

Contrato de distribuição

Trata-se de um dos contratos empresariais que visa a **viabilizar o escoamento da produção** de uma empresa por meio de vendas indiretas.

Possui duas séries de dificuldades:

1. contratual – relativo às relações internas
2. concorrencial – relativo às relações externas

Todos os autores que estudaram os contratos de distribuição no século passado afirmaram que este tipo contratual é um negócio atípico, pois ele não tem definição no nosso sistema normativo. O texto legal, por sua vez, limita-se a dispor sobre o contrato de distribuição relativo a veículos terrestres. A respeito disso, veja este artigo abaixo que diz respeito à decisão em que o STJ entendeu ser impossível a aplicação da Lei Ferrari à distribuição de bebidas:

<https://jota.info/justica/lei-ferrari-nao-regula-contrato-de-distribuicao-de-bebida-21072017>

Definição do contrato de distribuição:

Um comerciante, chamado de concessionário, coloca sua empresa de distribuição a serviço de outro comerciante (ou indústria), chamado de concedente, para efetuar a distribuição dos produtos em um determinado período de tempo em um determinado espaço. O nome de contrato de concessão comercial foi abandonado, seguindo a denominação adotada por Orlando Gomes.

Sendo um contrato comercial empresarial, deve seguir as premissas implícitas de direito empresarial.

Distribuição X Representação comercial

O contrato de distribuição difere do contrato de representação comercial pois o distribuidor não faz intermediação ou agência de vendas. O bem passa para o patrimônio do distribuidor e depois para o terceiro que vai comprá-lo.

Monopólio de revenda

É o que conhecemos como **exclusividade territorial**. Tal, ainda, não é elemento característico do contrato de distribuição, apesar de muitos contratos apresentarem esta peculiaridade.

O contrato de distribuição, segundo a Prof^a. Paula Forgioni, é bilateral; sinalagmático; atípico e misto; de longa duração, e de caráter estável, que encerra um acordo vertical em que um

fornecedor se obriga ao fornecimento de certos bens ou serviços perante outro agente econômico (distribuidor) incumbido da revenda destes produtos/servidos e da satisfação das exigências do sistema de distribuição do qual participa.

A doutrina ainda classifica este contrato como contrato de duração (dado que se tem o tempo como fator que gera risco às prestações do contrato) e de colaboração (pois que uma parte tem a obrigação de perseguir os interesses da outra).

Conflitos no contrato de distribuição

Estratégia do distribuidor em relação ao tamanho de sua área, exclusividade, presença ou não de outros distribuidores e sua concorrência intramarca (concorrência entre os distribuidores de um mesmo produto) com estes, tamanho do mercado consumidor.

Formas de divisão do mercado:

1. natureza do bem
2. clientes pré-determinados

divisão territorial (deve ser feita por contrato)