

Contrato de Distribuição

Cada vez mais, as empresas recorrerem a contratos específicos e diversificados para viabilizar o escoamento da sua produção através do trabalho prestado por terceiros, delegando a outras pessoas, físicas ou jurídicas, as tarefas que caberiam a um sector interno, distribuindo os seus produtos com menores custos.

A abertura dos mercados internacionais através da globalização e a crescente voracidade do Estado arrecadador através do sistema tributário, fomentaram a busca, pela empresa contemporânea, de soluções para escoar a sua produção com maior rapidez, segurança e ao mais baixo custo, com vista a colocar os seus produtos em mercados cada vez mais longínquos.

Existem diversas modalidades contratuais que atendem a este fim, algumas regulamentadas, outras não, nomeadamente: contrato de mandato comercial, contrato de distribuição, contrato de representação, contrato de comissão, contrato de agência.

O contrato de distribuição é o contrato mediante o qual uma das partes (o distribuidor) se obriga a adquirir da contraparte determinada quota de bens para posterior colocação no mercado, em determinada zona, por conta e risco próprio. Traduz-se, portanto, num conjunto de compras para posterior revenda.

Tratando-se de um contrato inominado, não é disciplinado ou regulado expressamente pelo Código Civil, Código Comercial ou nenhuma lei extravagante. Todavia, esta modalidade de contratos é permitida desde que o seu conteúdo não contrarie a lei, os bons costumes e os princípios gerais de direito.

Ora, na medida em que a analogia das situações o justifique, o contrato de distribuição será regulado pelas normas aplicáveis ao contrato de agência. Na realidade, ambos se prestam ao mesmo objecto mediato: promover de forma continuada ou não eventual, os negócios mercantis do proponente, sem dependência hierárquica, em troca de uma remuneração à base de comissões, dentro de uma zona pré-determinada.

Mediante acordo escrito das partes, ao distribuidor pode ser concedido o direito de exclusivo, ficando a outra parte impedida de

utilizar, dentro da mesma zona, outros distribuidores.

Salvo estipulação em contrário, todas as despesas com o exercício normal da sua actividade de distribuição correm por conta do distribuidor.

A especial relação que se estabelece entre as partes neste tipo de contrato manifesta-se, ainda, no facto de o distribuidor estar obrigado a respeitar as instruções do principal (sem, porém, pôr em causa a sua autonomia em relação àquele) e a política da empresa, colocar à disposição do principal todas as informações que lhe forem pedidas, prestando esclarecimentos sobre a situação de mercado e prestando contas quando necessário, e sempre nos termos acordados.

A retribuição é um elemento essencial do contrato. Esta tem um carácter variável e pode apresentar-se sob a forma de comissão ou percentagem. Pode, ainda, o distribuidor ser retribuído pelo facto de a aquisição da mercadoria ser efectuada com um desconto comercial sobre o preço de venda.

A lei impõe ao distribuidor a obrigação de, mesmo após a cessação do contrato, não utilizar ou revelar a terceiros informações que a outra parte lhe tenha confiado ou cujo conhecimento lhe tenha advindo no exercício da actividade (Obrigação de segredo) e ainda a não exercer actividade concorrente com a do principal na zona convencionada durante um determinado período estabelecido no contrato, o qual pode ir até ao máximo de 02 anos (Obrigação de não concorrência). As partes podem convencionar um valor a pagar pelo principal como contrapartida desta obrigação de não concorrência.

Do regime jurídico do contrato de agência, aplicável ao contrato de distribuição nos termos supra-referenciados, ressalta uma preocupação em tutelar os clientes. Desta forma, decorre da lei o dever de o distribuidor informar os interessados sobre os poderes que possui, nomeadamente através da afixação de letreiros ou nos documentos utilizados no exercício da sua actividade, tais como facturas, recibos, papel de correspondência, etc.

Em geral, o contrato de distribuição pode cessar:

a) por mútuo acordo – neste caso, o acordo deve constar de documento escrito, por razões de segurança;

A presente Informação é prestada de forma geral e abstracta, não tendo em vista a resolução de qualquer problema em particular. Ela resulta da legislação em vigor em Portugal e do sentido da tomada das decisões por parte dos tribunais. No entanto, ressalvam-se outros entendimentos ou diferente aplicação da norma jurídica. Esta informação não permite a tomada de decisão sem assistência profissional qualificada e dirigida ao caso concreto. O conteúdo desta informação pode ser aproveitado apenas pelo utilizador que a solicitou. Caso deseje obter esclarecimentos adicionais sobre o assunto solicite uma consulta, na home-page.

Contrato de Distribuição

b) por caducidade – o contrato cai por si, sem necessidade de qualquer manifestação de vontade das partes, findo o prazo de vigência estabelecido;

c) por denúncia – só é permitida nos contratos celebrados por tempo indeterminado, e desde que comunicado ao outro contraente, por escrito, com a antecedência mínima de i) 1 mês para contratos com menos de um ano; ii) 2 meses para contratos que já tenham iniciado o segundo ano de vigência; iii) 3 meses nos restantes casos. As partes podem acordar um tempo de pré-aviso diferente, desde que este não seja inferior ao legalmente fixado. O pré-aviso destina-se apenas a evitar rupturas bruscas em prejuízo do outro contraente. O desrespeito dos prazos estabelecidos impõe a obrigação de indemnizar o outro contraente;

d) por resolução – pode ser resolvido por qualquer das partes, desde que a resolução seja motivada e se encontrem verificados os seus fundamentos. A lei exige que a falta de cumprimento que justifica a resolução se revista de especial importância, quer pela sua gravidade, quer pelo seu carácter reiterado. Caso o incumprimento que origina a resolução do contrato seja imputável a uma das partes, esta deverá indemnizar a parte não culposa.

Reveste algum interesse nesta área, tecer umas breves considerações sobre o contrato de distribuição selectiva e o contrato de distribuição autorizada, cada vez mais frequentes.

O distribuidor selectivo é um comerciante independente que compra para revenda, actuando em seu nome e por conta própria. São principalmente os titulares de grandes marcas, especialmente de produtos de luxo e de alta tecnicidade, que recorrem a este tipo de contrato com o fito de controlar a

distribuição e assegurar o prestígio da marca e a qualidades dos serviços mediante uma apurada selecção de revendedores e de instalações comerciais adequadas. Essa selecção funda-se no cumprimento de apertados requisitos, normalmente de ordem qualitativa, só fornecendo os seus produtos a esses revendedores. Contudo, nada impede que o revendedor comercialize outros bens concorrentes mas só pode adquirir os produtos junto do fabricante ou de outro revendedor seleccionado. Desta forma, não beneficia de qualquer direito de exclusivo, podendo outro distribuidor selectivo da mesma marca operar perto de si.

Essencial se torna que entre as partes se estabeleçam laços de colaboração, mediante um contrato através do qual se define e execute a política comercial do fabricante e se proceda à integração do revendedor na rede de distribuição selectiva.

No que concerne o contrato de distribuição autorizada, este exprime uma ainda menor integração do distribuidor na rede do fabricante do que o contrato de distribuição selectiva. Os critérios de selecção dos revendedores autorizados são muito menos rigorosos do que naquele e o controlo pelo fabricante também é inferior, não estando este impedido de vender os seus produtos a revendedores não autorizados.

Em resumo, o contrato de distribuição é uma forma de garantir uma relação comercial especial entre duas pessoas jurídicas, estabelecendo as condições dessa parceria. Uma das partes garante condições mais favoráveis à outra, a saber, o distribuidor ou empresa distribuidora, seja em relação ao preço, seja em relação às condições de pagamento, com o fito de viabilizar a distribuição dos seus produtos na região geográfica em que este actua, contribuindo para favorecer o progresso económico.