, nesta estreita relação firmada entre distribuidor e fornecedor, os sujeitos podem não estar em posição de paridade, muitas vezes. Aquele coloca à disposição deste sua atividade empresarial, obedecendo a uma determinada política comercial, a uma determinada política de distribuição. Ocorre aí o fenômeno da integração econômica: não obstante a pretensa autonomia jurídica das partes, o distribuidor, conforme as obrigações pactuadas entre os contratantes, tem sua atividade orientada, coordenada, “dirigida” pelo fornecedor.

Vale notar, ademais, que esta integração pode ser visualizada a partir de um enfoque coletivo, qual seja, o da rede de distribuição. Sob esta ótica, a figura do distribuidor isolado é deixada de lado para se reconhecer a rede como figura autônoma,

⁹⁹ MONTEIRO, António Pinto. *Denúncia de um Contrato de Concessão Comercial*. Coimbra: Coimbra Editora, 1998. p. 41-42.

¹⁰⁰ REALE, Miguel. *Questões de Direito Privado*. São Paulo: Saraiva, 1997. p. 185.

nascendo daí relações jurídicas entre a rede, os distribuidores que a compõem, a grande empresa (fornecedor) e terceiros.

Dentre as diversas traduções jurídicas da rede de distribuição, vale destacar a de Konder Comparato, endossada por Sperb de Paola, que a qualifica como grupo de subordinação de fato. O concedente atua como o controlador da rede, concentrando em torno de si o poder decisório para coordenar a atividade empresarial integrada¹⁰¹.

2.4 CLÁUSULAS COMUNS AOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO E A INTEGRAÇÃO ECONÔMICA

Mais do que uma mera compra para revenda, o contrato de distribuição é fonte de uma série de outras obrigações, as quais podem tornar mais ou menos relevante a integração empresarial. Assim coloca Pinto Monteiro:

no contrato de concessão vinculam-se as partes a *outro tipo de obrigações* – além da obrigação de compra para revenda –, sendo através delas que verdadeiramente se efectua a *integração* do concessionário na rede ou cadeia de distribuição do concedente. São obrigações de índole e intensidade diversa, com as quais se visa, no fundo, definir e executar determinada *política comercial*. Isso pode implicar, designadamente, o estabelecimento de regras sobre a organização e as instalações do concessionário, os métodos de venda, a publicidade, a assistência a prestar aos clientes, etc; consagra-se, além disso, um certo *controlo* do primeiro sobre a actividade do segundo¹⁰².

Os laços entre os contratantes se estreitam ou se afrouxam de acordo com as cláusulas sobre determinados pontos importantes da relação econômica, tais como a definição do preço de revenda, a exclusividade de aprovisionamento territorial e de aprovisionamento.

¹⁰¹ PAOLA, *op. cit.*, p. 75-76.

¹⁰² MONTEIRO, António Pinto. *Denúncia de um Contrato de Concessão Comercial*. Coimbra: Coimbra Editora, 1998. p. 41.

Por isso, é preciso abordar, ainda que superficialmente, as implicações de algumas destas cláusulas contratuais para realçar o fenómeno integrativo decorrente da elaboração do contrato. Foram seleccionadas as mais comuns ao contrato de distribuição.

2.4.1 DA EXCLUSIVIDADE DE DISTRIBUIÇÃO OU DE APROVISIONAMENTO

Quando se fala da exclusividade nos contratos de distribuição, é importante que se faça, antes de tudo, uma distinção entre os modos em que pode ser empregado este termo. A exclusividade pode significar: a) a imposição ao distribuidor de comercializar somente os produtos de um determinado fornecedor¹⁰³¹⁰⁴ (chamada de “exclusividade de aprovisionamento”); b) a divisão de mercado entre os distribuidores, ou seja, a demarcação de um espaço geográfico exclusivo para a atuação de cada um (trata-se da exclusividade territorial)¹⁰⁵.

Neste tópico, será abordada a exclusividade de aprovisionamento, ou seja, “quando o distribuidor está obrigado a vender apenas os produtos provenientes de um certo fornecedor. Isso significa que esse mesmo distribuidor somente deverá adquirir o produto relevante (ou seja, objeto principal da distribuição) daquele fabricante, ou de outro por ele expressamente indicado”¹⁰⁶. No tópico seguinte se discorrerá brevemente sobre a exclusividade territorial.

A cláusula de exclusividade de aprovisionamento, quanto a sua essencialidade para a configuração do contrato, já foi objeto de muita controvérsia na doutrina (especialmente sob o enfoque do direito concorrencial). No início do século XX, tal elemento era considerado essencial aos contratos de distribuição. É de se atentar, por exemplo, para o fato de Rubens Requião, em seu estudo pioneiro, chamá-lo de

¹⁰³ Inversamente, a cláusula de exclusividade também pode impor ao fornecedor o dever de vender sua produção exclusivamente por intermédio do distribuidor, situação comum no sistema de distribuição do grande varejo. Cf. FORGIONI, *op. cit.*, p. 253.

¹⁰⁴ Se não diretamente do fornecedor, de fabricante por ele indicado. Não é necessário, portanto, que o fornecedor fabrique os produtos destinados à revenda.

¹⁰⁵ Sobre a distinção, ver FORGIONI, *op. cit.*, p. 249-253; e GONÇALVES NETO, Alfredo de Assis. *Direito Comercial* – apontamentos. Curitiba: Juruá, 1998. p. 254-255.

¹⁰⁶ FORGIONI, Paula. *Contrato de Distribuição*. 2ª ed. São Paulo: RT, 2008. p. 251-252.

“contrato de concessão de venda com exclusividade”¹⁰⁷, refletindo esta idéia da inerência da cláusula de exclusividade ao contrato.

Contudo, após a 2ª Guerra Mundial¹⁰⁸, pacificou-se o entendimento de que tal exclusividade não é elemento essencial do tipo, de modo que ela apenas existirá se prevista expressamente no pacto ou se as circunstâncias do negócio apontarem neste sentido (por exemplo, a utilização de signos distintivos do concedente no título do estabelecimento)¹⁰⁹.

A despeito das discussões acerca da essencialidade já estarem relativamente pacificadas, a exclusividade de aprovisionamento ainda é questão controvertida, especialmente à luz do direito concorrencial.

Se, por um lado, a existência da exclusividade de aprovisionamento reforça a integração do distribuidor à rede, por outro, acentua sua dependência econômica em relação ao fornecedor, em particular quando não trabalha com quaisquer outros produtos além dos adquiridos deste para revenda. Pode, portanto, resultar em verdadeiro isolamento do distribuidor, o que evidencia o fenômeno integrativo. Tal circunstância é importante para a análise da responsabilidade do fornecedor no término da relação contratual.

Ademais, vale ressaltar que a previsão da exclusividade é vista com muito cuidado pelo Direito Econômico, pois pode ocasionar a restrição de outros agentes econômicos aos canais de distribuição. Assim, embora a simples pactuação da cláusula não seja ilícita *per se*, pode configurar-se sua ilicitude conforme a posição do fornecedor no mercado e as particularidades do caso concreto.

2.4.2 ÁREA GEOGRÁFICA DELIMITADA – EXCLUSIVIDADE TERRITORIAL

A exclusividade territorial é entendida, comumente, como a contrapartida do distribuidor à limitação imposta pelo fornecedor à sua autonomia. O distribuidor goza da exclusividade de comercialização dos produtos adquiridos para revenda num

¹⁰⁷ REQUIÃO, Rubens. Contrato de concessão de venda com exclusividade. *In*: Revista Forense, v. 239, jul/ago/set. 1972.

¹⁰⁸ BRITO, Maria Helena. *O Contrato de Concessão Comercial*. Coimbra: Almedina, 1990. p. 38.

¹⁰⁹ PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002, p. 130.

determinado espaço geográfico, sem que outros distribuidores, mediante postura ativa, possam atuar neste mesmo espaço. Não apenas outros distribuidores, mas os chamados “free riders” e o próprio fornecedor, inclusive¹¹⁰.

A exclusividade territorial, como já afirmado, pode apenas restringir uma concorrência ativa entre os distribuidores, jamais uma concorrência passiva. Isto significa que é defeso aos integrantes da rede, em geral, a atuação no espaço geográfico de responsabilidade de outro distribuidor (mediante a veiculação de propagandas nesta região, atuação de prepostos etc.); porém, um distribuidor poderá vender produtos aos indivíduos residentes em área de outro distribuidor, sob pena do consumidor, interessado em adquirir o bem, ficar sujeito a quaisquer exigências, eventualmente abusivas, deste último. O consumidor não é, de forma alguma, obrigado a adquirir os produtos de seu interesse apenas no distribuidor que atua na zona em que reside¹¹¹.

Enfim, muito embora seja extremamente atrativa aos distribuidores, a cláusula de exclusividade territorial não é essencial aos contratos de distribuição. Mesmo em caso de silêncio das partes acerca desta cláusula, entende-se que ela não foi pactuada¹¹². Sua presença na avença, contudo, pode ser indicativa do fenômeno integrativo: se tal benefício é uma compensação pela limitação à liberdade do distribuidor, quanto maior for a regalia, maior será, possivelmente, a sujeição do distribuidor ao controle do fornecedor.

2.4.3 CLÁUSULAS PÓS-CONTRATUAIS DE SIGILO E NÃO-CONCORRÊNCIA

A existência de cláusula de sigilo e de não-concorrência produzem efeitos com a extinção da relação obrigacional. A de sigilo impede que o distribuidor se aproprie do “know-how” adquirido ao longo da relação duradoura com determinado fornecedor para aplicá-lo em outro negócio, principalmente se estabelecer relações contratuais com um

¹¹⁰ PAOLA, *idem*, p. 122.

¹¹¹ Conforme redação dada ao art. 5º, §3º da Lei Ferrari (6.729/79) pela Lei 8.132/90, o consumidor, à sua livre escolha, poderá proceder à aquisição dos bens e serviços a que se refere esta lei em qualquer concessionário.

¹¹² PAOLA, *op. cit.*, p. 122.

concorrente. A de não-concorrência, como o próprio nome já indica, veda a abertura de negócio pelo distribuidor, a fim de proteger a clientela angariada à rede de distribuição.

Por um lado, a inserção destas cláusulas contratuais é justificável, tendo em vista a necessidade do fornecedor de resguardar seu ativo imaterial (marca, segredos da empresa, clientela) após um vínculo de intensa colaboração com o distribuidor. Tais deveres (sigilo e não-concorrência), sob esta ótica, poderiam ser exigidos do distribuidor a partir do princípio da boa-fé, ainda que não previstos expressamente no contrato¹¹³.

De outro ângulo, tais cláusulas constituem verdadeira restrição à esfera de liberdade e iniciativa econômica do empresário. Podem elas, com efeito, tolherem desmedidamente o espaço do distribuidor para a realização de novos empreendimentos. Por isso, a validade e eficácia destas cláusulas estão condicionadas à natureza do negócio jurídico em questão e ao estabelecimento de sua incidência em determinado tempo e espaço¹¹⁴.

Assim, sempre se há de sopesar o direito do fornecedor (de resguardar seus interesses e proteger sua empresa) com o do distribuidor (de liberdade de iniciativa econômica).

À parte isso, verifica-se, acima de tudo, que as cláusulas de sigilo e não-concorrência são demonstração de controle exercido pelo fornecedor no momento pós-contratual. Deste modo, apesar de tais cláusulas não serem essenciais ao contrato de distribuição, elas são encontradas com freqüência na atividade empresarial, propiciando certo controle do fornecedor sobre o distribuidor.

2.5 NATUREZA JURÍDICA DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO

¹¹³ PAOLA, *idem*, p. 142.

¹¹⁴ GONÇALVES NETO, Alfredo De Assis. *Direito Comercial - apontamentos*. Curitiba: Juruá, 1998. p. 256.

No que concerne aos contratos de distribuição, a definição da natureza jurídica sempre foi um problema. Diversas teorias doutrinárias foram elaboradas para explicar, afinal, qual é a natureza jurídica do contrato¹¹⁵.

Inicialmente, os juristas tentaram subsumir o contrato de distribuição aos tipos contratuais já previstos no ordenamento jurídico.

À primeira vista, o contrato de distribuição não passaria de uma nova roupagem conferida ao contrato de compra e venda¹¹⁶ - a partir desta premissa, foram desenvolvidas as teorias da “compra e venda especial” (especial por conta do pacto de exclusividade), “compra e venda com encargo” (sendo o encargo a imposição do preço de revenda), “compra e venda com monopólio”¹¹⁷.

Não obstante os interessantes argumentos sustentados por estas correntes, a identificação do contrato de distribuição como modalidade do de compra e venda é inviável. Muito embora seja possível dizer, como diz Rubens Requião, que a compra e venda está no cerne do contrato de distribuição, não é possível, por outro lado, subsumi-lo a este tipo contratual. Neste diapasão, útil é a lição de Puente Muñoz, distinguindo os dois contratos:

Analisando um contrato deste tipo, vemos, primeiro, como seu conteúdo não se esgota num único ato de compra e venda; segundo, que, enquanto o contrato de compra e venda é um daqueles que a doutrina chama de ‘execução instantânea’, o de concessão mercantil dá lugar a uma relação duradoura. É um contrato de trato sucessivo; terceiro, que

¹¹⁵ Para uma análise pormenorizada das teorias acerca da natureza jurídica do contrato de concessão comercial, ver MUÑOZ, Teresa Puente. *El Contrato de Concesion Mercantil*. Madrid: Editorial Montecorvo S.A, 1976.

¹¹⁶ É plenamente justificável a tentativa de identificação do contrato de concessão comercial com o de compra e venda, pois “de todo esse aglomerado de prestações que se justapõem e se harmonizam no contrato e se completam no contrato de concessão, avulta sem dúvida, e se sobressai, o contrato de compra e venda. Autores já pretenderam inutilmente considerá-lo um simples contrato de compra e venda com encargos, o que seria simplificar demais e desconhecer a sua inerente complexidade. Profundas diferenças, com efeito, existem entre o contrato de compra e venda e o contrato de concessão de venda com exclusividade. O mais que poderíamos avançar, seria considerar o contrato típico de compra e venda mercantil como o núcleo inicial, a pedra angular, sobre o qual se edifica a disciplina do contrato de concessão de venda com exclusividade, sem desdenhar da valiosa e importante contribuição de outros contratos que compõem o novo esquema negocial” (REQUIÃO, Rubens. Contrato de concessão de venda com exclusividade. *In: Revista Forense*, v. 239, jul/ago/set. 1972. p. 10).

¹¹⁷ MUÑOZ, Teresa Puente. *El Contrato de Concesion Mercantil*. Madrid: Editorial Montecorvo S.A, 1976. p. 49 *et. seq.*

no conteúdo deste contrato encontramos, além da relação de venda, outras de distinta natureza e igualmente essenciais ao mesmo; que não há interesses contrapostos entre comprador e vendedor; que a causa da concessão é em boa medida distinta da da compra e venda¹¹⁸.

Para além da compra e venda, surgiu na França corrente doutrinária que associou o contrato de concessão comercial ao contrato de mandato, a fim de, em aplicando o regime jurídico deste último, solucionar os problemas decorrentes da extinção da concessão. As figuras, todavia, não se assemelham: no mandato, o mandatário age no interesse de outrem (do mandante), enquanto o concessionário age em seu próprio interesse.

Além disso, o contrato de distribuição não se enquadra perfeitamente em nenhum outro tipo de contrato mercantil, embora possam existir certas semelhanças entre eles. Dentre estes contratos mercantis, cabe ressaltar bem as diferenças entre o contrato de distribuição e os contratos de agência e distribuição comercial, representação comercial, de comissão mercantil, o contrato estimatório e o de franquia.

No contrato de agência comercial (art. 710 e seguintes do CC), o agente tem o dever de promover os negócios do agenciado; contudo, não se apropria dos bens objeto do contrato. No máximo, o agente terá o dever de guardar e conservar tais bens, entregando-os ao comprador nas vendas que tiver intermediado. Neste último caso, trata-se de uma espécie de agência, denominada de “distribuição”.

Ademais, a remuneração do trabalho do agente é paga pelo agenciado, de acordo com critérios fixados pelas partes.

No contrato de distribuição (=concessão comercial), tudo se passa de forma diferente. O distribuidor torna-se proprietário dos bens, a fim de revendê-los ao mercado. A remuneração, por sua vez, decorre da margem de lucro dos bens alienados aos consumidores (diferença entre o preço de compra do produto junto ao fornecedor e

¹¹⁸ “Analizando um contrato de este tipo vemos, primero, cómo su contenido no se agota em um solo acto de compraventa; segundo, que, mientras que el contrato de compraventa es uno de los que la doctrina llama de ‘ejecución instantánea’, el de concesión mercantil da lugar a una relación duradera. Es un contrato de tracto sucesivo; tercero, que en el contenido de este contrato encontramos, además de la relación de venta, otras de distinta naturaleza e igualmente esenciales al mismo; que no hay intereses contrapuestos entre comprador y vendedor; que la causa de la concesión es en buena medida distinta a la de la compraventa” (tradução livre; MUÑOZ, *idem*, p. 58).

de revenda ao adquirente final). Não é o distribuidor mero agente responsável pela guarda e conservação dos bens: ele é proprietário dos produtos. Daí ser impossível associar o contrato de distribuição (=concessão comercial) ao contrato de agência ou à sua espécie, a “distribuição” mencionada na parte final do artigo 710 do CC.

Com o intuito de enfatizar a diferença entre a distribuição (espécie de agência) e o contrato de distribuição, vale a pena transcrever a precisa lição de Alfredo de Assis Gonçalves Neto, o qual, após discorrer sobre o contrato de distribuição (=concessão comercial), ensina que

A espécie de agência, agora denominada de distribuição na previsão do Código Civil de 2002 nada tem a ver com a figura jurídica que acaba de ser descrita, portanto. Trata-se de modalidade bastante conhecida de representação comercial – *rectius*, de modalidade de agência -, em que o representante ou agente recebe a mercadoria em depósito para comercializar em nome e por conta do representado ou preponente (uma espécie de consignação). Ou seja, os produtos ou mercadorias do representado ou proponente são repassados às mãos do agente – que não os adquire, mas assume os riscos de sua guarda e conservação – para que os comercialize por conta do consignante, conforme as condições preestabelecidas, consistindo sua remuneração, normalmente, em uma percentagem sobre o valor do negócio, com a obrigação de devolver os bens que não lograr comercializar no prazo avençado.¹¹⁹

A representação comercial, a seu turno, é contrato típico no ordenamento jurídico brasileiro, regulada pela Lei 4.886/65. Conforme a definição do artigo 1º da Lei¹²⁰, o representante atua como intermediário, aproximando o representado do consumidor final. Assim, o representante atua em nome e por conta do representado. Ademais, a

¹¹⁹ GONÇALVES NETO, Alfredo de Assis. O contrato de representação comercial no contexto do Código Civil de 2002. *In*: Representação comercial e distribuição. Estudos em homenagem ao Prof. Rubens Requião (coord. Hamilton Bueno e Sandro G. Martins). São Paulo: Saraiva, 2006. p. 216.

¹²⁰ “Art . 1º Exerce a representação comercial autônoma a pessoa jurídica ou a pessoa física, sem relação de emprêgo, que desempenha, em caráter não eventual por conta de uma ou mais pessoas, a mediação para a realização de negócios mercantis, agenciando propostas ou pedidos, para, transmití-los aos representados, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios.”

remuneração que obtém de sua atividade empresarial decorre do volume de negócios que intermedeia (normalmente através de estipulação de uma comissão sobre os negócios comerciais que angaria para o representado).

Ora, o mesmo não ocorre na distribuição: nesta, primeiramente, o distribuidor não objetiva aproximar o fornecedor do adquirente final, de modo que a titularidade do produto negociado seja transmitida de um para outro, sem a sua intervenção. Ao contrário. O distribuidor adquire o produto para revendê-lo. Com isto, como já dito linhas acima, torna-se proprietário dos bens distribuídos e obtém sua remuneração da diferença entre o preço de compra e o preço de revenda.

Por conseqüência, o distribuidor, em contraposição ao representante, atua em seu nome e conta própria, gerenciando seus riscos e interesses particulares para vender o produto ao adquirente final.

Eis, então, as principais diferenças entre a representação comercial e o contrato de distribuição.

Da mesma forma, o contrato de comissão¹²¹ (regulado pelo Novo Código Civil, artigos 693 a 709) também não serve para explicar a natureza jurídica do contrato de distribuição. Note-se: o comissário jamais adquire a propriedade da mercadoria. Ele é mero detentor do bem; dispõe de coisa de terceiro para negociá-la em nome próprio, mas à conta de outrem. Por isso a doutrina referir-se a este contrato como exemplo de “mandato sem representação”.

Além disso, a receita auferida da venda dos produtos para o adquirente final não é benefício que reverte ao comissário, mas sim ao comitente.

No contrato de distribuição, tudo se passa de forma diferente. Além de o distribuidor desenvolver sua atividade empresarial em nome próprio e por conta própria, sua remuneração, como já dito, advém da margem do preço de revenda.

Logo, inviável explicar a natureza jurídica do contrato de distribuição a partir do de comissão.

¹²¹ “O contrato de comissão obriga alguém a alienar ou a adquirir bens em nome próprio, mas por conta de outrem, recebendo remuneração” (ASSIS, Araken de. Contratos nominados: mandato, comissão, agência e distribuição, corretagem, transporte. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2005. p. 157).

Com base em argumentos semelhantes, a natureza jurídica do contrato de distribuição não se baseia no contrato estimatório¹²², o qual está regulado nos artigos 534 a 537 do CC de 2002. Neste, o consignado, ao contrário do distribuidor, não tem direito de propriedade do bem; o consignado (ou outorgado) goza apenas da faculdade de disposição, não a propriedade plena¹²³.

Como já repisado diversas vezes, na concessão, o distribuidor é dono dos produtos objeto do contrato, pois os compra do fornecedor. Aquele aliena, portanto, bem que integra seu patrimônio, não sendo possível cogitar de restituição.

Outro contrato mercantil que se assemelha ao contrato de distribuição é a franquia¹²⁴. Ambas se aproximam em virtude do papel funcional análogo que desempenham na realidade econômica. Inclusive, esta proximidade funcional entre os dois fez com que Rubens Requião afirmasse não haver distinção entre os dois¹²⁵.

Entretanto, nos tempos atuais, as figuras não se confundem. Em artigo de 1976, Fábio Konder Comparato já delineara os traços particulares de cada qual:

na franquia, o essencial é a licença de utilização de marca e a prestação de serviços de organização e métodos de venda pelo franqueador ao franqueado”, ao passo que “a concessão de venda é, exclusivamente, contrato de distribuição de produtos; a licença de uso de marca ou a

¹²² “Pode ser também conceituado o contrato estimatório como aquele pelo qual uma pessoa (consignante, outorgante ou *tradens*) entrega bens a outra pessoa (outorgado, consignatário ou *accipiens*) com o poder de deles dispor para venda em determinado prazo, pagando o preço estimado ou, facultativamente, restituindo-os” (SANSEVERINO, Paulo de Tarso Vieira. *Contratos Nominados II: contrato estimatório, doação, locação de coisas, empréstimo (comodato-mútuo)*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, p. 24-25).

¹²³ Tanto é assim que poderá haver restituição dos produtos ao consignante, conforme permissão do artigo 534 do CC de 2002.

¹²⁴ “Para nós, *franchising* é o contrato de cessão temporária de uso de marca, para fabricação ou venda de produtos ou serviços, que o franqueador faz ao franqueado, com ou sem exclusividade em determinada zona geográfica, mediante remuneração, que pode consistir numa taxa inicial de ingresso, num percentual sobre o faturamento, ou de ambos, com a garantia de assistência técnica, podendo, ainda, abranger conforme o tipo de atividade, a elaboração de um projeto para a construção e reformas do estabelecimento, mobiliário, cores, maquinaria etc. (*engineering*), o treinamento do pessoal do franqueado e montagem da organização contábil e administrativa (management) e o estudo do mercado em potencial, publicidade, vendas promocionais e lançamento de produtos. (*marketing*)” (LOBO, Jorge. *Contrato de “franchising”*. Rio de Janeiro: Forense, 1997. p. 26).

¹²⁵ “Já fixei posição, junto à doutrina dos professores europeus, notadamente da França, de considerá-los termos sinônimos – concessão comercial e franquia comercial. Tão tênues são as possíveis diferenças técnicas encontradas entre eles, que não se torna imperiosa aqui sua distinção” (REQUIÃO, Rubens. *Aspectos do moderno direito comercial: estudos e pareceres*. São Paulo: Saraiva, 1986. p. 250).

eventual prestação de serviços do concedente ao concessionário são meros acessórios do pacto principal (...) ¹²⁶.

Atualmente, o elemento essencial da utilização do uso de marca na franquia empresarial está bem evidente no artigo 2º da Lei 8.955/94 ¹²⁷.

Por fim, alguns doutrinadores, diante da dificuldade de enquadrá-lo em qualquer das figuras acima expostas, simplesmente conceituaram-no como contrato *sui generis* ¹²⁸. Mas tratá-los desta maneira é simplesmente fugir do problema, pois nada se acrescenta ao estudo jurídico da figura atribuir-lhe este rótulo.

Em suma, o contrato de distribuição, ao mesmo tempo em que congrega uma série de prestações típicas de outros contratos, a eles não se subsume. Isto porque, naquele contrato, tais prestações são reunidas em torno de uma operação econômica diferenciada, voltada à conquista de espaço junto ao mercado consumidor (conquista esta que reverterá em benefício de ambos) mediante atuação concertada entre empresários autônomos. Em função disso, entendeu-se que o contrato de distribuição é contrato atípico misto.

2.5.1 O CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO COMO NEGÓCIO ATÍPICO MISTO

Boa parte das dificuldades para se definir a natureza jurídica dos contratos de distribuição decorre do fato de que eles são, em regra, atípicos nos ordenamentos jurídicos, de sorte que a lei não fornece, ela própria, os traços fundamentais do negócio.

¹²⁶ COMPARATO, Fábio Konder. Franquia e Concessão de Venda no Brasil: da consagração ao repúdio? *In: Revista Forense*, v. 253, jan/fev/mar., 1976. p. 7.

¹²⁷ “Art. 2º Franquia empresarial é o sistema pelo qual um franqueador cede ao franqueado o direito de uso de marca ou patente, associado ao direito de distribuição exclusiva ou semi-exclusiva de produtos ou serviços e, eventualmente, também ao direito de uso de tecnologia de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvidos ou detidos pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem que, no entanto, fique caracterizado vínculo empregatício”.

¹²⁸ Procedente a crítica de Rubens Requião àqueles que assim o fazem: “... e não falta quem o lance dentro da vala comum dos contratos *sui generis*, afrontando a desdenhosa acusação de VIVANTE aos comercialistas que, incapazes de se situarem em face das novas categorias jurídicas, apelam para o cômodo rótulo de *sui generis*, descartando-se das dificuldades que não sabem vencer” (REQUIÃO, Rubens. Contrato de concessão de venda com exclusividade. *In: Revista Forense*, v. 239, jul/ago/set. 1972. p. 8)

No Brasil, a lei nada prescreveu sobre o contrato de distribuição¹²⁹. Por conseguinte, não se enquadrando em nenhuma dos tipos contratuais legais, entendeu a doutrina que se tratava de contrato atípico misto¹³⁰.

Misto porque, de acordo com Rubens Requião, “o empresário lança mão de prestações típicas oriundas de outros contratos conhecidos, e os funde numa nova e original modalidade”¹³¹.

Com efeito, para que um contrato seja tido por “misto”, é necessário, segundo as lições de Rodrigo Xavier Leonardo, que contenha as seguintes características:

- a) coexistência de uma pluralidade de pressupostos e ou elementos provenientes de diversos contratos típicos; b) surgimento de uma causa diversa daquela pertinente aos diversos contratos típicos mesclados; c) diferenciação estrutural e funcional entre os contratos mistos e os contratos típicos por eles mesclados; d) surgimento, com o contrato misto, de uma operação econômica diversa daquela engendrada pelos contratos típicos que o formam¹³².

Sob esta ótica, não há dúvida que a concessão comercial é contrato misto, pois: a) reúne elementos oriundos de diversos contratos típicos, tais como operações de compra e venda, licença de marca, prestações de fazer e não-fazer relativas à publicidade e comercialização etc.; b) a causa do contrato – a distribuição dos produtos junto ao mercado consumidor e angariação de clientela – é distinta das dos demais tipos que o compõem; c) a concessão possui estrutura e função diversa destes mesmos tipos; d) finalmente, nasce uma nova modalidade de distribuição, baseado na sinergia entre empresários autônomos, os quais compartilham custos e riscos decorrentes da operação econômica de colocação de bens junto ao adquirente final.

¹²⁹ Ressalte-se, novamente, que a ausência de regime jurídico próprio dos contratos de distribuição não é particularidade do ordenamento jurídico brasileiro.

¹³⁰ “Mas se o contrato é *bilateral e comutativo*, não podemos enquadrá-lo entre as espécies típicas de contratos existentes e já reconhecidos legislativamente em nosso direito comercial. Impõe-se, portanto, o reconhecimento de que se trata de um contrato *atípico*, de formulação *mista* ou *complexa*” (REQUIÃO, *op. cit.*, p. 10).

¹³¹ REQUIÃO, *Idem, Ibidem*.

¹³² LEONARDO, Rodrigo Xavier. *Redes contratuais no mercado habitacional*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2003. p. 105-106.

2.6 PECULIARIDADES DOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO

2.6.1 O CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO COMO CONTRATO POR ADESÃO

Em decorrência da integração entre os agentes econômicos nos contratos de distribuição, da superioridade do fornecedor em face do distribuidor e da imposição de contratos standardizados, qualificou-se tal contrato como contrato de adesão.

A doutrina brasileira faz distinção entre os “contratos de adesão” e os “contratos por adesão”. Segundo Orlando Gomes, os primeiros dependeriam, para que assim fossem qualificados, da “circunstância de que aquele a quem é proposto não pode deixar de contratar, porque tem necessidade de satisfazer a um interesse que, por outro modo, não pode ser atendido”¹³³. Os contratos por adesão, a seu turno, fariam referência às avenças em que a vontade de uma das partes limita-se a aprovar, irrecusavelmente, as cláusulas ditadas pelo outro contratante.

A partir desta distinção, a qualificação do contrato de distribuição como contrato de adesão foi aventada por alguns doutrinadores, mas não rendeu maiores adeptos. Rubens Requião afirma peremptoriamente: “Descartamo-nos, energeticamente, da possibilidade de enquadrar o contrato de concessão de venda com exclusividade como *contrato de adesão*”¹³⁴. Isto porque o fornecedor não detém o monopólio do mercado; ao contrário, o distribuidor é livre para escolher se adere à rede de distribuição daquele fornecedor, podendo rejeitar a proposta e buscar a realização de seu interesse junto a outro agente econômico. O pressuposto de “não poder deixar de contratar”, indicado por Orlando Gomes, não existe, portanto.

Não obstante Humberto Theodoro Jr. e Adriana de Mello refutarem, na linha da argumentação desenvolvida por Rubens Requião, a tese do contrato de distribuição como “de adesão”, classificam-no como “por adesão”. Também Claudinei de Melo leciona que

¹³³ GOMES, Orlando. *Contratos*. 26ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2007. p. 141.

¹³⁴ REQUIÃO, *op. cit.*, p. 10.

nenhuma dificuldade há em enquadrar o contrato de distribuição à categoria dos contratos por adesão. Se, de um lado, o candidato a distribuidor tem a oportunidade de decidir sobre a conveniência de contratar, de outro lado ele não tem a faculdade de opinar e discutir sobre as cláusulas e condições de distribuição¹³⁵.

Este caráter, porém, decorre da necessidade do fornecedor de estabelecer métodos, objetivos e condições padronizadas a todos os integrantes da rede de distribuição (uniformidade mercadológica, segundo estes autores). Por conseguinte, ser o contrato de distribuição um “contrato por adesão” não é, por si só, prática condenável pelo ordenamento jurídico.

Como consequência desta qualificação, poder-se-ia afirmar que as normas inseridas no Código Civil que regulam, ainda que brevemente, os contratos de adesão e por adesão (artigos 423 e 424), são aplicáveis aos contratos de distribuição.

A qualificação do contrato como adesivo não é unânime entre os autores. Teresa Puente Muñoz arrima-se na liberdade das partes de discutirem as condições do contrato para desqualificá-lo como “de adesão”. Para ela, não há, necessariamente, uma imposição unilateral de condições por parte do fabricante face ao distribuidor¹³⁶.

Com efeito, o fornecedor poderá impor unilateralmente as cláusulas contratuais, aguardando apenas o assente do distribuidor – aí haverá razão para considerá-lo como adesivo. Mas a elaboração do contrato de distribuição não se processa, necessariamente, desta forma.

2.6.2 CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO COMO CONTRATOS DE COLABORAÇÃO E INTEGRAÇÃO

Outra classificação utilizada pela doutrina e de extrema relevância para destacar o fenômeno integrativo é aquela que identifica os contratos de distribuição como contratos de colaboração e de integração.

¹³⁵ MELO, Claudinei. *Contrato de Distribuição*. São Paulo: Saraiva, 1987. p. 63.

¹³⁶ MUÑOZ, Teresa Puente. *El Contrato de Concesion Mercantil*. Madrid: Editorial Montecorvo S.A, 1976. p. 87-88.

Nos contratos de colaboração, as atividades econômicas desenvolvidas pelas partes gravitam em torno de um objetivo comum. Tal objetivo só pode ser alcançado através da cooperação e reunião de esforços entre os contratantes. Obviamente, no contrato de distribuição, fornecedor e distribuidor têm por meta a distribuição dos produtos e conquista da clientela. Os bons resultados revertem em benefício de ambos.

Embora não adote a terminologia “contratos de colaboração”, Maria Helena Brito aponta as características principais destes contratos, chamando-os de “contratos de cooperação”: a existência de fim comum e a atuação concertada dos agentes econômicos para a realização deste fim. A categoria poderia ser subdividida em “cooperação associativa” e “cooperação auxiliar”. Naquela, o fim resulta dos interesses convergentes das partes (v.g, o contrato de sociedade), enquanto neste ele é exclusivamente do interesse de uma das partes (v.g, o mandato). Para a autora, a distribuição estaria mais próxima do grupo dos contratos de cooperação associativa, pois o fim comum (organização e distribuição dos produtos do fornecedor) decorre da convergência de interesses dos contratantes, não do interesse exclusivo do concedente¹³⁷.

Ademais, uma vez que o distribuidor se sujeita, em razão da política de distribuição uniforme, ao controle do fornecedor, os contratos de distribuição podem ser caracterizados como contratos de integração. O contrato de integração, segundo Sperb de Paola, é “aquele onde se cria uma unidade de decisão, com submetimento, em maior ou menor grau, de uma das partes à vontade da outra”¹³⁸.

Humberto Theodoro Jr. e Adriana Mello ressaltam que a integração resultou da dificuldade do fornecedor de impor à rede de agentes econômicos responsáveis pela comercialização do produto (representantes comerciais, corretores) uma disciplina sobre as técnicas de venda. Em face desta dificuldade, as empresas adotaram a técnica da integração, que propicia a organização da atividade econômica a partir de uma política comercial sincronizada¹³⁹.

¹³⁷ BRITO, Maria Helena. *O Contrato de Concessão Comercial*. Coimbra: Almedina, 1990. p. 203-214.

¹³⁸ PAOLA, Leonardo Sperb de. Sobre a denúncia dos contratos de distribuição, concessão comercial e franquia. *In: Revista Forense*, v. 343, jul/ago/set. 1998. p. 115-148.

¹³⁹ THEODORO JR., Humberto; MELLO, Adriana Mandim Theodoro de. Apontamentos sobre a responsabilidade civil na denúncia dos contratos de distribuição, franquia e concessão comercial. *In: Revista dos Tribunais*, n. 790, agosto de 2001. p. 46.

2.6.3 CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO COMO CONTRATOS RELACIONAIS

A qualificação dos contratos de distribuição como contratos relacionais é posta em relevo tanto por Sperb de Paola quanto por Paula Forgioni. Tal tomada de posição tem em vista a intensa colaboração entre as partes na relação jurídica obrigacional de distribuição, que ganha especial relevo na teoria dos contratos relacionais.

A teoria dos contratos relacionais (*relational contracts*) foi desenvolvida pelos norte-americanos; no Brasil, foi estudada a fundo por Ronaldo Porto Macedo Júnior. Embora se assemelhe, de certa maneira, aos contratos de duração – qualificação esta mais próxima à família do *civil law*, como anota Sperb de Paola –, com eles não se confunde. É que as características dos contratos relacionais extrapolam a mera longevidade da relação: há, para além da duração, a complexidade e plasticidade no relacionamento.

Os contratos de sociedade são exemplos de contratos relacionais; contudo, segundo Sperb de Paola,

não esgotam as potencialidades de tal modelo. Para evidenciá-lo, basta considerar os vínculos relacionais que se formam entre empresários independentes, gerando integração produtiva ou distributiva, sem que estejam presentes os demais elementos conotativos de uma relação societária¹⁴⁰.

Pois bem. De acordo com a teoria, os contratos relacionais se opõem aos contratos descontínuos (*discreate contracts*). Se nestes, por um lado, o vínculo que surge entre as partes é instantâneo, pontual e, por conseqüência, impessoal, naqueles, por outro, trava-se uma relação complexa, contínua, exigindo intensa colaboração entre as partes.

Para Paula Forgioni, os contratos relacionais são dotados das seguintes particularidades: primeiro, estendem-se ao longo do tempo; segundo, disciplinam

¹⁴⁰ PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002. p. 36.

questões futuras, em especial no que atine ao futuro comportamento de colaboração entre os contratantes – daí serem, normalmente, dotados de termos amplos, abrindo espaço para a plasticidade do relacionamento; por último, há uma interdependência entre os contratantes, pois estes atuam de forma integrada, de sorte que os bons resultados revertem também em benefício do outro.

Algumas conseqüências importantes podem ser extraídas do caráter relacional do contrato de distribuição. Primeiramente, a observação atenta da relação jurídica complexa entre as partes possibilita a identificação da dependência econômica, segundo os comportamentos dos contratantes. Ademais, da plasticidade inerente aos contratos relacionais, faz-se necessária a utilização mais intensa da boa-fé objetiva. Como ressalta Forgioni

encarar os contratos de distribuição como relacionais traz à baila a importância da boa-fé objetiva, da confiança, da não frustração a legítima expectativa para garantir a estabilidade jurídica e o melhor desenvolvimento da relação obrigacional como um processo¹⁴¹.

Por último, no que toca especificamente ao objeto deste trabalho, o caráter relacional do contrato de distribuição implica certo comprometimento da parte com os objetivos da outra, de modo que há maior dificuldade em se romper a relação contratual. Em termos precisos, elucida Sperb de Paola “a relação, então, adquire uma estabilidade que é amiúde negada pela doutrina aos contratos de duração por tempo indeterminado. A maior plasticidade no evoluir da relação contratual virá acompanhada de sua maior estabilidade”¹⁴².

A despeito de todo o exposto acerca da utilidade da figura importada da doutrina norte-americana, há de se registrar a ponderação de Forgioni:

embora a colocação do contrato de distribuição como relacional seja adequada para revelar pontos fundamentais de sua estrutura e do

¹⁴¹ FORGIONI, Paula. *Contrato de Distribuição*. 2ª ed. São Paulo: RT, 2008. p. 75.

¹⁴² PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002. p. 37.

relacionamento entre as partes, não se pode pretender que lhes seja dado um tratamento dissociado do ordenamento jurídico brasileiro, ainda mais no campo do direito empresarial¹⁴³.

Com efeito, a transposição da teoria dos contratos relacionais ao Direito brasileiro deve ser feita com certos temperamentos, ainda mais no campo do Direito Comercial, já que cada país possui “premissas implícitas” próprias, muitas vezes incompatíveis com as do estrangeiro.

2.6.4 CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO COMO “CONTRATOS-QUADRO”

A expressão “contrato-quadro”¹⁴⁴ é de origem francesa e guarda íntima relação com a categoria dos contratos relacionais. Por isso o espanto de Paula Forgioni ao constatar que os juristas americanos ignoram aquela construção doutrinária, enquanto os franceses também não abordam a figura dos contratos relacionais em seus estudos.

O “contrato-quadro” estabelece verdadeira moldura para os futuros contratos a serem celebrados entre as partes, servindo de base para o seu relacionamento. Tem por escopo conferir estabilidade à relação entre os contratantes e, ao mesmo tempo, propiciar flexibilidade em caso de alteração das circunstâncias econômicas (idéia semelhante à plasticidade dos contratos relacionais). O “contrato-quadro” dispõe sobre o conteúdo dos futuros contratos entre as partes (denominados contratos de aplicação) e, mais do que isso, estabelece obrigações imediatas para os sujeitos. Deste último elemento, aliás, é que se distinguem dos contratos normativos, uma vez que estes não geram obrigações, desde logo, para os contratantes.

Tendo em vista os elementos desenvolvidos acima, os contratos de distribuição encaixam-se adequadamente na categoria de “contrato-quadro”. Segundo Maria Helena Brito, “Na medida em que prevê a formação e fixa a regulamentação de futuros contratos, o contrato de concessão comercial pode considerar-se um

¹⁴³ FORGIONI, *op. cit.*, p. 77.

¹⁴⁴ A tradução para o português é inexata. O termo “cadre”, em francês, corresponde a “moldura” em nosso idioma, não a “quadro”.

‘contrato’quadro”¹⁴⁵. As futuras relações de compra e venda entre fornecedor e distribuidor (contratos de aplicação) se desenrolam dentro da moldura fixada pelo “contrato-quadro”; muitas vezes, como aponta Sperb de Paola, os contratos de aplicação apenas especificam as quantidades e preços dos produtos, já que o “contrato-quadro”, normalmente, disciplina com minúcia o relacionamento entre eles.

Ademais, independente da celebração dos contratos de aplicação, obrigações podem nascer imediatamente para distribuidor e fornecedor (e, por isso, não são contratos normativos), tais como respeito à exclusividade unilateral, autorização para utilização de signos distintivos etc¹⁴⁶.

2.7 A DEPENDÊNCIA ECONÔMICA NOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO

A nova teoria contratual, cujos princípios (ou alguns dos mais importantes deles) foram trabalhados no capítulo anterior, preocupa-se com a condição social e econômica dos sujeitos que participam da relação¹⁴⁷. Em outras palavras: afastada a noção de igualdade formal e abstrata reinante no Estado Liberal, que escamoteava a desigualdade real entre os indivíduos, busca-se, no Direito contemporâneo, o equilíbrio das relações através da proteção normativa da parte à mercê da outra.

Atualmente, a tutela jurídica nas relações desiguais se consolidou em campos importantes. Nas relações de trabalho, a lei protege o trabalhador, concedendo-lhe uma série de garantias em face do empregador. O consumidor, da mesma maneira, tem estatuto próprio no ordenamento jurídico brasileiro, que visa a coibir situações de desigualdade. Tão importante é o papel que exerce o Código do Consumidor na ordem

¹⁴⁵ BRITO, Maria Helena. *O Contrato de Concessão Comercial*. Coimbra: Almedina, 1990. p. 198.

¹⁴⁶ Por isso, Teresa Muñoz afasta a possibilidade de qualificar a concessão comercial como contrato normativo: “Pero el contrato de concesión mercantil genera desde su conclusión unos derechos y obligaciones para las partes, mientras que, como acabamos de ver, el contrato normativo prevé las futuras relaciones de los contratantes y obliga a um determinado contenido de los futuros contratos que puedan no llegar a estipularse” (MUÑOZ, Teresa Puente. *El Contrato de Concesion Mercantil*. Madrid: Editorial Montecorvo S.A., 1976. p. 78).

¹⁴⁷ “A nova concepção de contrato é uma concepção *social* deste instrumento jurídico, para a qual não só o momento da manifestação da vontade (consenso) importa, mas onde também e principalmente os *efeitos* do contrato na sociedade serão levados em conta e onde a condição social e econômica das pessoas nele envolvidas ganha em importância” (MARQUES, Cláudia Lima. *Contratos no Código de Defesa do Consumidor: o novo regime das relações contratuais*. 5. ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2005. p. 210).

jurídica nacional que a supressão de tais normas, sem a criação de legislação que proteja com a mesma qualidade os direitos do consumidor, é exemplo de violação ao princípio da vedação do retrocesso.

Será possível transportar esta mesma ordem idéias aos contratos entre empresários? Haverá desequilíbrio nestas relações contratuais? Haverá razão para se proteger juridicamente, em certos casos, uma das partes?

Não é difícil extrair da literatura jurídica a compreensão de que os empresários estão em posição paritária nas relações que travam entre si, de modo que todos os aspectos do contrato dependem da exclusiva vontade das partes¹⁴⁸. Mas é assim, de fato, que se passa na realidade econômica?

No presente trabalho, parte-se do pressuposto de que pode existir uma desigualdade fática entre os empresários, a qual, por consequência, poderá refletir nos contratos que celebram entre si.

Não se trata, a bem da verdade, de uma simples desigualdade entre as partes. Mais corretamente, fala a doutrina da situação de dependência econômica. Este particular estado de dependência é marcado pelo desequilíbrio de poder entre os sujeitos, de modo que um se sobrepõe ao outro.

O vínculo contratual é uma das fontes de dependência econômica nas relações entre empresários¹⁴⁹. Quais são os elementos que caracterizam a dependência econômica nos contratos e como reconhecê-los?

¹⁴⁸ Será sempre adequado o entendimento expresso na seguinte ementa? "APELAÇÃO CÍVEL. INDENIZAÇÃO. CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO DE CHOCOLATES. RESCISÃO. DENÚNCIA DO CONTRATO DE ACORDO COM AS CLÁUSULAS LIVREMENTE PACTUADAS. POSSIBILIDADE DE RESCISÃO IMOTIVADA. DANOS EMERGENTES E LUCROS CESSANTES. INDENIZAÇÃO. DESCABIMENTO. SENTENÇA REFORMADA. RECURSO PROVIDO. "A distribuição é contrato atípico, isto é, as obrigações dos contratantes não se encontram disciplinadas na lei, de modo que os direitos e deveres de parte a parte são exclusivamente os previstos pelo instrumento de contrato por elas firmado. Se, ao negociar a distribuição, o contratante (em especial o distribuidor) não se acautelou no sentido de preservar adequadamente seus interesses, ficará em prejuízo, já que o direito positivo não lhe assegura nenhuma outra proteção além do reconhecimento de validade e eficácia das cláusulas livremente pactuadas." (Fábio Ulhoa Coelho, in Curso de Direito Comercial, vol. 3, Saraiva, 2000, pp. 92/93). (TJPR - 8ª C.Cível - AC 0331839-0 - Campo Mourão - Rel.: Des. Jorge de Oliveira Vargas - Unanime - J. 29.06.2006).

¹⁴⁹ De acordo com Luiz Daniel Haj MUSSI, as fontes de dependência econômica entre empresários poderiam ser agrupadas em: i) poder de compra (*buyer power*); ii) a força da marca; iii) a circunstância de crise no mercado; iv) vínculo contratual. Cf. MUSSI, Luiz Daniel Rodrigues Haj. *Abuso de Dependência Econômica nos Contratos Interempresariais de Distribuição*. Dissertação de mestrado. Orientadora: Paula Andrea Forgioni. Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo – USP, São Paulo, 2007. p. 55.

Para Georges Virassamy, o reconhecimento da dependência econômica num contrato deve compreender, necessariamente, os seguintes fatores: em primeiro lugar, a existência de um vínculo contratual que constitua a relação jurídica básica entre as partes; em segundo, a regularidade e permanência deste mesmo vínculo, que tende a ser duradouro; por derradeiro, uma das partes deve ser tributária da relação regular que estabeleceu com a parte contrária, ou seja, a sua sobrevivência depende da manutenção daquele vínculo¹⁵⁰.

Tendo em vista tais requisitos, o jurista francês discorre sobre uma série de contratos que podem se enquadrar na moldura dos “contratos de dependência econômica”; entre eles, o contrato de fornecimento, o de representação, de agência, de franquia. Obviamente, o autor também incluiu neste rol os contratos de concessão comercial (=distribuição)¹⁵¹.

Com efeito, todos os requisitos identificados por Virassamy nos contratos de dependência econômica podem estar presentes num vínculo referente a um contrato de distribuição. Afinal, tais contratos são, em regra, duradouros, o que lhes confere o caráter de estabilidade e permanência; ademais, a realidade econômica demonstra que a extinção da relação contratual entre as partes pode determinar a inviabilidade do prosseguimento da atividade empresarial de uma delas. Assim, a sobrevivência empresarial do distribuidor pode estar à mercê da vontade do fornecedor permanecer na relação contratual¹⁵².

Neste compasso, é de se observar que o estado de dependência econômica, nos contratos de distribuição, interage com o fenômeno de integração entre empresas¹⁵³. Isto porque, no desenvolvimento da atividade empresarial, é comum que o distribuidor potencialize toda (ou quase toda) sua atividade econômica para a distribuição dos

¹⁵⁰ VIRASSAMY, Georges J. *Les Contrats de Dépendance: essai sur les activités professionnelles exercées dans une dépendance économique*. Librairie Generale de Droit et de Jurisprudence: Paris, 1986. p. 135 *et. seq.*

¹⁵¹ VIRASSAMY, *Passim*.

¹⁵² No presente trabalho, parte-se do pressuposto de que o distribuidor é o agente economicamente dependente do fornecedor. Entretanto, o contrário também pode ocorrer, de sorte que o distribuidor faça prevalecer seus interesses sobre o fornecedor. Cf. FORGIONI, Paula. *Contrato de Distribuição*. 2ª ed. São Paulo: RT, 2008. p. 344-345.

¹⁵³ A integração empresarial, portanto, é fenômeno sob o qual o controle da atividade é realizado por um centro unitário de poder que coordena a atividade de todos os agentes, interferindo, em última análise, na noção artificial de autonomia jurídica entre fornecedor e distribuidor.

produtos do fornecedor. O alto grau de especialização deles exigido, bem como a sujeição da direção de sua atividade a uma política de comercialização imposta, igualmente, aos outros integrantes da rede de distribuição (de modo a alcançarem um mínimo padrão de qualidade, essencial para o sucesso do empreendimento) acentua o fenômeno integrativo.

Quanto maior o número de elementos no contrato de distribuição que potencializam a integração entre os empresários, rompendo as fronteiras entre as esferas de autonomia jurídica e econômica das partes - numa verdadeira projeção do poder do fornecedor sobre a propriedade alheia -, mais agudo será o estado de dependência econômica. Daí ser possível afirmar que os fenômenos da integração e da dependência econômica interagem entre si, reciprocamente: a intensificação da dependência conduz à da integração, a qual, por sua vez, causa mais dependência.

Especificamente no que toca aos contratos interempresariais de distribuição¹⁵⁴, Luiz Daniel Haj Mussi aponta, nesta seara, as características do estado de dependência econômica que ensejam eventuais condutas oportunistas do fornecedor: a incompletude do contrato, a existência de ativos específicos e custos de comutação e a ausência de alternativas equivalentes¹⁵⁵.

A incompletude do contrato decorre da impossibilidade de se prever, de antemão, todos os eventos e contingências que podem influenciar o contrato, dando margem à incerteza e insegurança jurídica. Em razão da plasticidade da relação (derivada do caráter relacional desta), que permite às partes adaptarem o contrato de modo a absorver as eventualidades imprevistas, é possível que o fornecedor, neste contexto, imponha práticas excessivamente gravosas ao distribuidor.

A existência de ativos específicos (ou idiossincráticos) e custos de comutação expõem a dependência do distribuidor em relação aos investimentos. Por um lado, o distribuidor teve de investir maciçamente em específicos para a execução do contrato, cujo retorno só advirá após a vigência de um período mínimo de duração do empreendimento. De outro, os custos de saída são extremamente elevados. Daí a

¹⁵⁴ Concessão comercial, franquia e representação comercial.

¹⁵⁵ MUSSI, Luiz Daniel Rodrigues Haj. *Abuso de Dependência Econômica nos Contratos Interempresariais de Distribuição*. Dissertação de mestrado. Orientadora: Paula Andrea Forgioni. Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo – USP, São Paulo, 2007. p. 84 et seq.

sujeição do distribuidor, que envida todos os esforços (e se submete a abusos) para manter incólume a relação.

Igualmente, a ausência de alternativas equivalentes tem um duplo aspecto, um subjetivo e outro objetivo. O subjetivo representa a indisponibilidade de alternativas economicamente sustentáveis em comparação com os canais utilizados regularmente pelo distribuidor, enquanto o objetivo está relacionado à “existência de demanda ou oferta de bens ou serviços substitutos aos objetos da relação comercial de dependência”¹⁵⁶.

Em suma, feitos estes breves comentários, é preciso ressaltar, ao fim e ao cabo deste tópico, que a situação de dependência econômica é um dado fático que não pode ser ignorado pelo operador do Direito, principalmente no que tange à interpretação dos negócios. Com propriedade, Alfredo de Assis Gonçalves Neto escreve que

o exercício de atividade integrada entre empresas que não pertencem a um grupo societário, como o regulado pela Lei do Anonimato, faz com que surja outro dado diferenciador desse grupo de contratos em relação aos demais contratos de direito comum, que é o da dependência econômica de um dos contratantes em relação ao outro, que não pode ser desprezado no momento da interpretação do contrato e das variações do equilíbrio econômico financeiro ao longo da sua execução¹⁵⁷.

Por outro lado, o reconhecimento desta situação fática pelo Direito não implica que ela constitua uma ilicitude *per se*, nem que deva ser reprimida pelo ordenamento jurídico. As disfunções, em verdade, decorrem do abuso de estado de dependência econômica, passíveis de ocorrer em qualquer momento da relação contratual, inclusive no exercício do poder de denúncia pelo fornecedor.

Destarte, o exercício do poder de denúncia também deve ser encarado sob a perspectiva da dependência econômica.

¹⁵⁶ MUSSI, *idem*, p. 94.

¹⁵⁷ GONÇALVES NETO, Alfredo de Assis. O contrato de representação comercial no contexto do Código Civil de 2002. *In*: Representação comercial e distribuição. Estudos em homenagem ao Prof. Rubens Requião (coord. Hamilton Bueno e Sandro G. Martins). São Paulo: Saraiva, 2006. p. 201.

3. O EXERCÍCIO DO PODER DE DENÚNCIA NOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO

3.1 RELEVÂNCIA E ATUALIDADE DO PROBLEMA DA DENÚNCIA NOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO

O término da relação contratual é ponto sensível a todas as relações jurídicas duradouras. Seja na seara das relações trabalhistas, das de locação ou de consumo – relações estas imbuídas de caráter socialmente relevante, vez que envolvem direitos fundamentais, tais como moradia, saúde, educação, defesa do consumidor –, os problemas jurídicos concernentes ao fim do vínculo merecem tratamento à parte.

No que tange aos contratos de distribuição, o momento do término da relação contratual pode ser extremamente desgastante para um dos contratantes, normalmente para o distribuidor. Os problemas decorrentes da extinção do vínculo pela simples manifestação de vontade do fornecedor são velhos conhecidos na prática empresarial. Por um lado, o fornecedor utiliza o poder potestativo de denúncia como forma de exercer seu controle sobre o distribuidor. Este, por outro, tem ciência de que, em havendo o exercício daquele poder, a ruína de sua atividade econômica é quase certa.

Por isso, já no estudo pioneiro de Rubens Requião acerca do contrato de concessão, o comercialista tecera lúcidos comentários sobre esta situação:

Problemas jurídicos de relevância se colocam agudamente no caso de rescisão do contrato de concessão de venda com exclusividade. Para contornar tais problemas, algumas empresas concedentes procuram desbordá-los não formalizando o contrato por instrumento escrito, nem fixando prazo de duração. Dessa forma, supõe que podem a qualquer momento, impunemente, denunciar o contrato, rescindindo-o sem qualquer indenização. Ora, tal concepção não se coaduna perfeitamente com as tendências modernas, que procuram reelaborar a teoria geral dos contratos. A rescisão unilateral desmotivada pode, perfeitamente, ser revista sob as luzes da teoria do abuso de direito, atribuindo à vítima do ato abusivo um direito à indenização. No caso de rescisão do contrato de concessão de venda com exclusividade, dadas as suas

peculiaridades técnicas, podem ocorrer sérias conseqüências de sua ruptura desmotivada, que o direito não pode e não deve desconhecer¹⁵⁸.

Destarte, o presente capítulo tentará abordar o exercício do poder de denúncia nos contratos de distribuição à luz do ordenamento jurídico brasileiro e dos princípios da autonomia privada, boa-fé e justiça material, dando especial atenção às conformações decorrentes do princípio da boa-fé e da teoria do abuso de direito, bem como às indenizações devidas ao distribuidor em função do término da relação por tempo indeterminado, seja em hipótese de denúncia abusiva, seja, inclusive, em hipótese de exercício lícito da denúncia.

3.2 RENOVAÇÃO SUCESSIVA DE CONTRATOS POR TEMPO DETERMINADO

Consoante já explicitado no título do trabalho, a análise da denúncia nos contratos de distribuição se restringe aos contratos pactuados por tempo indeterminado.

Ocorre que, com freqüência, o fornecedor, para afastar eventual dever de indenizar a contraparte em caso de denúncia, obriga o distribuidor a firmar um contrato por tempo determinado, relativamente curto, sendo este objeto de renovações sucessivas. Assim, quando é do interesse do fornecedor extinguir a relação, bastará aguardar o termo estipulado, eximindo-se do pagamento de qualquer indenização.

Obviamente, a avença pactuada nestas condições encobre um contrato subjacente de duração indeterminada¹⁵⁹. O mesmo problema sucedia nos contratos de representação comercial. Até que o legislador alterou o regime jurídico da figura para deixar expresso, no artigo 27, par. 2º da Lei 4.886/65, que “o contrato de prazo determinado, uma vez prorrogado o prazo inicial, tácita ou expressamente, torna-se a prazo determinado”.

O mesmo vale neste caso. Os contratos de distribuição renovados sucessivamente, portanto, equiparam-se aos de duração indeterminada.

¹⁵⁸ REQUIÃO, Rubens. Contrato de concessão de venda com exclusividade. *In*: Revista Forense, v. 239, jul/ago/set. 1972, p. 18.

¹⁵⁹ FORGIONI, Paula. *Contrato de Distribuição*. 2ª ed. São Paulo: RT, 2008. p. 487-489.

3.3 O RECONHECIMENTO DO PODER DE DENÚNCIA NOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO

Habitualmente, os contratos de distribuição contêm cláusula que faculta às partes denunciarem a relação jurídica a qualquer momento, desde que preenchidos certos requisitos estabelecidos de comum acordo pelos contratantes. Nestas hipóteses, há de se estar atento às possíveis abusividades dos termos em que o exercício e os efeitos de tal poder foi pactuado¹⁶⁰.

De qualquer maneira, nos contratos duradouros por tempo indeterminado – dentre eles o de distribuição –, a doutrina e jurisprudência sempre consideraram possível a denúncia, sob o fundamento do princípio da liberdade contratual e, por conseqüência, do da autonomia privada. Ninguém pode ser forçado a permanecer vinculado *ad eternum*. Assim, embora a previsão de denúncia seja cláusula recorrente nos contratos de distribuição, as partes poderiam exercê-la ainda que tal previsão não existisse.

Agora, com a vigência do novo Código Civil, pode-se dizer que o poder de rescisão unilateral foi reconhecido como regra geral pelo ordenamento jurídico, por meio do artigo 473. A rescisão unilateral é permitida, desde que a lei expressa ou implicitamente não vede seu exercício.

3.4 SOLUÇÕES LEGAIS PARA A DENÚNCIA NOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO – RECURSO À ANALOGIA E À TEORIA GERAL DOS CONTRATOS

Como já anotado em capítulo anterior, os contratos de distribuição não estão, em regra, tipificados em boa parte dos ordenamentos jurídicos, inclusive no brasileiro. Por isso, não há um regime jurídico próprio e formatado para solucionar as dificuldades originadas do término da relação contratual.

¹⁶⁰ Especialmente quanto à previsão de inexistência do dever de indenizar em caso de exercício do poder de denúncia.

Diante desta situação, parte da doutrina e jurisprudência trabalha com a ferramenta da analogia para resolver os conflitos surgidos neste campo, em virtude das semelhanças existentes entre o contato de distribuição e outras figuras afins.

A analogia é técnica jurídica utilizada para o preenchimento de lacunas *de lege lata*¹⁶¹ do Direito: a um caso não previsto na lei é aplicada determinada norma de um caso previsto e tipificado, em função da semelhança entre as situações concretas¹⁶². O fundamento básico da analogia é o princípio da igualdade: as normas devem ser aplicadas de maneira igual para situações iguais¹⁶³.

Uma das grandes dúvidas sobre o tema, cuja resposta é decisiva para a aceitação da analogia na seara dos contratos de distribuição, é a possibilidade de uma lei extraordinária servir como base para a aplicação analógica.

À primeira vista, entende-se que não. Afinal, se o legislador promulgou regras específicas para um determinado *locus* jurídico, é porque somente aquela situação merece a tutela jurídica, e a norma somente comporta aquele determinado fato, não outros.

Entretanto, em arguta observação, Karl English coloca que a analogia seria viável nos limites do pensamento fundamental da regra a ser utilizada¹⁶⁴. Nesta ótica, deixa-se de lado a norma em suas especificidades para se indagar: qual é o fundamento daquela norma, qual é *ratio* que a orienta?

A partir desta idéia de pensamento fundamental, levantou-se a possibilidade, nos países europeus, de aplicação analógica do regime de agência comercial para a solução de problemas oriundos dos contratos de distribuição. Isto porque as situações fáticas tuteladas pela normativa da agência comercial, em muitos casos, assemelham-se às do contrato de distribuição. Enquanto na Alemanha existe corrente doutrinária

¹⁶¹ Significa dizer, hipóteses não previstas pelo ordenamento jurídico em virtude da impossibilidade do Direito prever norma a todas as situações da vida. Ao contrário, a lacuna *de lege ferenda* (ou lacuna jurídico-política) é aquela não regulada pelo Direito de forma proposital. Atribui-se significado a esta omissão voluntária do legislador. A propósito, ver ENGLISH, Karl. *Introdução ao Pensamento Jurídico*. (trad. J. Baptista Machado). 6.ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1988. P. 281 *et. seq.*

¹⁶² AMARAL, Francisco. *Direito Civil -Introdução*. 6.ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2006. p. 99.

¹⁶³ “A analogia, como bem ressalta Canaris, é uma aplicação metodológica do princípio da igualdade” (PAOLA, Leonardo Sperb de. Sobre a denúncia dos contratos de distribuição, concessão comercial e franquia. *In*: Revista Forense, v. 343, jul/ago/set. 1998. p. 130-131.

¹⁶⁴ “(...) nos limites do pensamento fundamental da do preceito excepcional, é bem possível uma analogia” (ENGLISH, op. cit., p. 296).

predominante neste sentido¹⁶⁵, na França a jurisprudência é avessa à aplicação analógica deste regime¹⁶⁶.

No Brasil, Leonardo Sperb de Paola cogita da possibilidade de aplicação analógica da Lei dos Representantes Comerciais (Lei 4.886/65) aos contratos de distribuição, desde que as circunstâncias do caso concreto apontem neste sentido¹⁶⁷. Ou seja: a situação fática deve ser tal que se permita concluir pela proximidade das figuras do representante e do distribuidor. Em sua maioria, todavia, a doutrina não é muito afeta à analogia a partir das regras da Lei 4.886/65, pois entende que as diferenças estruturais e de conteúdo entre os contratos de representação e de distribuição são insuperáveis¹⁶⁸.

De qualquer modo, o questionamento acerca da aplicação analógica, na doutrina brasileira, envolve outro estatuto legal, mais próximo, aparentemente, do contrato de distribuição. Está-se a falar da concessão comercial de veículos terrestres automotores.

A concessão de veículos terrestres automotores é objeto da Lei 6.729/79, conhecida como Lei Ferrari. Este seria o diploma legal mais adequado para eventual socorro à analogia.

Há, na doutrina brasileira, autores que rechaçam a aplicação analógica da Lei Ferrari. Dentre eles, Paula Forgioni, Eros Grau e Claudinei de Melo. Por igual, a jurisprudência brasileira também repele a aplicação analógica da Lei Ferrari, havendo precedentes nesta linha do Superior Tribunal de Justiça¹⁶⁹. Outros, porém, colocam-se a favor: Leonardo Sperb de Paola e Tavares Guerreiro, por exemplo.

¹⁶⁵ De acordo com Sperb de Paola, a partir das lições de Fernando Martinez Sanz (SANZ, Fernando Martinez. *La indemnización por clientela en los contratos de agencia y concesión*. Madrid: Civitas, 1995), as bases para o tratamento analógico são: a) a relação entre concedente e concessionário seja mais do que uma mera compra para revenda, sendo necessário um grau razoável de integração do concessionário na rede de distribuição; b) existência de obrigação de transmissão de clientela ao concedente, de sorte que este continuará a se beneficiar dela com o término da relação (PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR. p. 165-166).

¹⁶⁶ Isto porque, para eles, o concessionário mantém sua clientela após o término do vínculo (PAOLA, *Idem, Ibidem*).

¹⁶⁷ PAOLA, *idem*, p. 171-172.

¹⁶⁸ PAOLA, *idem, ibidem*.

¹⁶⁹ “Contrato de distribuição de bebida. Interrupção do negócio com base em cláusula contratual que assegura às partes igual direito, mediante prévia notificação. Impossibilidade de aplicação analógica da Lei nº 6.729/79. 1. Havendo disposição contratual assegurando às partes interromper o negócio de distribuição de bebidas, o que afasta a configuração de cláusula abusiva ou potestativa, é impertinente buscar analogia com dispositivo de outra lei especial de regência para os casos de concessão de

A primeira corrente doutrina e jurisprudencial (inviabilidade da analogia) se escuda em regra básica da técnica analógica: lei extravagante trata de hipótese específica, voltada para a regulação de interesses específicos¹⁷⁰.

Em contraposição, os juristas que pugnam pela aplicação analógica da Lei Ferrari partem do seguinte pressuposto: a Lei 6.729/79 foi promulgada em favor dos concessionários, haja vista que, neste mercado, em virtude do fenômeno integrativo, tais sujeitos se encontram em posição de dependência econômica perante os concedentes. A *ratio* fundamental da Lei Ferrari é a proteção dos concessionários economicamente dependentes¹⁷¹. A analogia seria possível, então, nos limites deste pensamento fundamental.

Em outras palavras: a situação de dependência econômica sói ocorrer em outros contratos de distribuição que não os de veículos automotores, de maneira muito semelhante. Muito embora as regras da lei extraordinária não tratem precisamente destes outros contratos, o fundamento da proteção jurídica é o mesmo: tutelar a parte economicamente dependente.

Neste aspecto, a analogia, a partir da lei 6.729/79, seria plenamente cabível para situações fáticas semelhantes.

veículos automotores de via terrestre. 2. Recurso especial conhecido e provido.” (REsp 681.100/PR, Rel. Ministro CARLOS ALBERTO MENEZES DIREITO, TERCEIRA TURMA, julgado em 20.06.2006, DJ 14.08.2006 p. 278) e “CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO RELATIVO A INFORMATICA - IMPOSSIBILIDADE DE APLICAÇÃO ANALOGA DE DISPOSIÇÕES CONTIDAS NA LEI 6.729/79 A ESTABELECEER UMA REGULAMENTAÇÃO ESPECIALÍSSIMA PARA AS RELAÇÕES PERTINENTES “A CONCESSÃO COMERCIAL ENTRE PRODUTORES E DISTRIBUIDORES DE VEICULOS AUTOMOTORES DE VIA TERRESTRE”. TRATA-SE DE DIPLOMA QUE ESTATUI CONJUNTO NORMATIVO PARTICULARMENTE DISTINTO DO DIREITO COMUM, CRIANDO SIGNIFICATIVAS RESTRIÇÕES A AUTONOMIA DA VONTADE, QUE NÃO SE HÃO DE ESTENDER A SITUAÇÕES NELE NÃO PREVISTAS” (AgRg no Ag 43329/SP, Rel. Ministro EDUARDO RIBEIRO, TERCEIRA TURMA, julgado em 15.03.1994, DJ 16.05.1994 p. 11766).

¹⁷⁰ Por todos que são contrários à aplicação por analogia da Lei Ferrari, cita-se Forgioni: “Em se tratando de diploma específico, talhado para determinado setor da economia, a Lei 6.729, de 1979, não admite interpretação extensiva, sob pena de, artificialmente, causar marcadas distorções, fazendo incidir sobre mercados com outras peculiaridades, regras concebidas exclusivamente para a distribuição de veículos automotores” (FORGIONI, Paula. *Contrato de Distribuição*. 2ª ed. São Paulo: RT, 2008. p. 93).

¹⁷¹ “A especialidade da Lei 6.729 não deflui, se não aparentemente, de seus nexos com as categorias econômicas de produtores e distribuidores de veículos automotores. Na realidade, o que distingue e assinala aquele diploma legal é a tutela dos distribuidores, como partes economicamente mais fracas no contrato de concessão comercial, celebrados com os produtores (assim como são as revendedoras perante as fabricantes de pneumáticos)” (GUERREIRO, José Alexandre Tavares. *Aplicação analógica da lei dos revendedores*. In: *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*. n. 49. jan/mar. 1983. p. 35).

Tendo em vista as idéias acima lançadas, é de se refletir se, com a entrada em vigor do Novo Código Civil, há espaço para a aplicação analógica do regime de agência aos contratos de distribuição¹⁷². Note-se, por exemplo, o artigo 717¹⁷³ do CC (o qual prevê a remuneração ao agente dos serviços úteis prestados ao proponente, ainda que a dispensa tenha sido por justa causa): poderia esta norma, se aplicada analogicamente, fundamentar o direito à compensação de clientela do distribuidor pelo ativo imaterial que agregou à rede, item desenvolvido em tópico mais a frente?

Independentemente da postura doutrinária adotada quanto à aplicação analógica do regime dos concessionários de veículos (ou do dos representantes comerciais), a análise do tratamento legal conferido a estas relações contribui para o estudo da denúncia nos contratos de distribuição. Não obstante sejam tais leis encaradas como situações específicas, algumas observações podem ser extraídas da análise normativa, principalmente no que tange aos aspectos legais relevantes referentes ao término das relações interempresariais duradouras.

3.4.1 DENÚNCIA UNILATERAL NOS CONTRATOS DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

De acordo com o regime de representação comercial estabelecido pela Lei 4.886/65, em caso de denúncia da relação contratual de duração indeterminada, o denunciante estará obrigado a conceder aviso prévio (ou indenização em virtude de sua ausência) e indenização pela rescisão imotivada.

A concessão de aviso prévio (art. 34 da Lei), cujo prazo é de 30 (trinta) dias¹⁷⁴, somente será indispensável se o contrato tiver duração superior a 6 (seis) meses. Neste caso, o aviso prévio pode ser substituído por indenização fixada em 1/3 (um terço) das comissões auferidas pelo representante nos últimos três meses de duração do contrato.

¹⁷² Isto para aqueles que defendem ser o contrato de agência distinto do de representação comercial.

¹⁷³ “Art. 717. Ainda que dispensado por justa causa, terá o agente direito a ser remunerado pelos serviços úteis prestados ao proponente, sem embargo de haver este perdas e danos pelos prejuízos sofridos.”

¹⁷⁴ Com a vigência do Novo Código Civil, a doutrina vacila em afirmar se o prazo de aviso prévio na representação comercial se mantém em 30 (trinta) dias ou se, em conformidade com o regime de agência (art. 720), o prazo adotado deve ser de 90 (noventa) dias, no mínimo. Isto porque, para alguns, o contrato de agência se confunde com o de representação comercial. Cf. Rodrigo Xavier. Extinção, distrato, resolução, rescisão e rescisão: um estudo de teoria geral dos contratos a partir da representação comercial. *In*: Arte Jurídica. V. 3. Curitiba: Juruá, 2006. p. 166-169.

A indenização pela rescisão, por sua vez, não se confunde com a indenização pela ausência de aviso prévio. Antes da promulgação da Lei 8.420/92, a redação do artigo que hoje fundamenta a indenização pela rescisão imotivada fazia remissão ao artigo 34, que trata da concessão do aviso prévio, permitindo a confusão com a indenização devida pela ausência deste. Porém, mesmo com a incorreta remissão, a jurisprudência, antes da alteração legislativa, já firmara posicionamento no sentido de que são indenizações cumuláveis, não-alternativas¹⁷⁵.

Assim, atualmente, a indenização pela rescisão imotivada encontra arrimo legal no artigo 27, alínea “j” da Lei 4.886/65, alterado pela Lei 8.420/92. Desde que a manifestação do poder de rescindir não tenha se pautado nas hipóteses de justa causa elencadas no artigo 35, portanto, o representante terá direito a receber soma não inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação. A presença de motivo justo confere ao representado, nos termos do artigo 37, o direito de “reter comissões devidas ao representante, com o fim de ressarcir-se de danos por este causados e, bem assim, nas hipóteses previstas no art. 35, a título de compensação”.

A indenização pela rescisão também está expressamente prevista para as relações por tempo determinado. Conforme o §1º do artigo 27 (“§ 1º Na hipótese de contrato a prazo certo, a indenização corresponderá à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual”). Ainda, não havendo concessão de aviso

¹⁷⁵ Julgado do STJ nesta linha, da relatoria do Min. Nilson Naves: “REPRESENTAÇÃO COMERCIAL (LEI N. 4.886/65). DENUNCIA DO CONTRATO, SEM MOTIVO JUSTO. INDENIZAÇÃO. O CONTRATO DESSA ESPECIE HA DE PREVER, E SEMPRE, A INDENIZAÇÃO DEVIDA AO REPRESENTANTE, NO CASO DE SUA RESCISÃO. E DE TER-SE POR EQUIVOCADA A REFERENCIA AO ART. 34, CONTIDA NO ART. 27, LETRA J; A REFERENCIA E AO ART. 35 (RE-81.128, IN RTJ-75/619). O PRE-AVISO NÃO EXCLUI A INDENIZAÇÃO DEVIDA AO REPRESENTANTE; NO CASO DE OMISSÃO DO CONTRATO, APLICA-SE O PARAGRAFO UNICO DO ART. 34. RECURSO ESPECIAL CONHECIDO, POR AMBAS AS ALINEAS, E PROVIDO. (REsp 9144/MG, Rel. Ministro NILSON NAVES, TERCEIRA TURMA, julgado em 10.06.1991, DJ 01.07.1991 p. 9193)”. Ou, em decisão mais recente: “Direito Comercial. Contrato de representação. Valor das comissões. Denúncia e aviso prévio. Indenização pela rescisão desmotivada. Lei n.º 4.886/65, arts. 27, 34 e 35. Recebimento de comissões. I – É devida indenização quando rescindido contrato de representação comercial sem que ocorram as hipóteses previstas no art. 35 da Lei n.º 4.886/65, ainda que tenha sido dado o aviso prévio de que trata o art. 34 do mesmo diploma legal. Precedentes. (...) (REsp 577.864/MG, Rel. Ministro ANTÔNIO DE PÁDUA RIBEIRO, TERCEIRA TURMA, julgado em 30.11.2004, DJ 01.02.2005 p. 544)”.

prévio, o denunciante fica sujeito a indenizar as perdas e danos, nos moldes da norma geral de responsabilidade civil (art. 927 do CC de 2002).

3.3.2 DENÚNCIA NOS CONTRATOS DE CONCESSÃO DE VEÍCULOS TERRESTRES E AUTOMOTORES (LEI 6.729/79)

A lei Ferrari (Lei 6.729/79) não prevê expressamente a possibilidade de denúncia do contrato, mas apenas de sua resolução¹⁷⁶. Por isso, Sperb de Paola conclui que “a Lei nº 6.729/79 não chancela a denúncia unilateral do contrato por tempo indeterminado, mas apenas a sua resolução (que o diploma também chama de rescisão)”¹⁷⁷.

Quanto à resolução do contrato de concessão por culpa do concedente, nos contratos de prazo indeterminado, as indenizações são as seguintes (artigo 24): “Art. 24. Se o concedente der causa à rescisão do contrato de prazo indeterminado, deverá reparar o concessionário: I - readquirindo-lhe o estoque de veículos automotores, implementos e componentes novos, pelo preço de venda ao consumidor, vigente na data da rescisão contratual; II - efetuando-lhe a compra prevista no art. 23, inciso II; III - pagando-lhe perdas e danos, à razão de quatro por cento do faturamento projetado para um período correspondente à soma de uma parte fixa de dezoito meses e uma variável de três meses por quinquênio de vigência da concessão, devendo a projeção tomar por base o valor corrigido monetariamente do faturamento de bens e serviços concernentes a concessão, que o concessionário tiver realizado nos dois anos anteriores à rescisão; IV - satisfazendo-lhe outras reparações que forem eventualmente ajustadas entre o produtor e sua rede de distribuição”.

Caso a resolução seja no contrato por tempo determinado, as indenizações serão as mesmas para as por tempo indeterminado, sendo que as perdas e danos previstas no artigo 24, inciso III, serão calculadas “sobre o faturamento projetado até o

¹⁷⁶ Embora a Lei a denomine de “rescisão”, servindo como outro exemplo de imprecisão legal no campo das modalidades de extinção da relação contratual.

¹⁷⁷ PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002. p. 162.

término do contrato e, se a concessão não tiver alcançado dois anos de vigência, a projeção tomará por base o faturamento até então realizado” (artigo 25 da Lei).

Interessante notar que a Lei 6.729/79 estabelece um prazo mínimo de 120 (cento e vinte) dias da data da resolução para as partes extinguirem as relações e para o término das operações desenvolvidas pelo concessionário.

Para Sperb de Paola, como a Lei não endossa a denúncia unilateral dos contratos por tempo indeterminado, o concessionário tem legitimidade para postular em juízo a continuidade da relação e obrigar o concedente a lhe fornecer os bens para revenda¹⁷⁸.

3.4.3 TEORIA GERAL DOS CONTRATOS – NORMA DO ARTIGO 473 E § ÚNICO DO CÓDIGO CIVIL DE 2002

A corrente doutrinária predominante, contrária à analogia, pugna pela aplicação das normas da teoria geral dos contratos para a solução dos problemas decorrentes da extinção do contrato¹⁷⁹.

Neste particular, o Código Civil de 2002 trouxe disposição expressa acerca da denúncia e rescisão dos contratos, inexistente no Código Beviláqua. Cabe transcrever integralmente o dispositivo 473 do CC: “Art. 473. A rescisão unilateral, nos casos em que a lei expressa ou implicitamente o permita, opera mediante denúncia notificada à outra parte. Parágrafo único. Se, porém, dada a natureza do contrato, uma das partes houver feito investimentos consideráveis para a sua execução, a denúncia unilateral só produzirá efeito depois de transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto dos investimentos”.

A grande novidade é o condicionamento da eficácia da denúncia à concessão de aviso prévio compatível com a natureza e o vulto dos investimentos. Disposição

¹⁷⁸ PAOLA, *Idem, ibidem*.

¹⁷⁹ “Não se podendo, então, confundir o contrato de concessão comercial com o de agência e distribuição, o regime de ruptura por denúncia do primeiro haverá de ser encontrado nas regras gerais dos contratos, e mais especificamente no art. 473 do novo CC...” (THEODORO JR., Humberto; MELLO, Adriana Mandim Theodoro de. O regime do contrato (típico) de agência e distribuição (representação comercial) no novo código civil em cotejo com a situação jurídica do contrato (atípico) de concessão comercial. Indenizações cabíveis na extinção da relação contratual. *In*: Revista dos Tribunais. Ano 93, v. 825, julho de 2004 p. 71).

semelhante consta no regime de agência (artigo 720 do CC), o qual fixa como prazo mínimo de pré-aviso 90 (noventa) dias.

Segundo a redação do dispositivo, os efeitos somente serão produzidos após o decurso do prazo razoável, calculado de acordo com a natureza e vulto dos investimentos. Isto significa que, operada a denúncia mediante a notificação da outra parte, o efeito da extinção da relação jurídica não ocorre de imediato, mas está condicionado ao aviso prévio. Para Paula Forgioni, o distribuidor tem o direito ao fornecimento no transcorrer do aviso prévio, pois

o contrato continuará irradiando sua eficácia plena até o escoamento de tal prazo. As partes permanecem vinculadas ao cumprimento das obrigações avençadas e, conseqüentemente, o fabricante não poderá de deixar de fornecer os bens para que o distribuidor os revenda¹⁸⁰.

Em caso de descumprimento do dever de fornecer os bens, o distribuidor poderá utilizar todos os instrumentos processuais idôneos para a satisfação da obrigação, visto que possui o direito ao fornecimento dos produtos.

3.5 CONFORMAÇÃO DO PODER DE DENÚNCIA, NOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO, AOS DITAMES DA BOA-FÉ OBJETIVA

No capítulo primeiro do presente trabalho, discorreu-se acerca da função de controle do princípio da boa-fé objetiva (função de balizamento do exercício de posições jurídicas) – particularmente, o de denúncia da relação obrigacional. Naquele momento, a abordagem fora mais genérica, a fim de ressaltar o papel fundamental do princípio no controle dos atos jurídicos e na conformação destes atos de acordo com as circunstâncias do caso concreto. Ainda, quando se analisou o balizamento do exercício de direitos, fez-se menção à teoria do abuso de direito, com especial enfoque para a leitura objetiva deste instituto, vez que, na sociedade contemporânea, o apego ao

¹⁸⁰ FORGIONI, Paula. *Contrato de Distribuição*. 2ª ed. São Paulo: RT, 2008. p. 471.

subjetivismo pode não solucionar com justiça os diversos problemas jurídicos relacionados ao tema.

Já apresentados os personagens principais que atuam na conformação do exercício do poder de denúncia, pode-se traçar os contornos deste poder nos contratos de distribuição, à luz da boa-fé objetiva e do abuso de direito.

A realidade fática, certamente, comporta muitas outras situações em que se configura a abusividade da denúncia nos contratos de distribuição. O tratamento jamais será exaustivo. Porém, alguns critérios básicos podem ser firmados para o auxílio do intérprete na averiguação da obediência aos parâmetros impostos pela boa-fé. Dentre eles, é extremamente salutar o disposto no artigo 473 do Código Civil de 2002. As limitações decorrentes desta norma, como já referido no capítulo primeiro, refletem a utilidade prática do princípio da boa-fé objetiva aos contratos de distribuição.

Além disso, é pertinente ressaltar que a configuração do abuso do poder jurídico de denúncia mediante violação ao princípio da boa-fé contratual está associada ao abuso do estado de dependência econômica¹⁸¹. Como assentado no capítulo 2, a situação de dependência econômica não representa um ilícito *per se*. O ordenamento jurídico veda, isto sim, o abuso da dependência econômica, coibindo práticas oportunistas pela parte em posição favorável. A boa-fé objetiva, por exigir dos contratantes uma conduta honesta e proba durante todo o *iter* negocial, auxilia o intérprete a delimitar a fronteira que separa a situação fática da dependência econômica da exploração abusiva deste estado¹⁸².

3.5.1 DO AVISO PRÉVIO RAZOÁVEL

¹⁸¹ “De fato, a relação entre a cláusula geral de boa-fé e a coibição dos abusos de dependência econômica é evidente. Como as regras casuísticas não tutelam, via de regra, a execução da obrigação, é imprescindível que o intérprete utilize meios próprios, do sistema, para vedar o oportunismo contratual” (MUSSI, *op. cit.*, p. 126). Ver também, a respeito, FORGIONI, *op. cit.*, p. 427-429.

¹⁸² Paula Forgioni entende que o abuso do estado de dependência econômica pode se concretizar através da contrariedade ao princípio da boa-fé ou ao fim econômico do contrato. Neste último caso, a configuração da abusividade do exercício do direito está relacionada à eficiência jurídica do ato praticado, sendo este o critério objetivo que deve servir de parâmetro ao intérprete. Ou seja, caso o fornecedor alegue que sua atitude foi tomada com o fim de aumentar a eficiência global do sistema de distribuição, há de se perquirir se os prejuízos causados ao distribuidor foram compensados por este aumento de eficiência. Nas palavras da autora, “se o ato implicar prejuízo ao distribuidor, não compensado pelos ganhos globalmente tomados em conta, há de ser considerado abusivo; caso contrário, dar-se-ia proteção aos interesses egoísticos (e juridicamente ineficientes) de uma das partes, geralmente aquela detentora de maior poder econômico” (FORGIONI, *idem*, p. 429-436).

O fornecedor, ao comunicar o distribuidor de sua intenção de desfazer a relação jurídica por liberalidade sua, tem o dever de conceder-lhe certo prazo durante o qual permanecerá ineficaz a denúncia – a isto se denomina aviso prévio. Durante este período, o ritmo dos negócios entre as partes arrefece e o distribuidor tem a oportunidade de redirecionar seu negócio para outra atividade.

Quer-se, com o aviso prévio, evitar o rompimento abrupto da relação jurídica, de modo a causar o menor prejuízo possível às partes, particularmente ao distribuidor.

Em verdade, o direito ao aviso prévio é encontrado em outros campos do ordenamento jurídico. Assim ocorre, por exemplo, nas relações trabalhistas, nos contratos de representação comercial e agência. O regime desta última figura, aliás, no artigo 720 do CC, traz disposição muito similar à do artigo 473 do CC – a diferença é que aquela norma estipula o prazo mínimo do aviso, qual seja, de 90 (noventa) dias.

Em todos estes campos, o objetivo do aviso prévio é propiciar ao denunciado uma transição serena da atividade que antes desempenhava para uma nova oportunidade que lhe apareça, de sorte a evitar os prejuízos advindos do rompimento abrupto da avença. Impõem-se, deste modo, com suporte no princípio da boa-fé, o dever de concessão de aviso prévio a todos os que pretendem denunciar a relação.

Nos contratos de distribuição, a necessidade do aviso prévio certamente está relacionada a esta transição por qual passará o distribuidor. Ainda mais se se constatar a existência do fenômeno da integração, bem como de uma dependência econômica do distribuidor perante o fornecedor. Aquele pode ter toda sua atividade empresarial voltada à distribuição dos bens do fornecedor, mormente quando existente cláusula de exclusividade de aprovisionamento. Com a ocasião do término da relação, é natural que o denunciado sofra prejuízos econômicos. A vedação ao rompimento abrupto da relação jurídica permite que o distribuidor possa, ao menos, durante o prazo estipulado, redirecionar sua atividade empresarial, de modo a minimizar os danos que venha a sofrer. Daí a importância da concessão de aviso prévio com prazo razoável.

Invariavelmente, a primeira dificuldade que se coloca no tema do aviso prévio é a determinação do prazo razoável. Somente numa análise do caso concreto é possível precisar por quanto tempo deverá permanecer ineficaz a denúncia da relação jurídica.

A lei estabelece dois vetores úteis para a fixação do tempo, enunciados no parágrafo único do artigo 473 do CC: a natureza e o vulto dos investimentos. Além disso, a doutrina sugere outros fatores que devem ser considerados pelas partes para a estipulação do prazo.

Então, o que se deve entender por “prazo compatível com a natureza e vulto dos investimentos”?

Para fins do cálculo do prazo razoável, os investimentos relevantes são aqueles ligados à performance do contrato de distribuição. Tais investimentos correspondem a custos idiossincráticos, os quais, nas palavras de Paula Forgioni, são “*aqueles concernentes a transações em que a identidade específica das partes produz relevantes conseqüências no plano dos custos; requerem investimentos de recursos materiais e humanos exclusivamente direcionados para a transação*”¹⁸³. Os investimentos a que faz referência o art. 473 do CC, portanto, são aqueles voltados exclusivamente para a execução do contrato.

Entretanto, destes investimentos, devem ser excluídos, para fins da fixação do prazo, os custos que extrapolam a atuação de um distribuidor diligente, bem como aqueles que não decorreram de exigência, implícita ou explícita, do fornecedor¹⁸⁴. Nos dois casos, o distribuidor assumiu, por conta própria, os riscos dos investimentos realizados.

Em relação à natureza dos investimentos idiossincráticos, Paula Forgioni distingue-os em recuperáveis e irrecuperáveis. Os primeiros são aqueles que podem ser recuperados pelos agentes econômicos, seja mediante a venda dos bens de seu patrimônio após a extinção da relação, seja mediante o redirecionamento da atividade empresarial¹⁸⁵. Já os irrecuperáveis (também denominados de *sunk costs*) são aqueles que se perdem com o fim do contrato (por exemplo: gastos com publicidade, ativos inservíveis para revenda e que não podem ser aproveitados em outra atividade etc.).

O prazo de aviso prévio, portanto, deve considerar o período de permanência no mercado que propiciasse ao distribuidor a amortização dos custos irrecuperáveis

¹⁸³ FORGIONI, *idem*, p. 472.

¹⁸⁴ FORGIONI, *idem*, p. 473.

¹⁸⁵ O redirecionamento da atividade empresarial pode significar a distribuição de produtos de outros fornecedores ou a comercialização de bens alheios à atividade antes desenvolvida (FORGIONI, *Idem*, p. 469-470).

mediante a obtenção de lucros e, ao mesmo tempo, lhe permitisse a recuperação dos custos recuperáveis através, sobretudo, do redirecionamento de sua atividade empresarial¹⁸⁶.

Ademais, a doutrina aponta outros fatores que devem ser tomados em consideração para a fixação do prazo, variáveis conforme as circunstâncias do caso concreto. Para Leonardo Sperb de Paola, estão entre estes fatores, além da magnitude das relações econômicas envolvidas, o tempo de duração do contrato e o grau de integração entre as partes. Para Jonas Bergstein, os critérios a serem considerados são os da duração do contrato, características do mercado, inversões realizadas, grau de integração, exclusividade da relação, renome da marca¹⁸⁷. Nicolas Thirion e Anne Benoit-Moury (na obra “Les concessions de vente em Droit belge”), por sua vez, consideram relevantes os fatores da duração do contrato, território, renome dos produtos distribuídos, clientela, importância das obrigações assumidas, caráter concorrencial do mercado, investimentos e outros encargos assumidos pelo concessionário¹⁸⁸.

Há de se ressaltar, enfim, que a concessão de aviso prévio razoável, em atenção aos critérios legais e doutrinários apontados acima, é uma das garantias de proteção ao distribuidor, decorrente do princípio da boa-fé objetiva, contra o abuso do poder de denúncia.

3.5.2 DURAÇÃO MÍNIMA DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO, SUFICIENTE PARA A AMORTIZAÇÃO DOS INVESTIMENTOS DO DISTRIBUIDOR

Além da exigência de aviso prévio razoável, é possível sustentar, com base no princípio da boa-fé contratual e no § único do artigo 473 do CC, uma duração mínima do contrato de distribuição, hábil a concretizar a realização dos fins econômicos e sociais para o qual foi criado. A denúncia somente poderia ser exercida em

¹⁸⁶ FORGIONI, *idem*, p. 474.

¹⁸⁷ PAOLA, Leonardo Sperb de. Sobre a denúncia dos contratos de distribuição, concessão comercial e franquia. *In*: Revista Forense, v. 343, jul/ago/set. 1998. p. 141-142, com destaque para a nota de rodapé nº 140.

¹⁸⁸ As referências aos doutrinadores estrangeiros foram extraídas da obra de PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002. p. 184, nota de rodapé nº 582.

conformidade como os parâmetros da boa-fé se acaso realizada após um tempo entendido como razoável para a recuperação das inversões feitas pelo distribuidor. Neste sentido, afirma Maria Helena Brito que “o princípio da boa-fé justifica que, em certos casos, o direito de denúncia só possa ser exercido depois de decorrido um prazo mínimo após a celebração do contrato”¹⁸⁹.

Em comparação aos contratos similares, nota-se que a Lei Ferrari estatuiu como duração mínima do contrato de concessão de veículos automotores o prazo de 5 (cinco) anos. Não se quer, com isso, sugerir que os demais contratos de distribuição tenham esta mesma duração mínima (mesmo Sperb de Paola, favorável à aplicação analógica da Lei Ferrari, entende que, neste caso, a regra é voltada especificamente para o setor de veículos automotores¹⁹⁰). A comparação serve apenas para ilustrar a preocupação do legislador com uma duração mínima da relação jurídica, de modo que os fins do contrato possam ser alcançados através da reunião de esforços entre os empresários.

O art. 473 do novo CC também demonstrou preocupação neste ponto, ao exigir que a denúncia somente será eficaz depois de transcorrido prazo compatível com a natureza e vulto dos investimentos. Assim, o condicionamento do exercício do poder de denúncia ao elevado grau de investimento realizado pelo distribuidor para a execução do contrato constitui outra hipótese de aplicação do princípio da boa-fé aos contratos de distribuição.

3.5.3 COMPORTAMENTO CONTRADITÓRIO DO FORNECEDOR

O comportamento contraditório do fornecedor é, obviamente, expressão do *venire contra factum proprium*, figura já mencionada no capítulo primeiro¹⁹¹.

O princípio da boa-fé tutela a confiança nas relações jurídicas, conferindo um mínimo de previsibilidade e segurança aos negócios. Revela-se verdadeira afronta à

¹⁸⁹ BRITO, Maria Helena. *O Contrato de Concessão Comercial*. Coimbra: Almedina, 1990. p. 239.

¹⁹⁰ PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002. p. 173.

¹⁹¹ Para análise minuciosa da figura do comportamento contraditório, ver obra SCHREIBER, Anderson. *A proibição de comportamento contraditório – Tutela da confiança e venire contra factum proprium*. 2.ed. rev. atual. Rio de Janeiro: Renovar, 2007.

confiança necessária para a criação e desenvolvimento das relações humanas – ainda mais no campo econômico – o comportamento contraditório de uma das partes¹⁹².

À guisa de exemplo, se o fornecedor, de início, induz o distribuidor a realizar gastos vultosos para a execução do empreendimento, é lógico que este cria a expectativa de continuidade do negócio. Não pode o fornecedor, logo em seguida, denunciar a relação contratual, sob pena de responder pela abusividade de seu ato. Afinal, estimular a realização de grandes inversões para depois simplesmente adotar comportamento contraditório com a postura anterior é clara violação ao princípio da boa-fé objetiva, representada pela figura do *venire contra factum proprium*.

Outro exemplo de comportamento contraditório do fornecedor apropriado aos contratos de distribuição consiste no estímulo por parte deste para que seus distribuidores participem de programas de qualidade e estabelecimento metas, atribuindo-lhes notas por seu desempenho. Ao fomentar um sistema como este, é natural que o distribuidor que obtenha bons resultados no programa crie a convicção da continuidade da relação jurídica. O exercício do poder de denúncia pelo fornecedor em tais circunstâncias, da qual naturalmente se esperaria a manutenção do vínculo em decorrência dos bons resultados, também contraria o princípio da boa-fé objetiva¹⁹³.

Particularmente, a situação do *venire contra factum proprium* encontra amplo espaço de aplicação nos contratos de distribuição sujeitos à renovação, à recondução tácita. É freqüente que o fornecedor, por meio de atos ou omissões, incuta no distribuidor a confiança da renovação do contrato. A relação, destarte, que antes possuía termo final determinado, transforma-se em de prazo indeterminado, ensejando a aplicação da regra do artigo 473 do CC¹⁹⁴.

3.6 DA INDENIZAÇÃO DECORRENTE DA DENÚNCIA ABUSIVA DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO

¹⁹² O enunciado nº 362 da IV Jornada de Direito Civil comunga com esta opinião: “362 – Art. 422. A vedação do comportamento contraditório (*venire contra factum proprium*) funda-se na proteção da confiança, tal como se extrai dos arts. 187 e 422 do Código Civil”.

¹⁹³ PAOLA, *op. cit.*, p. 189.

¹⁹⁴ FORGIONI, Paula. *Contrato de Distribuição*. 2ª ed. São Paulo: RT, 2008. p. 493.

Nos contratos de distribuição, o principal efeito decorrente do ato abusivo de denúncia é o nascimento do dever do agente que o praticou indenizar a parte prejudicada. Como a abusividade do ato praticado por uma das partes independe da presença do elemento subjetivo do dolo ou da culpa, a responsabilidade do que denunciou, em violação ao art. 187 do CC, é objetiva¹⁹⁵. Em regra, o prejudicado é o distribuidor, em razão da situação de dependência econômica na qual normalmente se encontra.

Poder-se-ia sugerir que a denúncia fosse reputada ineficaz, de modo a manter incólume a relação jurídica. Sob este ponto de vista, a relação continuaria como se a denúncia jamais tivesse ocorrido. Esta visão (idealizada) estaria em conformidade com uma tendência atual do direito de conferir novos mecanismos de reparação do ilícito além da indenização pecuniária. A manutenção do vínculo jurídico seria, portanto, a solução mais adequada.

Entretanto, como já destacado no capítulo 2, o elemento da colaboração é essencial para a plena realização dos fins do contrato de distribuição. Obviamente, a manutenção forçada do vínculo, mediante imposição judicial, poderia muito bem acirrar o conflito, tornando inviável a execução das obrigações contratuais. Sob este viés, portanto, a solução mais confortável, tomando-se em conta a realidade econômica, é buscar a justa reparação do distribuidor através da indenização¹⁹⁶.

Assim, quando a denúncia da relação contratual se encaixar em algumas das hipóteses tratadas acima e restar configurado o abuso, o distribuidor terá direito à indenização. Entretanto, que valores integram a indenização devida ao distribuidor?

¹⁹⁵ “A hipótese de abuso de direito, como já foi visto, remete à idéia de responsabilidade objetiva (independe de culpa)” (MUSSI, *op. cit.*, p. 151). Ademais, vale transcrever o enunciado n. 37 da I Jornada de Direito Civil, pertinente ao abuso de direito: “37 – art. 187: a responsabilidade civil decorrente do abuso de direito independe de culpa, e fundamenta-se somente no critério objetivo-finalístico”.

¹⁹⁶ Compartilha do mesmo entendimento o Ministro César Asfor Rocha, em acórdão de sua lavra, cuja ementa é transcrita a seguir: “CIVIL E PROCESSO CIVIL. CONCESSÃO COMERCIAL. LEI Nº 6.729/79. RESCISÃO DE CONTRATO. LIMINAR PARA CONTINUIDADE DA CONCESSÃO. AUSÊNCIA DE PRESSUPOSTO. É princípio básico do direito contratual de relações continuativas que nenhum vínculo é eterno, não podendo nem mesmo o Poder Judiciário impor a sua continuidade quando uma das partes já manifestou a sua vontade de nela não mais prosseguir, sendo certo que, eventualmente caracterizado o abuso da rescisão, por isso responderá quem o tiver praticado, mas tudo será resolvido no plano indenizatório. Ausência do fumus boni juris, pressuposto indispensável para concessão de liminar. Recurso conhecido e provido. (REsp 534105/MT, Rel. Ministro CESAR ASFOR ROCHA, QUARTA TURMA, julgado em 16.09.2003, DJ 19.12.2003 p. 487)”.

Esta questão não está assentada na doutrina e jurisprudência, muito em função das particularidades de cada caso concreto. A seguir, serão elencadas algumas reparações controversas, extraídas da doutrina e jurisprudência, que podem compor o valor total da indenização.

3.6.1 RECOMPRA DE ESTOQUES

Com o término abrupto da relação, é presumível que o distribuidor detenha em seu poder bens em estoque, dos quais não teve a oportunidade de se desfazer antes do rompimento do vínculo. Com o fim da distribuição, o distribuidor não tem mais interesse em mantê-los em seu patrimônio: afinal, tais bens são essenciais para as operações econômicas entre as partes; porém, quando estas cessam, o distribuidor pode ficar com verdadeiro “mico” nas mãos.

Além disso, é muito mais fácil para o fornecedor comercializar estes produtos, retomando-os para si ou os repassando aos outros distribuidores da rede. É freqüente, inclusive, a inserção de cláusula contratual que prevê o dever de recompra dos estoques¹⁹⁷.

A Lei Ferrari prevê expressamente o dever do concedente de veículos de recomprar o estoque do concessionário em caso de rescisão ou não prorrogação do vínculo contratual (artigos 23, inc. I e 24. Inc. I da Lei 6.729/79). O fundamento desta obrigação não repousa sobre o tipo de mercadoria distribuída, mas sim no compartilhamento dos riscos e ônus decorrentes do término do vínculo. Tais normas poderiam ser aplicadas analogicamente ao contrato de distribuição, justificando o dever de recompra de estoques do distribuidor¹⁹⁸.

Sperb de Paola apresenta alguns dos fundamentos jurídicos formulados pela doutrina estrangeira para embasar o dever de recompra. Na doutrina francesa, dois merecem destaque: a primeira entende que a “compra para revenda” é a causa dos sucessivos contratos de aplicação firmados entre as partes. Sendo assim, uma vez

¹⁹⁷ MUÑOZ, *op. cit.*, p. 223.

¹⁹⁸ PAOLA, *op. cit.*, p. 209.

extinto o contrato pela denúncia da relação, a causa cessaria, surgindo, então, a obrigatoriedade de recompra.

A outra formulação jurídica para o problema afirma que os sucessivos contratos de compra e venda celebrados entre os contratantes contêm uma condição resolutiva implícita, qual seja, a necessária destinação dos bens adquiridos pelo distribuidor à revenda. Quando se extingue o vínculo obrigacional, aquela condição resolutiva opera efeitos e faz nascer o dever de recompra dos estoques¹⁹⁹.

É possível, por fim, recorrer-se ao princípio da boa-fé contratual para legitimar o dever de recompra, já que, tendo em vista a maior facilidade do fornecedor para comercializá-los, bem como o dever de minimizar os danos da parte contrária, natural seria esse compromisso do fornecedor em recomprar estoques²⁰⁰²⁰¹.

O valor de recompra deverá ter por base o valor de venda do bem ao distribuidor, não o de revenda ao adquirente final. Isto previne, sobretudo, qualquer intenção do distribuidor de lucrar injustamente nesta situação.

3.6.2 INVESTIMENTOS REALIZADOS PELO DISTRIBUIDOR

Há entendimento, inclusive na Corte de Cassação Francesa, de que é incabível a indenização por investimentos realizados pelo distribuidor no desempenho da atividade empresarial, mesmo que abusiva a denúncia. A idéia central seria a de que os bens estão incorporados ao seu patrimônio, de sorte que este pode dar-lhes a destinação econômica que bem entender²⁰².

Leonardo Sperb de Paola, contudo, acredita que a realidade não é bem assim. De acordo com o grau de integração à rede, o distribuidor tem de investir maciçamente

¹⁹⁹ Este é o entendimento esposado por Rubens Requião: “De nossa parte, pensamos que a venda de peças de reposição, em estoque nas mãos do concessionário por imposição do contrato de concessão, constitui uma venda condicional, que depende da permanência da concessão. Cessada esta, sobretudo por iniciativa do concedente, deve ele recomprar o estoque e se não o fizer ficará sujeito a indenizar o concessionário pelos prejuízos a que ficar sujeito”. REQUIÃO, Rubens. *Contrato de concessão de venda com exclusividade*. In: Revista Forense, v. 239, jul/ago/set. 1972. p. 18.

²⁰⁰ BRITO, *op. cit.*, p. 242.

²⁰¹ PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002. p. 209.

²⁰² PAOLA, *idem*, p. 211.

nos bens e equipamentos que integram o estabelecimento²⁰³, os quais são, muitas das vezes, especificamente voltados à execução do contrato de distribuição (tais como veículos pintados com a marca do fornecedor, equipamentos de uso específico para determinada atividade comercial). A extrema especialização do distribuidor, a fim de atender às exigências do fornecedor, impede que estes bens possam ser úteis em outras atividades. Por isso, Leonardo Sperb de Paola é favorável à indenização dos investimentos, tanto na hipótese de denúncia abusiva quanto na de denúncia lícita²⁰⁴.

A indenização, entretanto, depende da análise da presença de determinadas circunstâncias, somente aferíveis no caso concreto. Os critérios relevantes a serem levados em conta nesta análise seriam: em primeiro lugar, se os investimentos partiram de incentivos do fornecedor ou se, ao contrário, o distribuidor os realizou por sua conta e risco (nesta última hipótese, o distribuidor terá de, conseqüentemente, arcar com os prejuízos do insucesso de sua escolha). Em segundo lugar, é preciso averiguar o grau de integração à rede, pois, quanto maior a integração, mais especializado e voltado à realização dos fins do contrato será seu acervo patrimonial.

Além dos dois elementos apontados acima, é necessário verificar a existência de cláusula de exclusividade de aprovisionamento e, por igual, a de não-concorrência. A existência desta última, aliás, reduz as chances do distribuidor poder redirecionar os bens e equipamentos para atividade semelhante à que vinha desenvolvendo com o fornecedor²⁰⁵.

Ademais, para Sperb de Paola, o fornecedor poderia ser forçado a readquirir os bens do distribuidor que carecem de utilidade com o fim do vínculo, ainda que este já recuperado seus investimentos. Este dever de readquirir os bens “inúteis” pode encontrar apoio legal em disposições da Lei Ferrari (já que, para este autor, como já visto, há possibilidade de aplicação analógica da Lei)²⁰⁶.

²⁰³ De acordo com Luiz Daniel Haj Mussi, “prejuízo geralmente verificado nos casos de denúncia unilateral abusiva diz respeito à perda experimentada pelo agente em razão de investimentos específicos não amortizados. Vale dizer, o rompimento prematuro e abusivo do contrato onera sobremaneira o agente, frustrando as expectativas de retorno que justificaram o investimento aportado no negócio. Conquanto no regime jurídico atual sempre prevaleça a regra do art. 473, parágrafo único do Código Civil, a condicionar os efeitos da rescisão ao prazo razoável, poderá remanescer prejuízo material a ser indenizado ao agente” (MUSSI, *op. cit.*, p. 151).

²⁰⁴ PAOLA, *op. cit.*, p. 212.

²⁰⁵ PAOLA, *idem.*, p. 212.

²⁰⁶ PAOLA, *idem.*, p. 214.

Todavia, caso haja o dever do fornecedor readquirir aqueles bens, este não se cumula com o de indenizar o investimento não-amortizado, sob pena de se configurar *bis in idem*. Se o valor a ser indenizado a título de investimento não-amortizado for superior ao valor de mercado dos bens, o fornecedor deverá pagar tal indenização e ficará com os bens, por conseqüência. Se, ao contrário, o valor de mercado dos bens for superior ao do investimento não-amortizado, o fornecedor pagará o total do investimento, mais a diferença entre os dois valores (para poder adquirir os bens). Em suma, o fornecedor ou pagaria o valor não-amortizado ou o valor de mercado dos bens (o maior deles)²⁰⁷.

3.6.3 DESPESAS LIGADAS DIRETAMENTE AO TÉRMINO DA RELAÇÃO

No que tange à indenização das despesas ligadas ao término da relação, é importante verificar o grau de integração do distribuidor à rede, principalmente a presença de cláusula de não-concorrência. Se ela estiver presente, o distribuidor estará impossibilitado de redirecionar sua atividade econômica e será obrigado a encerrá-la definitivamente.

Com o encerramento da atividade, são freqüentes as despesas relativas à rescisão dos contratos de trabalho²⁰⁸²⁰⁹ e aos gastos com a desmobilização e descaracterização do estabelecimento do distribuidor (incluindo-se a supressão de placas e sinais luminosos, pintura de veículos para apagar o signo da marca etc.)²¹⁰. Para Luiz Daniel Haj Mussi, outras despesas que se enquadrariam nesta hipótese seriam a multa de rescisão do contrato de locação e multa pela rescisão antecipada dos contratos com fornecedores e prestadores de serviço²¹¹.

²⁰⁷ PAOLA, *idem*, p. 216.

²⁰⁸ Interessante o julgado do TJ-PR, da lavra do eminente Des. Miguel Pessoa, que exclui da indenização devida ao distribuidor em decorrência da denúncia abusiva os gastos com a contratação de representantes comerciais. Neste caso concreto, a iniciativa da contratação partiu exclusivamente do distribuidor, de sorte que deve ele arcar com os riscos inerentes à escolha. (TJPR - 9ª C.Cível - AC 0173236-5 - Foro Central da Região Metropolitana de Curitiba - Rel.: Des. Miguel Pessoa - Unânime - J. 25.05.2006).

²⁰⁹ Sobre a indenização pela rescisão dos contratos trabalhistas, vale apontar que a Lei Belga de 1961 relativa à concessão de veículos automotores previa a responsabilidade de o fornecedor arcar com estas despesas ao fim da relação, em caso de rompimento abusivo (REQUIÃO, *op. cit.*, p. 18).

²¹⁰ PAOLA, *op. cit.*, p. 216.

²¹¹ MUSSI, *op. cit.*, p. 152.

3.6.4 LUCROS CESSANTES

O desfazimento abrupto da relação obrigacional impede que o distribuidor obtenha os ganhos econômicos que adviriam naturalmente da continuidade da distribuição até o seu termo esperado. Assim, por exemplo, se o exercício da denúncia for realizado sem a concessão de aviso prévio, o distribuidor ficará sem os lucros das vendas que poderia ter realizado durante aquele prazo. Os danos, portanto, não são apenas emergentes: ele também terá prejuízos por conta daquilo que razoavelmente deixou de lucrar.

Para Sperb de Paola, a indenização pelos lucros cessantes depende, necessariamente, da denúncia abusiva por parte do fornecedor. Caso a denúncia seja lícita, não há de se pleitear lucros cessantes, já que tal reparação só terá cabimento com a prática de um ato ilícito²¹².

A determinação do *quantum* a ser indenizado a este título deve ter por base o tempo pelo qual deveria ter permanecido a relação obrigacional. No caso de inobservância do aviso prévio, a indenização deve comportar os lucros não recebidos durante o prazo razoável que deveria ser dado ao distribuidor, de acordo com a média dos últimos resultados obtidos em sua atividade²¹³ (de modo a se expurgar quaisquer eventos extraordinários que tenham alterado, para mais ou para menos, os últimos resultados da empresa).

3.6.5 INDENIZAÇÃO POR DANOS MORAIS

²¹² PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002. p. 217.

²¹³ Em julgado do TJ – PR, o ilustre relator reforma a parte da sentença que havia concedido indenização por lucros cessantes, para adequá-la ao período pelo qual deveria ter perdurado a relação se houvesse a rescisão unilateral com aviso prévio. Eis a seguir trecho do acórdão: “Na mesma linha do entendimento, entendo devida, também, a indenização por lucros cessantes, vez que a expectativa de vendas, por parte da distribuidora, foi tolhida de modo unilateral e abrupta, sem a devida notificação prévia. Mas, como a Cláusula 12ª, do **contrato** firmado entre as partes, dispõe que a **denúncia** deveria ser feita 60 (sessentas dias), antes do término da relação, entendendo tal prazo como o suficiente para esta adequação, o correto é que os lucros cessantes correspondam a esse período, apenas” (TJPR - 10ª C.Cível - AC 0204605-5 - Dois Vizinhos - Rel.: Juiz Conv. Francisco Luiz Macedo Junior - Unanime - J. 28.09.2006).

Muito freqüente, nos julgados analisados para a elaboração deste trabalho, o pedido formulado pelo distribuidor, em juízo, de indenização por danos morais. Alega-se, em síntese, que o rompimento abrupto da relação obrigacional prejudica a imagem do distribuidor frente a seus clientes, pois, subitamente, o distribuidor deixa de atender à demanda dos consumidores. Estes, não cientes da ruptura da relação, podem crer que tal fato decorre de leniência na prestação da atividade empresarial. Obviamente, isto pode comprometer a reputação do distribuidor, ferindo sua honra objetiva²¹⁴.

Em geral, contudo, esta indenização é afastada pelos Tribunais, não obstante o reconhecimento da possibilidade de dano moral à pessoa jurídica, entendimento já sumulado no Superior Tribunal de Justiça (súmula de nº 227²¹⁵). Isto porque a mera interrupção do fornecimento de produtos ao mercado consumidor não implica, por si só, ofensa a direito extrapatrimonial do distribuidor.

3.5.6 INDENIZAÇÃO DE CLIENTELA

A indenização de clientela é um dos temas mais controvertidos e debatidos na doutrina e jurisprudência, inclusive (e principalmente) nos outros países. Trata-se de uma indenização devida ao distribuidor pela *plus valia* que este agregou à rede de distribuição (principalmente a clientela) em virtude de seus esforços, da qual não poderá mais se beneficiar com o término da relação²¹⁶. É o fornecedor quem se apropria integralmente dos benefícios decorrentes daquela clientela cativa, construída em conjunto²¹⁷ com o distribuidor agora excluído da rede.

²¹⁴ Este é exatamente o fundamento utilizado pelo ilustre relator do julgado mencionado na nota anterior (194) para conceder a indenização por danos morais.

²¹⁵ Súmula 227. A pessoa jurídica pode sofrer dano moral.

²¹⁶ PAOLA, *op. cit.*, p. 219.

²¹⁷ Extremamente interessante a observação do Des. Nereu Giacomolli, do TJ-RS, em voto que concede a indenização ao distribuidor pelo fundo de comércio: “No dizer do eminente Desembargador Paulo de Tarso Vieira Sanseverino (*in* AC n.º 599421237, j. em 29 de dezembro de 1999), quando de julgamento de caso análogo, não se pode desprezar “o autêntico trabalho de formiga que é desenvolvido pelos distribuidores e cuja importância foi reconhecida pelo próprio produtor. Como contrato de cooperação, a distribuição não dispensa uma atividade conjunta desenvolvida pelo fabricante, com seu ‘marketing’ macroeconômico, com o trabalho de formiga, em nível microeconômico, que é desenvolvido pelo distribuidor dentro de sua região. Naturalmente, isso acaba por constituir em um autêntico fundo de comércio” (Apelação Cível Nº 70006543961, Nona Câmara Cível, Tribunal de Justiça do RS, Relator: Nereu José Giacomolli, Julgado em 15/10/2003).

Em verdade, a “indenização de clientela” aproxima-se mais de uma compensação ao distribuidor, pois está mais ligado à esfera do enriquecimento sem causa do que à da responsabilidade civil. Tanto é que, para Paula Forgioni, a indenização de clientela seria devida ao distribuidor mesmo na hipótese de resolução motivada da relação contratual – ou seja, ainda que o distribuidor tivesse inadimplido a obrigação. Sperb de Paola menciona, neste sentido, a existência de doutrina estrangeira que justifica a “indenização de clientela” a partir do enriquecimento sem causa. A grande dificuldade desta tese, entretanto, estaria na peculiaridade de que, nos ordenamentos estrangeiros que contém disposição expressa acerca deste direito, o distribuidor não poderia dele usufruir se fosse inadimplente²¹⁸.

De qualquer forma, como dito no início do tópico, este tema é trabalhado com mais profundidade pela doutrina estrangeira. No continente europeu, entende-se que o distribuidor goza do direito a esta compensação, desde que preenchidos determinados requisitos. Vale ressaltar, antes de tudo, que o reconhecimento de tal direito se faz mediante a aplicação analógica do regime da agência²¹⁹ (neste regime, o agente tem expressamente reconhecido o direito à indenização de clientela - assim ocorre em países como a Alemanha, a Espanha e Portugal²²⁰).

Não só na agência, porém, está consagrada a indenização de clientela. Rubens Requião menciona que, na Lei belga de 1961 que tem por fim regular a concessão comercial de veículos automotores, a preocupação do legislador, no campo da indenização, referia-se, além da recompra de estoques e indenização pelas rescisões

²¹⁸ PAOLA, *op. cit.*, p. 232. A despeito da dificuldade, o autor, sobre a indenização de clientela, afirma: “podemos vislumbrar nisso, grosso modo, uma afloração do princípio que veda o enriquecimento sem causa” (p. 230).

²¹⁹ “Consagrada a indenização de clientela, pois, a favor do agente, põe-se o problema de saber se dela poderão beneficiar outros distribuidores, como o concessionário e o franquiado, no termo do respectivo contrato. A via mais seguida pelos defensores dessa solução tem sido a da analogia. Uma vez que esses contratos são legalmente atípicos, recorre-se ao regime da agência, que se aplicará analogicamente” (MONTEIRO, *op. cit.*, p. 77).

²²⁰ Em Portugal, os artigos 33 e 34 do Decreto-Lei nº 178/86 (referente ao regime de agência) prevêm o direito à indenização de clientela. Interessante ressaltar, ademais, o trecho do preâmbulo deste Decreto-Lei, que sugere a aplicação analógica do regime aos contratos de distribuição em matéria de cessação de contrato. Assim lá está: “É neste sentido que logo no artigo 1.º do presente diploma se define a agência, em ordem a salientar os traços fundamentais que caracterizam o contrato, procurando desfazer-se equívocos com outras figuras, mormente com os contratos de comissão de mediação e de concessão. Relativamente a este último, detecta-se no direito comparado uma certa tendência para o manter como contrato atípico, ao mesmo tempo que se vem pondo em relevo a necessidade de se lhe aplicar, por analogia - quando e na medida em que ela se verifique -, o regime da agência, sobretudo em matéria de cessação do contrato”.

dos contratos de trabalho, incluía aquela compensação²²¹. As breves menções às leis que tratam sobre o tema, de qualquer forma, servem apenas para ilustrar sua importância no cenário jurídico.

Leonardo Sperb de Paola se posiciona entre aqueles que acreditam existir eventual direito do distribuidor a ser compensado pelo ativo imaterial que agregou à rede de distribuição. Obviamente, a mera condição de distribuidor não é bastante para que o ordenamento lhe atribua aquele direito. Na visão do autor, certas particularidades devem ser sopesadas no caso concreto para se afirmar a existência ou não do dever do fornecedor compensá-lo: o fato de o distribuidor negociar diretamente com a clientela; o poder da marca sobre o mercado consumidor; a cobrança do novo distribuidor (que exercerá a atividade no nicho antes ocupado pelo distribuidor excluído da rede), instituída pelo fornecedor, de um adicional pela clientela cativa em virtude do trabalho realizado pelo outro; existência de cláusulas contratuais (tal como a de não-concorrência) que obstem ao distribuidor o gozo da clientela angariada durante a relação pretérita; ainda, outros mecanismos que permitam ao fornecedor, direta ou indiretamente, obter dados específicos sobre os clientes do distribuidor excluído, ou permitam um acesso imediato a esta clientela (por exemplo, mediante a ocupação do estabelecimento físico do antigo distribuidor)²²².

Por fim, é importante ter em conta a possível superposição das indenizações de clientela e de lucros cessantes, pelo fato de que nesta última estão incorporados os valores devidos em função da perda da clientela com o término da relação. Assim, não obstante os distintos pressupostos para a configuração de cada uma, o intérprete deve estar atento ao possível *bis in idem* nestes casos²²³.

3.7 POSSIBILIDADE DE INDENIZAÇÃO DECORRENTE DE DENÚNCIA LÍCITA

Todas as hipóteses de indenização trabalhadas acima estavam relacionadas à denúncia abusiva da relação contratual. Em geral, a doutrina entende que, quando a denúncia é lícita (não abrupta, com a concessão de prazo razoável), não há de se falar

²²¹ REQUIÃO, *op. cit.*, p. 18.

²²² PAOLA, *op. cit.*, p. 227-229.

²²³ PAOLA, *idem*, 232-233.

em direito à indenização. Afirma categoricamente Humberto Theodoro Jr. e Adriana de Mello:

Realmente só há de pensar em indenização não pela simples extinção ou mera denúncia do contrato de concessão comercial, mas pelo abuso de direito eventualmente praticado por um contratante contra o outro, como nas rupturas abruptas e desleais, em que não se respeita o prazo necessário para compensação dos investimentos exigidos do contratante, ou não se dá aviso prévio compatível com o vulto e a complexidade do negócio²²⁴.

Teresa Puente Muñoz adota a mesma linha. Salvo as hipóteses de denúncia abusiva, não goza o distribuidor de um direito à indenização. Os danos que sofre em razão do término da relação, sendo a denúncia lícita, compõem o risco inerente à atividade econômica do distribuidor²²⁵.

Parte da doutrina, todavia, não compartilha exatamente do mesmo entendimento.

Paula Forgioni, por exemplo, defende que, nas hipóteses de denúncia motivada da relação²²⁶, o distribuidor tem direito a ser compensado pelo acréscimo patrimonial experimentado pelo fornecedor com o término do vínculo, visto que os frutos do seu trabalho (em especial a clientela angariada e o incremento do grau de penetração da marca no mercado) reverterão em benefício exclusivo do fornecedor. Assim, embora o distribuidor não tenha direito a uma indenização (pois a denúncia, exercida licitamente, foi motivada), tem direito a ser compensado²²⁷.

O fundamento jurídico desta compensação encontra-se, segundo a autora, no instituto do enriquecimento sem causa: enquanto perdurar o contrato de distribuição, o enriquecimento experimentado pelo fornecedor é justificado, pois tem causa (a existência do próprio contrato de distribuição); no momento em que o contrato se

²²⁴ THEODORO JÚNIOR, Humberto; MELLO, Adriana Mandim Theodoro de. O regime do contrato (típico) de agência e distribuição (representação comercial) no novo código civil em cotejo com a situação jurídica do contrato (atípico) de concessão comercial. Indenizações cabíveis na extinção da relação contratual. *In*: Revista dos Tribunais. Ano 93, v. 825, julho de 2004. p. 73.

²²⁵ MUÑOZ, *op. cit.*, p. 178.

²²⁶ Ou seja, incluiu-se aí o distribuidor inadimplente com suas obrigações contratuais.

²²⁷ FORGIONI, *op. cit.*, p. 479.

extingue, cessa, imediatamente, a causa daquele enriquecimento, tornando-o injustificado (sem causa).

Ora, se a compensação pelo acréscimo patrimonial experimentado pelo fornecedor é cabível na hipótese de denúncia motivada da relação jurídica, com mais razão ainda será devida na hipótese de denúncia imotivada. Tanto na denúncia motivada quanto na imotivada, o fornecedor se apropria do mercado conquistado pelo trabalho do distribuidor; igualmente, em ambos, cessa a causa do enriquecimento, qual seja, o próprio contrato de distribuição. Logo, o direito de compensação subsiste nas duas hipóteses²²⁸.

Para Leonardo Sperb de Paola, é possível cogitar de responsabilidade do fornecedor pelos danos causados ao distribuidor no exercício lícito do poder de denúncia. O fundamento desta “indenização” seria, em última análise, o princípio da justiça material. Pois, se a distribuição dos ônus e riscos da relação contratual deve ser justa, é incoerente eximir o fornecedor do dever de indenizar o distribuidor pelos danos que causou com a denúncia imotivada da relação contratual, sem mencionar, ademais, os benefícios decorrentes dos investimentos feitos pelo distribuidor apropriados integralmente pelo fornecedor. Nas palavras de Sperb de Paola

Se o fornecedor se beneficia dos investimentos realizados pelo distribuidor e se detém o poder para, legitimamente, excluí-lo da rede, sem que, para tanto, tenha que imputar-lhe falta, resultaria ofensiva à idéia de justiça comutativa que apenas o distribuidor arcasse com algumas das perdas resultantes da exclusão (...) portanto, ainda que não se caracterize afronta ao princípio da boa-fé na denúncia do contrato, a indenização poderá ser devida, agora em homenagem ao princípio da justiça material, da necessidade de se garantir um razoável equilíbrio

²²⁸ Vale transcrever a conclusão de Forgioni sob este ponto: “(...) um princípio há de ser fixado com base no texto do Código Civil e na tradição jurídica brasileira: *do rompimento unilateral do contrato de distribuição, ainda que não motivado, não pode resultar a apropriação do trabalho e dos investimentos do distribuidor pelo fornecedor, sem que aquele receba a devida compensação*” (FORGIONI, *idem*, p. 485-486).

entre os interesses das partes, não apenas antes ou durante, mas ao final da relação contratual.²²⁹

Assim, o autor considera que, em ocorrendo o exercício lícito do poder de denúncia, poderia subsistir dever do fornecedor de compensar o distribuidor por uma série de prejuízos. Dentre eles, inclui a recompra de estoques em poder do distribuidor; a indenização por determinados bens que se tornaram inúteis ao distribuidor com a cessação do vínculo (em especial, aqueles especializados à execução do contrato, específicos para uma determinada atividade); a compensação pelo ativo imaterial que o distribuidor agregou à rede (indenização de clientela). Eventual indenização por lucros cessantes não seria cabível, vez que, como já visto, esta depende da configuração do ato ilícito.

Nota-se, portanto, que os fundamentos jurídicos de Paula Forgioni e Sperb de Paola estão vinculados diretamente ao princípio da justiça material, o qual orienta a equitativa distribuição dos ônus e riscos do contrato. O direito do distribuidor a uma eventual compensação com o término da relação jurídica pode estar presente mesmo que o ato de denúncia não seja considerado abusivo.

²²⁹ PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002. p. 217,

CONCLUSÃO

O exercício do poder de denúncia nos contratos de tempo indeterminado encontra legitimidade no princípio da liberdade contratual, corolário do princípio da autonomia privada. Ninguém pode ser forçado a permanecer eternamente vinculado contra a sua própria vontade; por isso, ele é exercido unilateralmente e a outra parte encontra-se em estado de sujeição em relação aos efeitos decorrentes deste exercício.

Em face da agressividade deste poder, o ordenamento jurídico exige que o ato de denúncia observe, em cada caso concreto, certos parâmetros impostos pelo princípio da boa-fé objetiva, sob pena da conduta tomada pelo denunciante ser reputada abusiva. A boa-fé objetiva, portanto, é o critério principal de sistematização e de identificação do abuso de direito (sob uma concepção teleológica deste instituto).

Dentre as conseqüências da ruptura da relação contratual mediante o exercício do poder de denúncia, surge para o denunciante, em certas circunstâncias, um dever de reparação ao denunciado. Certas reparações, algumas delas encontradas em previsões legais expressas, encontram suporte axiológico no princípio da justiça material. Este princípio atribui ao denunciante, ainda que a denúncia seja lícita, o dever de arcar com certos custos que, do contrário, teriam de ser suportados exclusivamente pela parte contrária; e, ainda, o princípio atribui ao denunciante o dever de compensar o denunciado por certas vantagens dos quais este não poderá mais se beneficiar com o término do vínculo jurídico.

A atuação dos princípios da autonomia privada, da boa-fé objetiva e da justiça material é extremamente importante no contrato de distribuição (ou contrato de concessão comercial) pela circunstância deste ser atípico no ordenamento jurídico brasileiro. Não só: além de atípico, o contrato de distribuição encerra uma relação colaborativa e duradoura, sendo determinante a lealdade e honestidade das condutas das partes para o sucesso do empreendimento.

Na realidade, para além da colaboração, pode ocorrer, conforme as cláusulas pactuadas no contrato, uma integração empresarial. Nesta hipótese, a direção da atividade do distribuidor é conduzida em boa medida pelo fornecedor, não obstante a pretensa autonomia jurídica entre as partes. Concomitante ao fenômeno integrativo, o

contrato de distribuição pode revelar um estado de dependência econômica do distribuidor perante o fornecedor. Embora a configuração da dependência econômica não seja ilícita *per se*, o Direito deve reprimir eventuais abusos decorrentes deste estado de desigualdade. Uma das principais formas de controle do abuso se faz através do princípio da boa-fé objetiva.

Assim, o exercício do poder de denúncia nos contratos de distribuição está pautado na liberdade contratual das partes. Contudo, quando o fornecedor pretende por ponto final à relação, ele deverá observar, necessariamente, os parâmetros impostos pela boa-fé, mormente a concessão de prazo razoável, compatível com a natureza e vulto dos investimentos feitos pelo distribuidor (art. 473, § único do Código Civil).

Caso a denúncia seja considerada abusiva, o distribuidor fará jus a uma indenização, em virtude da ilicitude do ato. Dentre as reparações mais comuns, estão as de recompra do estoque em mãos do distribuidor, os investimentos não-amortizados, os lucros cessantes e a indenização de clientela.

Apesar disso, é possível concluir que certas reparações podem ser devidas ao distribuidor ainda que a denúncia seja exercida licitamente. Tais reparações teriam por fundamento o princípio da justiça material: o fornecedor deve assumir os riscos decorrentes do exercício de seu poder, além de ter de compensar o distribuidor pelas vantagens que continuará auferindo exclusivamente graças a este. Na hipótese de licitude da denúncia, seria possível pleitear a recompra dos estoques, recompra de bens do estabelecimento inúteis ao distribuidor, despesas com a rescisão dos contratos de trabalho e a “indenização de clientela”.

REFERÊNCIAS

AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. *Extinção dos contratos por incumprimento do devedor*. 2ª. ed. Rio de Janeiro: AIDE, 2004.

AMARAL, Francisco. *Direito Civil – Introdução*. 6ª ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

ASSIS, Araken. *Resolução do Contrato por Inadimplemento*. 3ª ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1999.

_____. *Contratos Nominados: mandato, comissão, agência e distribuição, corretagem, transporte*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2005.

AZEVEDO, Antônio Junqueira de. *Negócio Jurídico: existência, validade e eficácia*. 4. ed. Atual. São Paulo: Saraiva, 2002.

BRITO, Maria Helena. *O Contrato de Concessão Comercial*. Coimbra: Almedina, 1990.

BULGARELLI, Waldirio. *Contratos Mercantis*. São Paulo: Atlas, 2001.

CHAMPAUD, La concession commerciale. *In: Revue Trimestrielle de Droit Commerciale*, n. 3. v. 16, 1963. Paris, Librairie Sirey.

COMPARATO, Fábio Konder. Concessão de Venda e Franquia no Brasil: da consagração ao repúdio? *In: Revista Forense*, v. 253, jan/fev/mar., 1976.

ENGLISH, Karl. *Introdução ao Pensamento Jurídico*. (trad. J. Baptista Machado). 6.ed. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian, 1988.

FORGIONI, Paula. *Contrato de Distribuição*. 2ª ed. São Paulo: RT, 2008.

GOMES, Orlando. *Contratos*. 26ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2007.

GONÇALVES NETO, Alfredo de Assis. O contrato de representação comercial no contexto do Código Civil de 2002. *In: Representação comercial e distribuição. Estudos em homenagem ao Prof. Rubens Requião* (coord. Hamilton Bueno e Sandro G. Martins). São Paulo: Saraiva, 2006.

_____. *Direito Comercial - apontamentos*. Curitiba: Juruá, 1998.

GUERREIRO, José Alexandre Tavares. Aplicação analógica da lei dos revendedores. *In: Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*. n. 49. jan/mar. 1983. p. 34-40.

LEONARDO, Rodrigo Xavier. *Redes contratuais no mercado habitacional*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2003.

_____. Extinção, distrato, resolução, rescisão e rescisão: um estudo de teoria geral dos contratos a partir da representação comercial. *In: Arte Jurídica*. V. 3. Curitiba: Juruá, 2006.

LOBO, Jorge. *Contrato de "franchising"*. Rio de Janeiro: Forense, 1997.

LÔBO, Paulo Luiz Neto. *Do Contrato no Estado Social – crise e transformações*. Maceió: Edufal, 1983.

MARQUES, Cláudia Lima. *Contratos no Código de Defesa do Consumidor: o novo regime das relações contratuais*. 5. ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2005.

MARTINS, Fran. *Contratos e obrigações comerciais*. Rio de Janeiro: Forense, 2001.

MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no direito privado: sistema e tópicos no processo obrigacional*. 1. ed. 2. tir. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2000.

_____. Os avatares do abuso do direito e o rumo indicado pela boa-fé. *In: Questões Controvertidas – Parte geral do novo Código Civil*. v. 6. São Paulo: Editora Método, 2007.

_____. *Comentários ao Novo Código civil*. v. V. tomo I. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

MELLO, Marcos Bernardes de. *Teoria do Fato Jurídico: plano da existência*. 13.ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

MELO, Claudinei de. *Contrato de Distribuição*. São Paulo: Saraiva, 1987.

MONTEIRO, António Pinto. *Denúncia em um Contrato de Concessão Comercial*. Coimbra: Coimbra Editora, 1998.

_____. Do Regime Jurídico dos Contratos de Distribuição Comercial. *In: Revista Brasileira de Direito Comparado*. Rio de Janeiro: Instituto Brasileiro de Direito Comparado Luso-Brasileiro, 2002.

MUÑOZ, Teresa Puente. *El Contrato de Concesion Mercantil*. Madrid: Editorial Montecorvo S.A, 1976.

MUSSI, Luiz Daniel Rodrigues Haj. *Abuso de Dependência Econômica nos Contratos Interempresariais de Distribuição*. Dissertação de mestrado. Orientadora: Paula Andrea Forgioni. Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo – USP, São Paulo, 2007.

NEGREIROS, Teresa. O princípio da boa-fé contratual. *In: Princípios do Direito Civil contemporâneo*. (coord. Maria Celina Bodin de Moraes). Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

NORONHA, Fernando. *Direito das Obrigações*. v.1. 2. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2007.

_____. *O direito dos contratos e seus princípios fundamentais: autonomia privada, boa-fé, justiça contratual*. São Paulo: Saraiva, 1994.

PAOLA, Leonardo Sperb de. *Contratos de Distribuição: Vida e Morte da Relação Contratual*. Tese de Doutorado, UFPR, 2002.

_____. Sobre a denúncia dos contratos de distribuição, concessão comercial e franquia. *In: Revista Forense*, v. 343, jul/ago/set. 1998.

PENTEADO, Luciano de Camargo. Figuras parcelares da boa-fé objetiva e *venire contra factum proprium*. *In: Revista de Direito Privado*. n. 27. jul/set. 2006. São Paulo, Editora Revista dos Tribunais. p. 252-278.

PINHEIRO, Rosalice Fidalgo. *O abuso do direito e as relações contratuais*. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

PONTES DE MIRANDA, F. C. *Tratado de Direito Privado*. Rio de Janeiro: Borsoi, 1959. t. XXV.

RAGAZZO, Carlos Emmanuel Joppert. Agência e Distribuição. *In: Revista Trimestral de direito civil*. v. 19. jul/set. 2004. Rio de Janeiro, Padma.

REALE, Miguel. *Questões de Direito Privado*. São Paulo: Saraiva, 1997.

REQUIÃO, Rubens. Contrato de concessão de venda com exclusividade. *In: Revista Forense*, v. 239, jul/ago/set. 1972.

_____. *Aspectos do moderno direito comercial: estudos e pareceres*. São Paulo: Saraiva, 1986.

_____. *Do Representante Comercial*. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

ROPPO, Enzo. *O contrato* (trad. De Ana Coimbra e M. Januário C. Gomes). Coimbra: livraria Almedina, 1988.

SANSEVERINO, Paulo de Tarso Vieira. *Contratos Nominados II: contrato estimatório, doação, locação de coisas, empréstimo (comodato-mútuo)*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2005.

SCHREIBER, Anderson. A proibição de comportamento contraditório – Tutela da confiança e venire contra factum proprium. 2.ed. rev. atual. Rio de Janeiro: Renovar, 2007.

TEPEDINO, Gustavo; MORAES, Maria Celina Bodin de; BARBOZA, Heloisa Helena. *Código Civil Interpretado – v. II*. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

THEODORO JR., Humberto; MELLO, Adriana Mandim Theodoro de. Apontamentos sobre a responsabilidade civil na denúncia dos contratos de distribuição, franquia e concessão comercial. *In: Revista dos Tribunais*, n. 790, agosto de 2001.

_____. O regime do contrato (típico) de agência e distribuição (representação comercial) no novo código civil em cotejo com a situação jurídica do contrato (atípico) de concessão comercial. Indenizações cabíveis na extinção da relação contratual. *In: Revista dos Tribunais*. Ano 93, v. 825, julho de 2004.

TOMASETTI JÚNIOR, Alcides. *Comentários à lei de locação de imóveis urbanos*. São Paulo: Saraiva, 1992.

VARELA, João de Matos Antunes. *Das obrigações em geral*. v. I. 7. ed. Coimbra: Almedina, 1991.

VIRASSAMY, Georges J. *Les Contrats de Dépendance: essai sur les activités professionnelles exercées dans une dépendance économique*. Librairie Generale de Droit et de Jurisprudence: Paris, 1986.