

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE DIREITO  
DEPARTAMENTO DE DIREITO PRIVADO E PROCESSO CIVIL

ADRIANA WALCZAK NUNES

A RESILIÇÃO UNILATERAL PELO FORNECEDOR DO CONTRATO DE  
DISTRIBUIÇÃO CELEBRADO POR TEMPO INDETERMINADO

PORTO ALEGRE  
2018

ADRIANA WALCZAK NUNES

**A RESILIÇÃO UNILATERAL PELO FORNECEDOR DO CONTRATO DE  
DISTRIBUIÇÃO CELEBRADO POR TEMPO INDETERMINADO**

Trabalho de conclusão de curso apresentado como requisito parcial para obtenção do grau de bacharela em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Orientador: Prof. Dr. Fabiano Menke

PORTO ALEGRE  
2018

ADRIANA WALCZAK NUNES

**A RESILIÇÃO UNILATERAL PELO FORNECEDOR DO CONTRATO DE  
DISTRIBUIÇÃO CELEBRADO POR TEMPO INDETERMINADO**

Trabalho de conclusão de curso apresentado como requisito parcial para obtenção do grau de bacharela em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

Orientador: Prof. Dr. Fabiano Menke

Aprovada em 06 de dezembro de 2018.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Dr. Fabiano Menke  
Orientador

---

Prof. Dr. Gerson Luiz Carlos Branco

---

Prof. Dr. Luis Renato Ferreira da Silva

## RESUMO

O contrato de distribuição surgiu da intensificação das práticas comerciais do século XX, impulsionado pela sociedade de consumo, globalização e revolução tecnológica, utilizado como uma nova técnica de comercialização de produtos, através do sistema de vendas indiretas, com a função econômica de escoar a produção industrial. O contrato de distribuição permite o desenvolvimento do mercado, sendo benéfico para o fornecedor que aumenta suas vendas, o consumidor que tem facilmente à disposição produtos de qualidade e ao distribuidor que tira seu lucro da margem de comercialização. Na extinção do contrato de distribuição, pactuado por tempo indeterminado, muitas vezes, o fornecedor exerce o direito potestativo de resiliir unilateralmente o contrato de forma abusiva, através de denúncia sem a concessão de aviso prévio, ou com aviso prévio insuficiente para o distribuidor redirecionar sua atividade empresarial, ou sem um prazo compatível de execução do contrato para amortização de investimentos vultosos feitos pelo distribuidor, que perde seu negócio de forma inesperada bem como todos ou parte de seus investimentos. A jurisprudência brasileira determina que a resilição unilateral, ainda que abusiva, conserva a sua eficácia extintiva imediata, vedada a manutenção forçada do contrato. Prevalece a manifestação de vontade da parte em não permanecer vinculada ao contrato, assim como, os princípios da liberdade de contratar e de ordem pública de não vinculação eterna. A resilição abusiva é sancionada com o dever de indenizar os danos.

Palavras-chave: Contrato de distribuição. Prazo indeterminado. Resilição unilateral. Resilição abusiva. Efeitos.

## **ABSTRACT**

The distribution agreement arose from the intensification of 20th century trade practices, driven by consumer society, globalization and technological revolution, used as a new technique of product marketing, through the indirect sales system, with the economic function is the flow of industrial production. The distribution agreement allows the development of the market, being beneficial to the supplier that increases its sales, the consumer who has easily available quality products and the distributor who takes profit from the marketing margin. In the termination of the distribution agreement, agreed for an indefinite period, the supplier exercises the right of withdrawal unilaterally from the contract in an abusive manner, through denunciation without prior notice, or with insufficient notice to the distributor to redirect his business activity, or without a compatible period of execution of the contract for the amortization of large investments made by the distributor, who loses his business unexpectedly as well as all or part of his investments. The Brazilian jurisprudence establishes that the unilateral termination, although abusive, preserves its immediate extinction effects, forbidden the forced maintenance of the contract. The party's intention of not remaining bound by the contract prevails, as well as the principles of freedom to contract and public order of eternal non-attachment. The abusive termination is sanctioned with the duty to indemnify the damages.

Key-words: Distribution agreement. Indefinite period. Unilateral termination. Abusive termination. Effects.

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>7</b>
<b>2 ESTRUTURA DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO .....</b>	<b>10</b>
2.1 CARACTERÍSTICAS GERAIS .....	10
2.2 CONCEITO DE CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO .....	23
2.3 CLASSIFICAÇÃO.....	25
2.4 DISTINÇÕES ENTRE O CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO E OUTRAS FIGURAS CONTRATUAIS.....	32
<b>3 EXTINÇÃO DOS CONTRATOS EM GERAL .....</b>	<b>38</b>
<b>4 EXTINÇÃO DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO .....</b>	<b>58</b>
4.1 RESILIÇÃO UNILATERAL DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO CELEBRADO POR TEMPO INDETERMINADO .....	58
<b>4.1.1 Pressupostos contidos nos artigos 473 e 720 do Código Civil .....</b>	<b>60</b>
4.1.1.1 Pré-aviso em tempo razoável.....	60
4.1.1.2 Prazo compatível com a natureza e o vulto dos investimentos .....	63
<b>4.1.2 Resilição abrupta e resilição abusiva.....</b>	<b>70</b>
<b>4.1.3 A eficácia da resilição abusiva e o dever de indenizar .....</b>	<b>78</b>
<b>5 CONCLUSÃO .....</b>	<b>83</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>86</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O contrato de distribuição assume relevância na intensificação das práticas comerciais do século XX, a partir do surgimento da sociedade de consumo, da globalização, da revolução tecnológica e dos meios avançados de comunicação, sendo empregado como uma nova técnica de comercialização de bens, a partir da intermediação realizada pelo distribuidor, através do sistema de vendas indiretas, entre o fornecedor (normalmente o produtor) e o consumidor final na função econômica de escoamento da produção.

Ademais, a integração entre produtores e distribuidores, por meio do contrato de distribuição, torna possível um maior desenvolvimento do mercado com maiores vantagens para o consumidor que se beneficia adquirindo e usufruindo produtos e serviços de qualidade. Por outro lado, a evolução da economia impõe ao fabricante a preocupação de distribuir seus produtos “com maior agilidade, abrangência territorial e eficácia nos serviços prestados, o que seria impossível sem investimentos em publicidade e utilização de sofisticadas técnicas de marketing à clientela para atender a demanda do mercado consumidor”. (LILLA, 2004, p. 02).

Em razão desses objetivos, surge a necessidade de o fornecedor adotar uma rede organizada de distribuidores, transferindo as despesas e os riscos inerentes da atividade de distribuição a um terceiro (distribuidor), através de políticas comerciais sincronizadas, estratégia de vendas e planejamento de atividades, com vistas à redução dos custos de produção e aumento da margem de lucro nas vendas, o que beneficia a ambos, na medida em que se repartem os ganhos.

Assim, torna-se relevante o estudo do contrato de distribuição dada a sua importância jurídica e econômica, somada ao fato de que a extinção desse contrato, muitas vezes, é permeada por abusos quanto ao exercício do direito potestativo de rescisão unilateral pelo fornecedor nos contratos pactuados por tempo indeterminado. A denúncia pode ser realizada sem aviso prévio, ou com aviso exíguo, ou antes de amortizados os investimentos feitos pelo distribuidor no negócio,

o que pode trazer inúmeros prejuízos para o revendedor que perde seu negócio de forma inesperada bem como todos ou parte de seus investimentos.

Por esses motivos, a presente monografia tem como finalidade analisar a resilição abrupta e abusiva do contrato de distribuição, especificamente, nos contratos ajustados sem determinação de prazo, observando as normas do Código Civil (arts. 473 e 720), o entendimento da doutrina sobre o tema, bem como os julgados dos tribunais pátrios a fim de avaliar como a questão vem sendo enfrentada no direito brasileiro, atenta às consequências da resilição abusiva no plano de sua eficácia e do dever de indenizar.

Para tanto, no primeiro capítulo será analisada a estrutura do contrato de distribuição que envolve as suas características gerais, a definição conceitual apresentada pela doutrina, os critérios de classificação e regime jurídico, assim como, a diferenciação do contrato de distribuição de outras figuras contratuais, cuja finalidade é apresentar em detalhes o objeto de estudo para, em momento posterior, passar ao estudo de sua extinção.

No segundo capítulo, serão apresentados resumidamente os principais modos pelos quais os contratos em geral são extintos, dada a complexidade e extensão da matéria, mas sem deixar de abordar as principais características de cada uma das espécies segundo a classificação e inovações trazidas pelo Código Civil. Especial atenção será dispensada à resilição unilateral, pelo fato de ser o modo de extinção do contrato de distribuição aqui estudado.

No terceiro capítulo, será estudada a extinção do contrato de distribuição celebrado por prazo indeterminado. Serão analisados os critérios e limites legais para que a resilição unilateral do contrato de distribuição seja considerada exercício regular de direito, e em quais situações o seu exercício será considerado disfuncional ou abusivo. Além disso, serão observados os efeitos, segundo a doutrina e a jurisprudência, da resilição abusiva em consonância ainda com os princípios da liberdade de contratar e da não vinculação eterna, bem como o corrente dever de indenizar.

Antes de avançar no estudo, é preciso delimitar o tema e esclarecer algumas premissas sob as quais se organiza a pesquisa.



Primeira, dentre os diversos significados da palavra distribuição, a pesquisa adota o sentido restrito, o qual vê a distribuição como aquisição de mercadoria do fornecedor pelo distribuidor com a finalidade de posterior revenda no mercado. Ou seja, não serão estudados todos os contratos que, pela sua função econômica, se dedicam ao escoamento de bens e serviços no mercado, somente o contrato de distribuição (revenda de produtos em nome e conta própria do distribuidor).

Segunda, em que pese a confusão terminológica existente nessa seara onde se usam os termos “concessão comercial”, “concessão mercantil”, “concessão de venda” ou “contrato de distribuição”, neste trabalho será utilizada a terminologia “contrato de distribuição”, pois será tratada a distribuição de bens em geral, e não a distribuição de veículos automotores em via terrestre, a qual será denominada como “concessão comercial”.

Terceira, ainda que o contrato de distribuição e o contrato de concessão comercial guardem muita semelhança, diferenciando-se quanto ao objeto, não serão tratados como sinônimo, suas distinções serão tratadas em tópico próprio. Ao contrato de concessão comercial cabe a aplicação da Lei 6.729/79 (Lei Ferrari) e ao contrato de distribuição às normas gerais do Código Civil. Além disso, a concessão comercial não será objeto desse estudo.

Quarta, quanto às denominações aos agentes econômicos, a pesquisa utilizará como sinônimos as expressões fornecedor, fabricante, produtor ou distribuído para se referir ao agente econômico que vende produtos a um terceiro encarregado de distribuí-los junto ao mercado consumidor, o qual será chamado de distribuidor ou revendedor.

Por último, a pesquisa se debruçará apenas sobre a possibilidade de rescisão unilateral sem justa causa (denominada denúncia vazia), pelo fornecedor, em razão de estar atrelada ao contrato de distribuição pactuado sem prazo determinado, para o qual a lei não exige justo motivo para sua extinção. Ademais, não será objeto do presente estudo o contrato de distribuição celebrado por tempo determinado.

## 2 ESTRUTURA DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO

### 2.1 CARACTERÍSTICAS GERAIS

Inicialmente, serão analisadas as principais características do contrato de distribuição para uma melhor compreensão do objeto de estudo. Mas, antes de adentrar em suas características, cumpre esclarecer que a palavra “distribuição” no âmbito jurídico possui mais de um significado.

Um primeiro sentido de caráter geral, *lato sensu*, traz a ideia de distribuição enquanto meio de colocação de produtos no mercado – direta ou indiretamente – que viabiliza o seu escoamento e o aumento de clientela (por exemplo, através dos contratos de comissão, representação comercial, mandato mercantil, franquia ou concessão comercial). Um segundo sentido mais restrito, *stricto sensu*, comporta a ideia da aquisição de mercadoria do fabricante pelo distribuidor com a finalidade de posterior revenda no mercado.<sup>1</sup> (THEODORO JÚNIOR, 2003, p. 03).

O escoamento da produção do fabricante até o consumidor, a conquista de mercado e o angariamento de clientela consistem na função econômica primordial dos contratos de distribuição.<sup>2</sup> Entre os diversos modos de distribuição de produtos no mercado, dois interessam ao presente estudo:

- (i) *Venda direta*: quando a própria empresa, além de produzir, se encarrega da distribuição da mercadoria, colocando-a diretamente

---

<sup>1</sup> Em sentido semelhante é o entendimento de Sílvio Venosa: “sob essa égide, a palavra distribuição é equivocada, absorvendo vários significados, técnicos ou não. No conceito há um sentido amplo, de caráter geral, que inclui todas as formas que uma empresa se utiliza para colocar bens e serviços no mercado, diretamente, ou por meio de terceiros, mandatários, agentes, representantes, etc. Por outro lado, há um conceito restrito, que é aquele ora presente no Código Civil, que diz respeito à relação jurídica que vincula o produtor e o sujeito que coloca seus produtos no mercado, referindo-se aí expressamente ao contrato de distribuição”. (VENOSA, 2017, p. 625). Nesse segundo sentido, *stricto sensu*, é que o contrato de distribuição será examinado neste estudo conforme explicitado na introdução.

<sup>2</sup> A palavra distribuição foi empregada aqui em sentido amplo, a fim de denotar o gênero que, pela sua função econômica de escoamento da produção industrial, encerra várias espécies contratuais que têm entre suas características e/ou obrigações a distribuição de produtos, por intermediação, até os consumidores, como, por exemplo, no contrato de distribuição em sentido estrito (revenda), concessão comercial, franquia, comissão mercantil, representação comercial, etc. Sobre o assunto ver: THEODORO JÚNIOR, 2003; MONTEIRO, 2002; VENOSA, 2017; DUFLOTH; PERIM, 2017.

junto ao consumidor. As funções inerentes à comercialização e à logística estão a cargo do produtor e seus empregados.

- (ii) *Venda indireta*: quando o fabricante procura a colaboração de outro empresário (distribuidor) que se encarrega de revender as mercadorias junto ao mercado consumidor.

Assim, com a adoção do sistema de vendas indiretas, “os investimentos a serem efetuados pelo empresário diminuem, na medida em que grande parte das despesas com a distribuição será assumida pelos integrantes da rede.” (FORGIONI, 2008, p. 45).

Nesse sentido, “nota-se que o fabricante tem a oportunidade de acesso ao mercado consumidor de maneira ágil, sem maiores despesas ou encargos, enquanto que o distribuidor goza do prestígio e bom nome da marca do fabricante.” (LILLA, 2004, p. 08).

Dai por que a distribuição, quando realizada através de vendas indiretas, é considerada atividade que pressupõe colaboração ou integração entre as partes contratantes, o que vem a caracterizar a figura do contrato de distribuição, como se verá adiante.

Quando o fabricante adota o sistema de vendas indiretas de produtos objetiva transferir os custos que envolvem a logística de distribuição de mercadorias, a consolidação do mercado em determinada área geográfica e a prestação de serviços personalizados, bem como parte dos riscos na execução do negócio ao parceiro contratual (distribuidor). O que viabiliza tais objetivos, na prática comercial, é a transferência da propriedade das mercadorias do produtor para o distribuidor.

Assim, o principal objeto do contrato de distribuição, segundo Orlando Gomes (2007, p. 464), “é a comercialização dos bens produzidos e fornecidos pelo fabricante”. O que significa que ao distribuidor cabe adquirir, para posterior revenda, os produtos do fabricante.

É neste item, especificamente, que reside a principal característica do contrato distribuição: *a aquisição de bens para posterior revenda*. Além de ser o traço que o singulariza e distingue das outras modalidades contratuais. Nessa

operação, o bem passa do patrimônio do fornecedor para aquele do distribuidor e, posteriormente, para o terceiro adquirente.

Contudo, a par da posição doutrinária dominante em nosso ordenamento jurídico, adotada neste trabalho, se faz necessário informar o entendimento minoritário, segundo o qual para a caracterização do contrato de distribuição não é indispensável a aquisição da mercadoria para a revenda pelo distribuidor. De acordo com Gustavo Tepedino:

Ao caracterizar o distribuidor como aquele que tem a coisa à sua disposição, reuniu o Código Civil sob o regime da distribuição todas as atividades que traduzam a função essencial do contrato, consistente em promover o escoamento de bens de maneira autônoma, vendendo a mercadoria colocada à sua disposição em nome próprio. [...] Essa solução, no entanto, tem sido combatida por parte da doutrina [...]. Para estes autores, na distribuição haveria necessariamente compra para a venda, de tal modo que o contrato, pelo qual o distribuidor tem as mercadorias à sua disposição sem, no entanto, adquiri-las, constituiria, na realidade, mera modalidade do contrato de agência. (TEPEDINO, 2008, p. 299 – 300).

Por mais que a revenda seja o ponto fulcral do contrato de distribuição, esclarece Humberto Theodoro Júnior (2001, p. 02), este não é sinônimo de contrato revenda de mercadorias, pois encerra também relações voltadas para a chamada colaboração empresarial.

Nesse sentido, Luciano Timm acrescenta que nos “usos e costumes comerciais não se trata de uma simples revenda; ela vem acompanhada de outros fatores que caracterizam o tipo negocial [...], normalmente acompanhada de uma cessão de marca, treinamento sobre o produto negociado, etc.” (TIMM, 2008, p. 79).

Outra particularidade do contrato de distribuição reside na *remuneração do distribuidor* pela atividade mercantil. Para Orlando Gomes (2007, p. 463), “a contrapartida da [sic] vendas que faz não é como sucede com os agentes, uma comissão calculada sobre o preço, mas o lucro obtido com as vendas”.

Logo, o distribuidor nada recebe do fornecedor pela colaboração exercida na colocação de seus produtos. Ao contrário, o “proveito econômico do distribuidor será o lucro que conseguir apurar em virtude da diferença entre o preço de venda do bem

a um terceiro e o que pagou para o fornecedor (margem de comercialização).” (FORGIONI, 2008, p. 63 - 64).

Nesse sentido, o acesso a condições comerciais mais vantajosas do que as normalmente ofertadas aos revendedores fora da rede de distribuição tem impacto na margem de lucro do distribuidor, justificando o tratamento diferenciado ao parceiro contratual. É o que leciona Fábio Ulhoa Coelho:

De fato, sem vantagens no preço de compra ou nas condições de pagamento, dificilmente o distribuidor poderá praticar preço de revenda competitivo perante os concorrentes não colaboradores, tendo em vista que seus custos são necessariamente maiores do que os destes. (COELHO, 2016, p. 113).

Humberto Theodoro Júnior e Adriana Mandim Theodoro de Mello (2004, p. 10-11), informam mais algumas características e requisitos para a configuração jurídica do contrato de distribuição:

(a) *partes do contrato*: as partes integrantes do contrato, para os autores, serão necessariamente o *fabricante e o comerciante* que se encarregará da revenda dos produtos do primeiro. Orlando Gomes acrescenta que o fabricante é “sempre uma *sociedade* proprietária da empresa. A outra parte, a *distribuidora*, é a pessoa física ou jurídica que se obriga a revender os produtos comprados ao industrial [...]” (2007, p. 464).

Por sua vez, Paula Forgioni (2008, p. 57-58) explica que as partes envolvidas no negócio, atualmente, são consideradas empresários, pois exercem profissionalmente atividade econômica<sup>3</sup> vinculada à racionalidade empresarial na busca pelo lucro. Ademais, informa que o fornecedor não é, necessariamente, o fabricante, mas pode ser tanto um industrial quanto um intermediário do comércio. Nesse sentido aduz,

De fato, devemos considerar contratos de distribuição tanto (a) aqueles celebrados entre o fabricante e o distribuidor *master*, bem como (b) aqueles celebrados entre esse distribuidor e outros agentes econômicos, que também distribuirão o produto no mercado. O adquirente do bem vendido pelo distribuidor poderá ser tanto um consumidor, tal como entendido pelo

---

<sup>3</sup> De acordo com o art. 966 do Código Civil: “Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou a circulação de bens ou de serviços.”

art. 2.º do CDC, quanto um terceiro adquirente, que não se subsuma à tal definição legal, ou mesmo um outro distribuidor. Note-se que a relação estabelecida entre o distribuidor e o adquirente pode ou não constituir um outro contrato de distribuição [...]. (FORGIONI, 2008, p. 58).

Por se tratar de contrato celebrado entre profissionais (empresários), as partes devem ser tratadas como iguais, quanto ao discernimento e à capacidade de tomar decisões, vez que possuem conhecimento especializado sobre o negócio que desenvolvem.<sup>4</sup> Além disso, acrescenta Humberto Theodoro Júnior e Adriana Mandim Theodoro de Mello,

A desigualdade que merece amparo legal, para correção de eventuais desequilíbrios entre as partes, situa-se apenas no campo econômico e de acesso a informações administrativas e financeiras relativas à própria atividade do fornecedor ou de sua rede de distribuição. Também no curso da execução do contrato, quando o poder de controle do fabricante ou fornecedor pode determinar a sorte dos negócios do distribuidor, pode-se verificar o desequilíbrio entre as partes, mediante práticas que poderão ser reconhecidas ora como legítimas, ora como abusivas e desleais e, portanto, configuradoras de inadimplemento das obrigações. (THEODORO JÚNIOR; MELLO, 2004, p. 13).

Assim, não se descuida que possa haver desigualdade econômica entre os contratantes, bem como poder de controle do fornecedor sobre o distribuidor, o que não se estende à autonomia jurídica do distribuidor. Todavia, há amparo legal<sup>5</sup> para correção de eventual desequilíbrio na relação jurídica, caso tais práticas venham a se caracterizar como abusivas ou desleais.

*(b) obrigação de compra e venda continuada:* o que significa dizer que não podem se realizar de forma eventual nem periódica, pois aí haveria fornecimento e não distribuição. Portanto, o contrato não é de execução instantânea, mas de *execução contínua ou de trato sucessivo*. Segundo Paula Forgioni (2008, p. 63), “parece ser consenso doutrinário que o contrato de distribuição abarca operações de compra e venda mercantil, de caráter não eventual, mas sim habitual (estável)”.

---

<sup>4</sup> Justamente em razão dessa igualdade, formal e material, somada à impossibilidade de qualificação do distribuidor como destinatário final, não cabe a aplicação das normas da Lei 8.078/90 (Código de Defesa do Consumidor) aos contratos empresariais em geral. Mesmo que o contrato seja confeccionado *por adesão*, como se verá mais adiante, ainda assim, não cabe aplicação do CDC, pois o distribuidor não é obrigado a contratar em condições que lhe são desfavoráveis.

<sup>5</sup> Consistente na aplicação das normas e princípios gerais dos contratos insertos no Código Civil como, por exemplo, a boa-fé objetiva ou vedação ao abuso de direito (artigos 421 e 187).

Portanto, se verifica que a habitualidade nas compras e vendas é da essência do contrato de distribuição. Contudo, a estipulação de *cláusula de quota*, para aquisição de mercadorias em determinados períodos, não tem o condão de romper a estabilidade do vínculo entre fornecedor e distribuidor. É o que esclarece Orlando Gomes:

É comum, no contrato de distribuição, inserir-se a cláusula de quota para compelir o concessionário a comprar certa quantidade de unidades em períodos determinados e sucessivos na vigência do contrato. [...] Se o concedente se obriga a vender todo mês determinada quantidade de produtos de sua fabricação e o concessionário se obriga a comprá-los por preço certo ou determinável, a compra e venda poderia ser considerada uma só para todas as unidades alienadas no curso do contrato, enquanto que, se no contrato não houver tal cláusula, o que há é uma série de vendas, concluídas à medida que o concessionário encaminha pedidos ao fabricante. (GOMES, 2007, p. 466).

Acrescenta Fábio Ulhoa Coelho,

A consolidação do mercado, portanto, depende da manutenção pelo distribuidor, de estoques compatíveis com a demanda na sua área de atuação. Em vista disso, costuma-se prever, no contrato, a obrigação de o distribuidor adquirir, na periodicidade escolhida de comum acordo, determinada quantidade mínima do produto: *é a quota de aquisição*. Em contrapartida, o distribuído assume a obrigação de atender aos pedidos de compra do distribuidor em quantidade igual ou, às vezes, superior (nunca inferior): *é a quota de fornecimento*. (COELHO, 2016, p. 112). (grifo nosso)

Logo, o fornecedor tem a obrigação de fornecer as mercadorias requisitadas previamente, com periodicidade ou não, respeitando a quota, bem como as condições pactuadas. Porém, “não havendo metas, o fabricante deve agir com prudência e razoabilidade no sentido de se preparar para o que seria razoavelmente esperado de sua produção no local e na época contratada”. (TIMM, 2008, p. 87).

O contrato de distribuição pertence à categoria dos *contratos de duração* que, por sua vez, podem ser de *execução continuada ou trato sucessivo*. Em tais contratos “há a realização de um comportamento contínuo ou repetido durante o tempo necessário para satisfazer o interesse da parte, atividade que durante todo o período tem caráter solutório e satisfativo”. (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 261).

Nesse sentido, salienta Arnaldo Rizzardo que nos contratos de trato sucessivo:

A característica está em não ser a prestação executada de uma só vez, mas de modo contínuo ou periódico. [...] As obrigações dos contratantes perduram por um certo tempo; há um débito permanente; [...] A duração do período depende da vontade dos estipulantes, mas não é prefixada necessariamente. Vem definida pela natureza da relação contratual. [...] Por outras palavras, a obrigação é única, fracionando-se as prestações. Não se cuida de obrigações sucessivas, mas de uma obrigação desdobrada em prestações sucessivas. (RIZZARDO, 2010, p. 125-126).

Em razão de sua natureza, pode-se concluir que o contrato de distribuição insere-se na modalidade de execução de trato sucessivo, desdobrando-se a obrigação em prestações sucessivas, cujo tempo é fator relevante para a execução do contrato, pois deve vigor por um prazo suficientemente longo para que as partes possam alcançar os fins a que o contrato se dispõe.

(c) *o produto comercializado deve ser fabricado pelo fornecedor*: ao contrário, haveria simplesmente contrato de compra e venda. No ponto, há que se discordar dos autores. Não é sempre que isso se verifica. O contrato de distribuição pode ser empregado, também, quando o distribuidor *master* adquire mercadorias do fabricante e as repassa para que outros distribuidores, por ele contratados, façam a revenda dos produtos junto aos consumidores (distribuição secundária).

Exemplificativamente, na distribuição internacional (em que o produto será consumido em país diverso daquele em foi fabricado), normalmente há um distribuidor *master*, que adquire do produtor, e revende os produtos para outros distribuidores que, por sua vez, irão revender para os consumidores.<sup>6</sup> Assim, o fornecedor pode ser tanto um industrial quanto um intermediário do comércio.

(d) *“vantagens especiais ao distribuidor”*: referem Humberto Theodoro Júnior e Adriana de Mello que, se isto não existir, a relação será apenas de compra e venda. Nesse sentido, a expressão vantagens especiais significa o acesso a condições comerciais mais vantajosas em termos de preço, crédito, prazo de pagamento e garantia do que a condições oferecidas aos demais compradores, com

---

<sup>6</sup> Sobre o distribuidor *master* e a distribuição secundária, no caso da distribuição internacional, Rubens Requião assim se manifestou: “não só empresas industriais dele se valem para o escoamento de suas manufaturas, mas também grandes empresas comerciais, sobretudo importadoras, que também sendo concessionárias exclusivas das empresas estrangeiras, formam redes de empresas revendedoras dos artigos estrangeiros importados.” (REQUIÃO, 1977, p. 121-122).



vistas a que o distribuidor possa praticar preço de revenda competitivo que lhe garanta, ainda, lucro, amortização do investimento e cobertura de custos.

De acordo com Fábio Ulhoa Coelho,

Assim, o distribuído outorga crédito ao distribuidor para que ele possa pagar as mercadorias em prazo mais extenso que o concedido aos demais compradores (que não assumem nenhuma obrigação de colaborar na formação ou consolidação do mercado para o produto). E, para garantia do recebimento do crédito outorgado, normalmente se exige do distribuído uma garantia real ou fidejussória. As instituições financeiras oferecem operação de intermediação desse crédito aberto pelo distribuído ao distribuidor: é o venedor, contrato pelo qual o banco paga à vista para o distribuído e financia ao distribuidor. (COELHO, 2016, p. 113).

Por outro lado, a palavra “vantagens especiais” remete à noção de *colaboração*, intrínseca ao contrato de distribuição. Isso porque, através da colaboração, fornecedor e distribuidor buscam vantagens recíprocas na distribuição de produtos aos consumidores, o que se traduz na articulação de esforços para criação, ampliação ou consolidação do mercado consumidor para tais produtos.

Nesse sentido, para Fábio Ulhoa Coelho, existe contrato de colaboração:

[...] Apenas se um dos empresários assume a obrigação contratual de ajudar a formação ou ampliação do mercado consumidor do produto fabricado ou comercializado pelo outro. O contrato interempresarial, a que falta esse elemento, não deve ser classificado entre os de colaboração, por mais convergentes que possam ser os interesses das partes. (COELHO, 2016, p. 104).

Para Humberto Theodoro Júnior e Adriana Mandim Theodoro de Mello:

Na colaboração, [...] mais que prestações e contraprestações entre as partes, o proveito econômico de cada uma delas se obtém com o desempenho da atividade mercantil de comercialização de produtos e serviços reiterado diuturnamente. A prestação devida pelo distribuidor não se resume à aquisição de mercadorias, ao pagamento de *royalties* e taxas de ingresso e publicidade. Deve ele se dedicar de forma séria, leal e competente à atividade empresarial de distribuição de bens ou serviços, para que as partes lucrem com o incremento do consumo. (THEODORO JÚNIOR; MELLO, 2004, p. 15).

Ou seja, a colaboração não envolve apenas o cumprimento de prestações e contraprestações pelos contratantes, mas dedicação, lealdade e competência

reiteradas no desempenho da atividade de distribuição, visando o escopo comum almejado pelas partes na formação do contrato de distribuição: o lucro de cada um com a expansão do mercado consumidor e das vendas dos produtos distribuídos.

(e) *sistema geral planejado pelo fabricante*: isso significa que a atividade econômica do distribuidor, embora seja de sua exclusiva responsabilidade, não pode fugir do sistema geral planejado pelo fabricante para padronizar e controlar a qualidade da rede de distribuição.

A consecução desse sistema de padronização e controle de qualidade, por meio de políticas comerciais sincronizadas, pressupõe, além da colaboração, uma estreita *integração* econômica das empresas do fornecedor e do distribuidor, podendo levar, à formação de redes de distribuição organizadas, em diversas regiões, e que são responsáveis por grande volume de vendas, somando “ao atributo da rede juridicamente autônoma as qualidades de eficácia e disciplina”. (THEODORO JÚNIOR; MELLO, 2004, p. 13).

Complementa Eduardo Lilla:

A ideia de integração substitui a de subordinação, marcante, muitas vezes, no contrato de representação comercial. Integração significa a união de duas empresas dotadas de autonomia jurídica [...] que, apesar de desempenharem funções diferentes, buscam o mesmo fim. [...] Dessa forma, todos saem ganhando, o fabricante, que tem seus produtos distribuídos em larga escala, e o distribuidor, que, ao gozar da utilização do nome da marca e de seu prestígio, tem suas vendas facilitadas [...]. (LILLA, 2004, p. 09-10).

Esse modelo de redes de distribuição se adequa perfeitamente à concessão comercial (revenda de automóveis de via terrestre), regulada pela Lei 6.729/79. Todavia, não é regra para o contrato de distribuição,<sup>7</sup> onde pode ocorrer ou não. Segundo Paula Forgioni (2008, p. 62), existem situações em que o fornecedor possui um único distribuidor, como na distribuição de um produto estrangeiro no Brasil, sem que haja qualquer impedimento, pois subsiste o contrato de distribuição, ainda que não inserido numa rede.

---

<sup>7</sup> Essa é a nomenclatura adotada neste trabalho para o contrato de distribuição conforme mencionado na introdução. O contrato de distribuição será diferenciado da concessão comercial mais adiante.

Desse sistema geral planejado pelo fabricante se destacam duas características:

(i) *poder de controle e dependência econômica*: A integração, verificada pelo sistema de políticas comerciais coordenadas, entre fornecedor e distribuidor, tem como consequência a imposição de um poder de controle do primeiro sobre a empresa do segundo. O que revela certa dependência<sup>8</sup> econômica do distribuidor, na medida em que compelido à intervenção do fornecedor sobre uma vasta gama de situações (estoques mínimos, técnicas de vendas, publicidade, etc.), ainda que mantida a sua independência jurídica e administrativa.

Nesse sentido, é a lição de João Luiz Coelho da Rocha:

Nestes tipos contratuais, muito presentes na área de bebidas e refrigerantes, na área de veículos automotores e algumas outras, há, na aparência, absoluta independência dos distribuidores, que praticam revenda em conta própria, mas na observação mais próxima do trato contratual logo ali existente, há um estrito controle do concedente sobre estoques, sobre quantidades e meios de venda, sobre a publicidade envolvida, e até sobre eventuais outros produtos de terceiros que aqueles comerciantes hajam por colocar à venda. (ROCHA, 1996, p. 117).

A existência desse poder de controle do fornecedor sobre o distribuidor, bem como sua inexorável dependência econômica, é justificada na necessidade de uniformização e de eficiência da rede distribuidora, tendo em vista a “vinculação da atividade do distribuidor ao nome e marca do fabricante e seus produtos, o que pode afetar diretamente a imagem deste, a sua clientela e a rentabilidade do negócio”. (THEODORO JÚNIOR; MELLO, 2004, p. 14). Ainda, acrescentam os autores:

O direito considera legítimo, em princípio, o controle ou a dominação econômica que o fornecedor exerce sobre o distribuidor, já que destinados a uma finalidade economicamente útil e socialmente desejada. Desempenhado lealmente, segundo os padrões comerciais adotados, e de forma a garantir a fiel execução do modelo de distribuição idealizado pelo franqueador ou concedente, [...] o controle do fornecedor encontra respaldo no fim legítimo e jurídico do contrato de distribuição. (THEODORO JÚNIOR; MELLO, 2004, p. 14).

---

<sup>8</sup> Tal é o entendimento de Orlando Gomes sobre o assunto ao mencionar: “Há seguramente uma relação de dependência que, nos contratos para a distribuição de determinados produtos, atinge o extremo de uma direção e uma fiscalização severas e rigorosas, assemelhando-se às que se executam no contrato de trabalho”. (GOMES, 2007, p. 468).

Vale dizer que o ordenamento jurídico não impede o exercício do controle econômico do distribuído sobre o distribuidor, desde que se volte para a finalidade econômica do contrato (lucro). Porém, impõe certas balizas para a execução desse controle, verificadas no desempenho leal e conforme as regras jurídicas e comerciais adotadas no pacto a fim de que tenha respaldo.

(ii) *autonomia jurídica*: Por outro lado, como antecipado acima, a integração, na verdade, não anula a personalidade, nem elimina a autonomia jurídica das empresas vinculadas à rede de distribuição, pois "as cláusulas que impõem uma normatização de condutas, métodos e procedimentos, destinadas a manter a unidade da rede de distribuição, são, enfim, perfeitamente compatíveis com a autonomia jurídica". (THEODORO JÚNIOR; MELLO, 2004, p. 15).

Nas palavras de Antônio Pinto Monteiro,

De igual modo se verifica que todos os distribuidores são *juridicamente independentes* da outra parte – mas todos eles *recebem instruções* desta, aceitam suas *orientações de política comercial*, sujeitam-se ao seu *controle e fiscalização*, em ordem à sua (maior ou menor) *integração* em determinada *rede* comercial. (MONTEIRO, 2002, p. 46).

Logo, a integração comercial das empresas do fornecedor e do distribuidor, que revela maior ou menor dependência econômica deste, não tem o condão de se estender para a esfera jurídica de cada distribuidor, dentro da rede de distribuição, que conserva total independência nesse aspecto.

(f) *área geográfica delimitada para atuação, exclusiva ou não*: diz respeito a uma determinada zona ou base territorial na qual o distribuidor, necessariamente, vai exercer a sua atividade comercial, "independentemente de previsão contratual [...] porque o mercado relevante possui sempre uma dimensão geográfica". (FORGIONI, 2008, p. 61). Já a cláusula de exclusividade não é requisito para a existência de um contrato de distribuição, embora muitos deles apresentem essa particularidade, como será visto mais detalhadamente a seguir.

Além do que foi visto até o momento, existem outras cláusulas apontadas pela doutrina que podem ou não estar presentes no contrato de distribuição – são elementos acessórios que podem ser pactuados entre fornecedor e distribuidor –

configurando obrigações que não interferem na caracterização do contrato como de distribuição.

Primeiro, há a *exclusividade de zona ou territorial ou exclusividade de atuação ou cláusula de territorialidade*, pela qual o fornecedor se obriga a não realizar vendas diretas do produto distribuído, nem designar outros distribuidores para o mesmo território de atuação do distribuidor. Trata-se de “obrigação de não fazer, assumida contratualmente pelo distribuído, no interesse do distribuidor”. (COELHO, 2016, p. 111).

A exclusividade territorial visa, de um lado, garantir a amortização dos investimentos necessários aportados pelo distribuidor na criação e consolidação de mercado do produto distribuído (COELHO, 2016, p. 111) e, de outro, retribuir e indenizar, caso haja perdas e danos, pelos negócios realizados diretamente pelo proponente ou outros distribuidores da mesma rede dentro da zona de atuação exclusiva.<sup>9</sup> (TIMM, 2008, p. 89).

Além disso, de acordo com o Código Civil, a exclusividade é presumida, salvo cláusula expressa de não exclusividade acordada entre as partes. É o que consta no artigo 711, *in verbis*: “*Salvo ajuste, o proponente não pode constituir, ao mesmo tempo, mais de um agente, na mesma zona, com idêntica incumbência; nem pode o agente assumir o encargo de nela tratar de negócios do mesmo gênero, à conta de outros proponentes*”.<sup>10</sup>

Todavia, esse tipo de exclusividade, embora possível, não costuma ser usual nos contratos de distribuição em razão da primazia à concorrência. Veja-se a explicação de Paula Forgioni:

Primeiramente, nem sempre é assegurada exclusividade ao distribuidor. Lograr obter essa garantia dependerá, inclusive, do seu poder econômico em face do fornecedor. Este pode decidir (e geralmente o faz) reservar no contrato a possibilidade de incitar a concorrência dentro de sua rede (indicando outro para atuar na área já ocupada por um distribuidor), ou mesmo efetuar vendas diretas. (FORGIONI, 2008, p. 59).

---

<sup>9</sup> É o que estipula o art. 714 do Código Civil: “*Salvo ajuste, o agente ou distribuidor terá direito à remuneração correspondente aos negócios concluídos dentro de sua zona, ainda que sem a sua interferência*”.

<sup>10</sup> A parte final do dispositivo refere-se à exclusividade de distribuição ou exclusividade de comercialização, tratada no item subsequente.

Por fim, a exclusividade territorial – proibição de atuação de outros distribuidores ou do fornecedor em determinada área geográfica - não pode ser confundida com a cláusula de *reclusão do distribuidor*. Conforme Paula Forgioni (2008, p. 61), a última ocorrerá quando houver previsão contratual de que o distribuidor não pode atuar além dos limites do seu território. Portanto, são duas previsões diferentes e, por serem complementares, podem ser pactuadas em conjunto ou não.

Segundo, há a *exclusividade de distribuição ou de comercialização ou de aquisição*, a qual possui, de acordo com Paula Forgioni (2008, p. 252-253), quatro significados distintos: (i) obrigação do distribuidor de comercializar apenas os produtos fabricados pelo fornecedor (não comercializar produtos concorrentes); (ii) obrigação do distribuidor de comercializar apenas produtos adquiridos de terceiros indicados pelo fornecedor (não concorrentes); (iii) obrigação do distribuidor de não comercializar outros produtos, mesmo que não concorrentes com aquele objeto do contrato de distribuição; (iv) obrigação do fornecedor de vender sua produção exclusivamente por intermédio do distribuidor.<sup>11</sup>

Refere a autora, ainda, sobre os efeitos positivos e negativos que a estipulação da cláusula de exclusividade de distribuição pode ter no relacionamento entre as partes, especialmente, na valoração de prejuízos em caso de rompimento contratual, tendo em vista a possibilidade de dependência econômica do distribuidor. Nas suas palavras:

A exclusividade implica ganhos (ou possibilidade de ganhos) para o fornecedor e também para o distribuidor - se assim não fosse, não a teriam contratado; igualmente, pode colocar o distribuidor em situação de dependência econômica, verdadeira "prisão econômica". Na realidade, com a cláusula de exclusividade, muitas vezes "troca-se" o risco de uma posição frágil em face de prováveis abusos pela esperança de ganhos. (FORGIONI, 2008, p. 254).

---

<sup>11</sup> Paula Forgioni distingue dois grupos de exclusividades a partir do critério da concorrência: o primeiro, trata das exclusividades relacionadas ao fornecimento em si e interessam mais de perto à concorrência entremarcas (*interbrand competition*); o segundo, envolve a exclusividade no relacionamento entre os distribuidores de uma mesma marca, a divisão de mercado entre os distribuidores, estando relacionada à concorrência intramarca (*intra-brand competition*). (2008, p. 251).

Por outra banda, a exclusividade de distribuição significa, também, pacto regulatório da concorrência, pois através dela o distribuidor assume a obrigação de não competir com o fornecedor. Sobre a validade desta cláusula, Fábio Ulhoa Coelho alerta:

A exclusividade de distribuição não pode inibir a atuação do distribuidor na comercialização de produtos não concorrentes com os do distribuído. [...] Não pode impedir o distribuidor de competir com o distribuído, uma vez encerrado o vínculo contratual entre eles ou, se previsto expressamente, após o decurso de prazo razoável seguinte ao fim do contrato [...]. E não pode também ultrapassar os seus efeitos restritivos para além do mercado que o distribuidor se comprometeu a constituir ou consolidar. (COELHO, 2016, p. 111).

Nesse sentido, podemos concluir que a cláusula contratual de exclusividade de distribuição, e, portanto, limitadora da concorrência, na ordem jurídica capitalista, deve ser utilizada segundo parâmetros temporais, espaciais e materiais que a compatibilizem com o princípio da liberdade de competição tanto em relação ao distribuidor quanto em relação ao mercado.

## 2.2 CONCEITO DE CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO

De tudo que foi apresentado sobre as características do contrato de distribuição é possível, neste momento, expor os conceitos que melhor definem o contrato de distribuição.

Nesse sentido, deve se destacar a importante contribuição de Claude Champaud, na doutrina francesa, pelo seu pioneirismo no estudo do contrato de distribuição (ou concessão comercial conforme designação do autor), ainda que alguns dos conceitos empregados na definição tenham sido superados pela dinâmica econômico-comercial.<sup>12</sup> Para o autor:

Contrato de concessão comercial pode ser entendido como uma convenção pela qual um comerciante, o concessionário, coloca sua empresa de

---

<sup>12</sup> No sentido de que o contrato de distribuição, enquanto fenômeno jurídico e social, reflete as mudanças ocorridas no cenário econômico, e no mercado como um todo, vez que voltado a regular juridicamente uma relação comercial, cujo conteúdo é suscetível de adaptação, desde que não venha a ferir as normas jurídicas e os princípios gerais do direito contratual.

distribuição ao serviço de um comerciante ou industrial, o concedente, para assegurar, exclusivamente<sup>13</sup>, sobre determinado território, por um período determinado e sob fiscalização do concedente, a distribuição de produtos cujo monopólio de revenda lhe é concedido. (CHAMPAUD apud LILLA, 2004, p. 06).

Na doutrina brasileira, podemos referir a definição clássica formulada por Orlando Gomes (2007, p. 463), para quem a distribuição comercial consiste na “atividade de revenda de produtos, mercadorias ou artigos que compra ao fabricante<sup>14</sup> e distribui com exclusividade<sup>15</sup>, comercializando-os em certa zona<sup>16</sup>, região ou área”.

Na dicção de Gustavo Tepedino:

No lugar do comerciante tradicional, atacadista ou varejista, que exerce a sua atividade sem qualquer coordenação com o produtor, sucede o distribuidor que, embora atuando em seu nome e por conta própria, mantém-se ligado ao produtor convencionalmente, por meio das diversas obrigações estipuladas no contrato de distribuição, que asseguram à empresa produtora o controle<sup>17</sup> sobre a atividade de distribuição. (TEPEDINO, 2008, p. 265).

Por fim, o conceito elaborado por Paula Forgioni:

Contrato bilateral, sinalagmático, atípico e misto, de longa duração, que encerra um acordo vertical<sup>18</sup>, 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

<sup>13</sup> Como visto anteriormente, a exclusividade nas vendas realizadas em determinado território, pelo distribuidor, bem como a exclusividade no fornecimento não são mais consideradas características essenciais do tipo contratual, podem ou não estar presentes, são elementos acessórios.

<sup>14</sup> Com a criação de redes secundárias de distribuição (em que o distribuidor secundário adquire o produto não do fabricante, mas do distribuidor primário) o termo não corresponde exatamente à prática comercial, ainda que persista a forma de aquisição de mercadorias diretamente do fabricante.

<sup>15</sup> Como relatado na penúltima nota, a exclusividade é elemento acessório ao contrato de distribuição.

<sup>16</sup> A delimitação de área para o exercício da atividade de distribuição é característica essencial do tipo contratual em questão.

<sup>17</sup> Gustavo Tepedino acrescenta ao conceito a noção de colaboração, embora não use esse termo, que se concretiza por meio de estratégias comerciais estipuladas e coordenadas pelo fornecedor, bem como de obrigações entre os contratantes (estoques, assistência técnica, etc.), a fim de incrementar as vendas, a captação de clientela e a manutenção da qualidade dos produtos ou serviços. Tal fato acarreta no controle do fornecedor sobre a atividade do distribuidor, criando uma situação de dependência econômica deste, mas com autonomia jurídica.

<sup>18</sup> Com a expressão acordo vertical Paula Forgioni se refere ao contrato de distribuição em sua dimensão estrutural, na relação do contrato com o mercado e o direito concorrencial, ou seja, vai além do plano horizontal cujo estudo se concentra na relação contratual entre duas partes e seus efeitos na esfera jurídica (direito contratual). É justamente a abordagem no plano horizontal a que se utiliza na presente monografia. Contudo a obra da autora trabalha com os dois planos, e, por isso, talvez a inserção da palavra acordo vertical no conceito.



econômico a diferença entre o preço de aquisição e de revenda, assumindo obrigações voltadas à satisfação das exigências do sistema de distribuição<sup>19</sup> do qual participa. (FORGIONI, 2008, p. 116).

A última definição é a mais abrangente das especificidades do contrato de distribuição, ainda que se discorde da classificação do ajuste como atípico, e embora na formulação falte o termo “contínuo” após a palavra fornecimento para sinalizar a obrigação de compra e venda continuada, não eventual, bem como indicar a delimitação de uma zona de atividade para o distribuidor, exclusiva ou não.

### 2.3 CLASSIFICAÇÃO

Quanto à natureza jurídica e classificação do contrato de distribuição, se *típico ou atípico*, há divergência de entendimentos na doutrina, a partir da inserção da palavra “distribuição” no art. 710 do Código Civil.<sup>20</sup> De um lado, encontram-se aqueles que veem o contrato de distribuição apenas como uma espécie de agência; do outro, os que entendem ser um contrato autônomo que veio tipificar o instituto<sup>21</sup> já utilizado na seara empresarial.

Na primeira corrente, os autores defendem que o art. 710 do CC dispõe sobre uma modalidade única de contrato – agência e distribuição – caracterizando a distribuição apenas como uma subespécie de agência. Além de não confundir com a concessão comercial, contrato típico, no qual ocorre revenda, em razão da existência de lei especial, Lei 6.729/79 (Lei Ferrari), especificamente criada para regular este modelo contratual, e que não se aplica ao contrato de distribuição.

Nesse sentido, é o posicionamento de Humberto Theodoro Júnior quando expõe: “Mas, além de falar em ‘contrato de agência’, o Código fala também em ‘contrato de agência e distribuição’. Não são, porém, dois contratos distintos, mas o

---

<sup>19</sup> Essas obrigações se relacionam à ideia de colaboração/cooperação, própria dos contratos mercantis, bem como à integração da empresa do distribuidor na rede de distribuição do fornecedor.

<sup>20</sup> Art. 710 do CC: “*pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada*”.

<sup>21</sup> O instituto em comento é derivado da noção de tipicidade social do contrato. Isso significa, na realidade fática dos usos e práticas comerciais, que o contrato de distribuição já vinha sendo utilizado pelos empresários antes mesmo de ser tipificado pelo Código Civil.

mesmo contrato de agência no qual se pode atribuir maior ou menor soma de funções ao preposto”.<sup>22</sup> (2003, p. 02).

Complementa Orlando Gomes ao referir que o Código Civil designou como distribuição “a modalidade de contrato de agência em que o agente tem à sua disposição a coisa a ser negociada. Deve-se observar, contudo, que a posse da coisa a ser negociada, em depósito ou consignação, não transforma a agência no contrato de distribuição”.<sup>23</sup> (2007, p. 464-465).

Nas palavras de Gustavo Haical, “o contrato de distribuição *lato sensu*, que não está regulado por lei especial [...] também não está regrado pelo Código Civil, ainda que tenham sido empregadas as expressões ‘distribuição’ e ‘distribuidor’ [...]. Segue sendo um contrato sem tipicidade”. (2010, p. 66).

Para concluir, a posição da jurista Paula Forgioni, para quem:

A despeito da confusa redação, é possível concluir que a hipótese normativa do art. 710 prevê dois tipos de contratos de agência (ou seja, de representação comercial) (i) o contrato de agência puro, em que o representante agencia as vendas em nome e por conta do representado e (ii) o contrato de agência-distribuição, contemplando as hipóteses em que o representante tem à sua disposição a coisa a ser negociada. 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. (FORGIONI, 2008, p. 111).

Na segunda corrente, em oposição, encontram-se os juristas que defendem ser o contrato de distribuição um instituto jurídico único, diverso do contrato de agência, tipificado na parte final do art. 710 do CC, o que representa a posição adotada neste estudo, como se verá adiante.

Nesse viés, é o entendimento de Arnaldo Rizzardo ao inferir que o contrato de agência e distribuição são “figuras jurídicas distintas, nem sempre as regras de um

---

<sup>22</sup> Complementa o autor: “No teor do art. 710 do CC, a distribuição não é a revenda feita pelo agente. [...] A distribuição que eventualmente lhe pode ser delegada ainda faz parte da prestação de serviços. Ele age como depositário apenas da mercadoria do preponente, de maneira que, ao concluir a compra e venda e promover a entrega de produtos ao comprador, não age em nome próprio, mas o faz em nome e por conta da empresa que representa”. (THEODORO JÚNIOR, 2003, p. 02).

<sup>23</sup> Salienta, ainda, Orlando Gomes: “O Código Civil de 2002 não contribuiu para dirimir a confusão, por vezes feita, entre agência e distribuição. O contrato de distribuição propriamente dito, caracterizado, como visto, pela atividade empresarial de revenda de bens, por conta e risco do distribuidor. [...] A distribuição, no sentido de revenda de bens por conta e risco do distribuidor, permanece contrato atípico no direito brasileiro, à exceção da revenda de veículos automotores”. (GOMES, 2007, p. 464-465).

se aplicam ao outro. No art. 710, que define também a agência, vem esboçada uma ideia de distribuição. [...] A tipicidade da distribuição possui contornos próprios, não se confundindo com a agência".<sup>24</sup> (2010, p. 753).

Na dicção de Sílvio Venosa, por sua vez, a diferença entre agência e distribuição vem determinada pela lei, segundo a qual "se a pessoa tem a coisa que comercializa consigo será distribuidor; caso contrário, será agente. [...] Nesse diapasão, houve por bem o legislador aproximar as duas figuras contratuais e atribuir-lhes, em síntese, os mesmos direitos".<sup>25</sup> (2017, p. 621, 627-628).

Segundo Gustavo Tepedino, "o Código Civil estabeleceu, posteriormente, disciplina geral aplicável a todos os contratos de distribuição, procurando, desse modo, uniformizar o tratamento dispensado aos distribuidores dos diversos setores da economia." (2008, p. 297).

Contudo, em que pese a discussão doutrinária sobre a natureza jurídica do contrato de distribuição, parte das Turmas<sup>26</sup> e Câmaras<sup>27</sup> dos Tribunais pátrios

---

<sup>24</sup> Acrescenta Arnaldo Rizzardo: "O Código Civil disciplinou conjuntamente o contrato de agência ou representação e o contrato de distribuição, como se observa dos arts. 710 a 721. [...] Daí se depreende que, relativamente à agência, a diferença está no fato de o distribuidor ter, em caráter não eventual e sem vínculo de dependência, à sua disposição a coisa a ser negociada. Ele é o titular do bem, que o adquire para a posterior comercialização." (RIZZARDO, 2010, p. 753).

<sup>25</sup> Assevera, ainda, Sílvio Venosa: "Portanto, conforme a lei, a disponibilidade da coisa em mãos do sujeito caracteriza a diferença entre a agência e a distribuição. [...] O distribuidor, que terá consigo produtos para comercialização, realiza primordialmente vendas [...]. Assim como o agente, o distribuidor deve gozar de independência e autonomia, pois conduz negócio próprio e assume os respectivos riscos". (VENOSA, 2017, p. 627-628, 635).

<sup>26</sup> CIVIL E PROCESSO CIVIL. CONTRATOS. DISTRIBUIÇÃO. CELEBRAÇÃO VERBAL. POSSIBILIDADE. LIMITES. RESCISÃO IMOTIVADA. BOA-FÉ OBJETIVA, FUNÇÃO SOCIAL DO CONTRATO E RESPONSABILIDADE PÓS CONTRATUAL. VIOLAÇÃO. INDENIZAÇÃO. CABIMENTO. DANOS MORAIS E HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS. REVISÃO. POSSIBILIDADE, DESDE QUE FIXADOS EM VALOR IRRISÓRIO OU EXORBITANTE. SUCUMBÊNCIA. DISTRIBUIÇÃO. CRITÉRIOS. 1. De acordo com os arts. 124 do CCom e 129 do CC/16 (cuja essência foi mantida pelo art. 107 do CC/02), não havendo exigência legal quanto à forma, o contrato pode ser verbal ou escrito. 2. Até o advento do CC/02, o contrato de distribuição era atípico, ou seja, sem regulamentação específica em lei, de sorte que sua formalização seguia a regra geral, caracterizando-se, em princípio, como um negócio não solene, podendo a sua existência ser provada por qualquer meio previsto em lei. [...] 7. Recurso especial não provido. (REsp 1255315/SP, Rel. Ministra NANCY ANDRIGHI, TERCEIRA TURMA, julgado em 13/09/2011, DJe 27/09/2011).

<sup>27</sup> AGRAVO DE INSTRUMENTO. DIREITO PRIVADO NÃO ESPECIFICADO. CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO. EXCEÇÃO DE INCOMPETÊNCIA ACOLHIDA. CONTRATO DE ADESÃO. DESCONSIDERAÇÃO DA CLÁUSULA DE ELEIÇÃO DE FORO. COMPETÊNCIA DO LOCAL ONDE A OBRIGAÇÃO DEVE SER SATISFEITA. PRELIMINAR DE AUSÊNCIA DE IMPUGNAÇÃO ESPECÍFICA. INOCORRÊNCIA. I. O contrato entabulado entre as partes apresenta-se como pacto típico de distribuição, mormente na definição do objeto contratual. Logo, incidentes as disposições constantes nos artigos 710 e ss. do Código Civil e não as da Lei n.º 4.886/65, como pretende a agravante. [...] AGRAVO DE INSTRUMENTO PROVIDO. (Agravado de Instrumento Nº 70063572267, Décima Primeira Câmara Cível, TJRS, Rel. Luiz Roberto Imperatore de Assis Brasil, Julgado em 01/07/2015);

tomou posição no sentido de ter o legislador, a partir do art. 710 do CC, tratado do contrato de distribuição de forma diferenciada da agência e, portanto, tornando-o um contrato típico.

Ainda que o legislador tenha sido impreciso ao qualificar o distribuidor, diferenciando-o do agente, simplesmente por ter à sua disposição a coisa a ser negociada, que não traduz a real atividade do distribuidor, qual seja, a de comprar para revender, fato importante e que foi omitido pelo legislador, não significa que o contrato de distribuição não esteja expressamente tipificado no art. 710 do CC.

Considerando que não existe no ordenamento jurídico lei especial sobre a extinção do contrato de distribuição - vez que a jurisprudência se manifestou pela impossibilidade de aplicação analógica da Lei 6.729/79<sup>28</sup> ao contrato de distribuição,

---

A parte autora fundamenta seu pedido, no fato de as empresas rés terem rescindido de forma unilateral e sem conceder qualquer aviso prévio contrato de distribuição exclusiva, previsto nos arts. 710 a 721 do Código Civil. As principais características do contrato de distribuição estão previstas no art. 710, do Código Civil. Nesse passo, certo é que o Código Civil de 2002 regulou em seu art. 710 e seguintes, contrato diverso do contrato de representação comercial, tratado na lei 4886/65, recebendo o contrato de distribuição, antes atípico, regulamentação específica em lei. Assim, a distribuição é o contrato de intermediação, pelo qual o distribuidor adquire com habitualidade os produtos fabricados pelo proponente-fabricante, com a obrigação de revendê-los em um determinado território. (Apelação Cível nº 0098932-11.2006.8.19.0001, Terceira Câmara Cível, TJRJ, Rel. Renata Cotta, julgado em 18.09.2013);

Isto colocado, consigne-se que, pelo contrato de distribuição, o distribuidor obriga-se a promover, em caráter não eventual e sem vínculo de dependência, a realização de certos negócios, em determinada área, tendo sob a sua posse as coisas a serem negociadas, conforme estabelecem os artigos 710 e seguintes do Código Civil. A agência transforma-se em distribuição quando o agente tem à sua disposição a coisa a ser negociada (Bulgarelli. Contratos Mercantis, n. 2.14.2, p. 512). [...] Alinhe-se que, em se tratando de contrato de distribuição em vigor por prazo indeterminado, a sua rescisão era possível a qualquer tempo, desde que mediante aviso prévio com antecedência razoável, na forma do art. 473, caput e parágrafo único, e do art. 720, parágrafo único, ambos do Código Civil, o que não aconteceu, exurgindo, daí, a obrigação da apelada de indenizar. (Apelação Cível nº 0009313-76.2010.8.26.0602, Vigésima Oitava Câmara de Direito Privado, TJSP, Rel. Dimas Rubens Fonseca, julgado em 29.01.2018).

<sup>28</sup> A jurisprudência fixou entendimento de que não cabe aplicação analógica da Lei 6.729/79 (Lei Ferrari), destinada especificamente à concessão comercial de veículos automotores em via terrestre, ao contrato de distribuição em geral (destinado ao escoamento de bebidas, alimentos, remédios, etc.), ainda que ambos os contratos guardem semelhança entre si, sob o argumento de tratar-se de lei especial e não geral, e, especialmente diante das particularidades daquela norma e o vulto da indústria automobilística, em nada comparável aos contratos de distribuição de mercadorias. Veja-se acórdão do STJ: PROCESSO CIVIL E CIVIL. RECURSO ESPECIAL. CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO COMERCIAL. EMBARGOS DECLARATÓRIOS. OMISSÃO, CONTRADIÇÃO OU OBSCURIDADE. AUSÊNCIA. LEGISLAÇÃO APLICÁVEL. CÓDIGO CIVIL. LEI 6.729/79. REGULAÇÃO DE SETOR ESPECÍFICO. Rejeitam-se corretamente os embargos declaratórios se ausentes os requisitos da omissão, contradição ou obscuridade. A pretensa aplicação da Lei 6.729/79 a contratos de distribuição de bebidas não é possível, já que referida lei regula setor específico de concessão entre produtores e distribuidores de veículos automotores de via terrestre. Os contratos de distribuição de bebidas são regidos pelo Código Civil. E, em razão do princípio “tempus regit actum”, aplica-se o regramento do Código Civil de 1.916 à hipótese dos autos. Recurso especial parcialmente

em contrariedade ao entendimento de alguns doutrinadores<sup>29</sup> -, faz-se necessária adoção de um referencial normativo, como as regras do Código Civil que disciplinam a agência e a distribuição, com vistas a maior previsibilidade e segurança jurídica sobre as decisões do judiciário.

Assim, a interpretação do contrato poderá seguir as normas gerais do direito das obrigações e os princípios gerais dos contratos, bem como, eventualmente, dependendo da teoria adotada, as regras específicas sobre distribuição e agência, mesmo que supletivamente ou por analogia nos termos do Decreto-lei 4.657/42 (Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro).<sup>30</sup> (DUFLOTH; PERIM, 2017, p. 05).

O contrato de distribuição pode, também, ser classificado como *contrato misto*. Isso porque possui características de outros tipos contratuais, com eles guardando semelhança. Contudo, diferindo destes em outros aspectos importantes que o tornam um contrato único. Em outras palavras, para Álvaro Villaça de Azevedo:

Quando o elemento típico se soma com outro típico ou, mesmo, atípico, desnatura-se a contratação típica, compondo esse conjunto de elementos um novo contrato, uno e complexo, com todas as suas obrigações formando algo individual e indivisível. (AZEVEDO, A. V., 1997, p. 03-04).

Logo, podemos dizer que no contrato de distribuição há uma verdadeira combinação das disciplinas de várias convenções típicas e atípicas, tais quais a compra e venda comercial, a franquias, o mandato mercantil, a comissão, a representação comercial, a agência, o fornecimento, etc.

Além disso, há outras categorias nas quais se insere o contrato de distribuição. De acordo com Orlando Gomes (2007, p. 465), o contrato de distribuição se classifica como sinalagmático, oneroso, comutativo, simplesmente

---

provido. (REsp 789.708/RS, Rel. Ministra Nancy Andrighi, Terceira Turma, julgado em 25/09/2006, DJ 11/12/2006, p. 354).

<sup>29</sup> Nessa linha de entendimento encontram-se Arnaldo Rizzardo (2010, p. 756), Orlando Gomes (2007, p. 464) e Gustavo Tepedino (2008, p. 296).

<sup>30</sup> Art. 4º. *Quando a lei for omissa, o juiz decidirá o caso de acordo com a analogia, os costumes e os princípios gerais de direito.*

Art. 5º. *Na aplicação da lei, o juiz atenderá aos fins sociais a que ela se dirige e às exigências do bem comum.*

consensual, formal e de adesão. Vejamos as especificidades de cada uma destas classificações em particular:

(a) *sinalagmático (ou bilateral)*: bilateral é todo contrato que produz obrigações para as duas partes que “ocupam, simultaneamente, a dupla posição de credor e devedor. Cada qual tem direitos e obrigações. À obrigação de uma corresponde o direito da outra.” (GOMES, 2007, p. 85), residindo o sinalagma na dependência recíproca e proporcional dessas obrigações;

(b) *oneroso*: é o contrato em que as partes visam a obter uma vantagem e, por isso, suportam um ônus correspondente, pois, “via de regra, à vantagem obtida corresponde de sua parte um sacrifício, consistente na diminuição do patrimônio, embora compensado subjetivamente. A esse sacrifício corresponde o proveito da outra parte.” (GOMES, 2007, p. 87). Há, assim, uma prestação correspondente a uma contraprestação em que “ambas as partes assumem deveres obrigacionais, havendo um direito subjetivo de exigí-lo”. (TARTUCE, 2014, p. 22);

(c) *comutativo*: pois, “a relação entre vantagem e sacrifício é subjetivamente equivalente, havendo certeza quanto às prestações” (GOMES, 2007, p. 88). Ou seja, as prestações de ambas as partes são determinadas no momento da celebração contratual, as partes têm certeza do conteúdo de suas obrigações, o que significa a ausência de risco em relação às prestações;

(d) *consensual*: porque são contratos que “se formam *solo consensu*, os *simplesmente consensuais*, que se tornam perfeitos e acabados por efeito exclusivo da integração das duas declarações de vontade”. (GOMES, 2007, p. 90). Ou seja, são concluídos pelo consenso entre as partes, a lei não exige outros requisitos (como, por exemplo, a tradição), produzindo efeitos desde a celebração;

(e) *informal (verbal)*: ao contrário da posição de Orlando Gomes, para quem o contrato de distribuição deve ser formalizado por escrito, o Superior Tribunal de Justiça (STJ) decidiu que este contrato pode ser celebrado de maneira verbal, ainda que sua complexidade recomende o inverso, sendo aferível a relação

mercantil entre as partes a partir de provas que demonstrem a existência do contrato de distribuição.<sup>31</sup>

(f) *Contrato de adesão ou por adesão?* Segundo Orlando Gomes (2007, p. 141), não basta para a formação do contrato que uma das partes venha a aderir à vontade da outra, sem condições de impor seu interesse na formulação do conteúdo contratual<sup>32</sup>, pois o que caracteriza o contrato *de adesão* propriamente dito é a 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.

Por outro lado, Humberto Theodoro Júnior e Adriana Theodoro de Mello (2001, p. 10-11) referem que o contrato de distribuição insere-se na categoria dos contratos *por adesão*, pois o distribuidor não é obrigado a celebrar contrato cujas cláusulas lhe sejam desfavoráveis, vez que tem liberdade de contratar com outro fornecedor, concorrente ou não.

Neste ponto, reside a diferença em relação aos contratos de adesão, nos quais não há essa opção à contraparte que necessita do produto ou serviço oferecido por uma determinada empresa, em caráter de monopólio, tendo de se submeter a um contrato que não lhe é, muitas vezes, vantajoso.

---

<sup>31</sup> CIVIL E PROCESSO CIVIL. CONTRATOS. DISTRIBUIÇÃO. CELEBRAÇÃO VERBAL. POSSIBILIDADE. LIMITES. RESCISÃO IMOTIVADA. BOA-FÉ OBJETIVA, FUNÇÃO SOCIAL DO CONTRATO E RESPONSABILIDADE PÓS CONTRATUAL. VIOLAÇÃO. INDENIZAÇÃO. CABIMENTO. DANOS MORAIS E HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS. REVISÃO. POSSIBILIDADE, DESDE QUE FIXADOS EM VALOR IRRISÓRIO OU EXORBITANTE. SUCUMBÊNCIA. DISTRIBUIÇÃO. CRITÉRIOS. 1. De acordo com os arts. 124 do CCom e 129 do CC/16 (cuja essência foi mantida pelo art. 107 do CC/02), não havendo exigência legal quanto à forma, o contrato pode ser verbal ou escrito. 2. Até o advento do CC/02, o contrato de distribuição era atípico, ou seja, sem regulamentação específica em lei, de sorte que sua formalização seguia a regra geral, caracterizando-se, em princípio, como um negócio não solene, podendo a sua existência ser provada por qualquer meio previsto em lei. 3. A complexidade da relação de distribuição torna, via de regra, impraticável a sua contratação verbal. Todavia, sendo possível, a partir das provas carreadas aos autos, extrair todos os elementos necessários à análise da relação comercial estabelecida entre as partes, nada impede que se reconheça a existência do contrato verbal de distribuição. [...] 7. Recurso especial não provido. (REsp 1255315/SP, Rel. Ministra NANCY ANDRIGHI, TERCEIRA TURMA, julgado em 13/09/2011, DJe 27/09/2011).

<sup>32</sup> Essa ideia está traduzida na redação do art. 54 do Código de Defesa do Consumidor ao definir o conceito de contrato de adesão nas relações consumeristas. No contrato de distribuição também pode haver a imposição unilateral de cláusulas pelo fornecedor, sem a possibilidade de o distribuidor modificar substancialmente o seu conteúdo. Por isso, trata-se de uma característica insuficiente para a distinção aqui proposta como se verá a seguir.

Ao explicarem a diferença entre um *contrato de adesão* e um *contrato por adesão*, Humberto Theodoro Júnior e Adriana Theodoro de Mello complementam:

A característica comum a esses dois tipos de contrato "é a aderência, por um contratante, a cláusulas e condições que são impostas pelo outro contratante". Diferenciam-se, no entanto, pelo fato de que no contrato *por adesão* o aderente tem absoluta liberdade de contratar ou não, enquanto no contrato de adesão o aderente é compulsoriamente obrigado a contratar, [...] sob pena de ficar privado de serviços fundamentais para a vida moderna. É o caso dos contratos com os fornecedores de serviços de eletricidade, água, esgoto, telefonia etc. [...] A oferta feita sob condições de monopólio do explorador de tais serviços não tem como ser recusada por ninguém. (THEODORO JÚNIOR; MELLO, 2001, p. 10-11).

Todavia, Orlando Gomes reconhece que:

É pressuposto do contrato de adesão o monopólio de fato, ou de direito, de uma das partes que elimina a concorrência para realizar o negócio jurídico. Se a situação não se configura desse modo, poderá haver contrato *por adesão*, jamais contrato de adesão. (GOMES, 2007, p. 142).

Portanto, como o contrato de distribuição, ora examinado, não está submetido ao monopólio do fornecedor, ao contrário, os produtos distribuídos (bebidas, rações, remédios, alimentos, etc.) estão em regime concorrencial, pelo menos, em relação a outro fornecedor que tenha produto similar no mercado, nas relações entre fabricante e distribuidor não há necessidade imperiosa de contratar.

## 2.4 DISTINÇÕES ENTRE O CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO E OUTRAS FIGURAS CONTRATUAIS

Superado o estudo das diferentes possíveis classificações do contrato de distribuição, bem como de sua natureza jurídica, cumpre, agora, ressaltar as diferenças entre o contrato de distribuição e outros tipos contratuais, a fim de se chegar a uma melhor compreensão do contrato em análise e de suas peculiaridades.

(a) *contrato de concessão comercial (ou mercantil)*: as diferenças entre concessão e distribuição são sutis, pois, de fato as duas modalidades guardam



extrema semelhança. Em relação ao objeto, o contrato de concessão se dirige a bens de alto custo e envergadura tecnológica, como os veículos automotores em via terrestre. A distribuição abarca os demais bens.

A concessão é disciplinada por regime jurídico específico, Lei 6.729/79 – Lei Ferrari, não aplicável analogicamente, segundo a jurisprudência<sup>33</sup>, à distribuição que se rege pelas normas do Código Civil. Portanto, a concessão dispõe de um conteúdo normativo próprio que regula a extinção do contrato e sua eficácia, com maior proteção ao concessionário, o que não ocorre na distribuição.

Ainda, em decorrência da existência da Lei 6.729/79, a concessão pressupõe outras obrigações adicionais, como, por exemplo, a prestação do serviço de assistência técnica aos consumidores pelo concessionário, publicidade dirigida quase exclusivamente para o produto e a marca, etc.

Além disso, na concessão existe um poder de controle e ingerência maior do concedente sobre a organização empresarial do concessionário do que na distribuição, justificado pela necessidade daquele de manter estrito controle sobre a qualidade dos produtos e serviços, vendas, estoques, reputação da marca, etc.<sup>34</sup>

(b) *contrato de agência ou representação comercial*.<sup>35</sup> o Código Civil distingue a agência da distribuição em razão de o agente não ter à disposição a coisa a ser

---

<sup>33</sup> A jurisprudência fixou entendimento de que não cabe aplicação analógica da Lei 6729/79 (Lei Ferrari), destinada especificamente à concessão comercial de veículos automotores em via terrestre, aos contratos de distribuição em geral (destinados ao escoamento de bebidas, alimentos, remédios, etc.), ainda que ambos os contratos guardem semelhança entre si, sob o argumento de tratar-se de lei especial e não geral, e, especialmente diante das particularidades daquela norma e o vulto da indústria automobilística, em nada comparável aos contratos de distribuição de mercadorias. Veja-se acórdão do STJ: PROCESSO CIVIL E CIVIL. RECURSO ESPECIAL. CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO COMERCIAL. EMBARGOS DECLARATÓRIOS. OMISSÃO, CONTRADIÇÃO OU OBSCURIDADE. AUSÊNCIA. LEGISLAÇÃO APLICÁVEL. CÓDIGO CIVIL. LEI 6.729/79. REGULAÇÃO DE SETOR ESPECÍFICO. Rejeitam-se corretamente os embargos declaratórios se ausentes os requisitos da omissão, contradição ou obscuridade. A pretensa aplicação da Lei 6.729/79 a contratos de distribuição de bebidas não é possível, já que referida lei regula setor específico de concessão entre produtores e distribuidores de veículos automotores de via terrestre. Os contratos de distribuição de bebidas são regidos pelo Código Civil. E, em razão do princípio “*tempus regit actum*”, aplica-se o regramento do Código Civil de 1.916 à hipótese dos autos. Recurso especial parcialmente provido. (REsp 789.708/RS, Rel. Ministra Nancy Andrighi, Terceira Turma, julgado em 25/09/2006, DJ 11/12/2006, p. 354).

<sup>34</sup> Tal fato é visto como subordinação, técnica e/ou econômica, do concessionário para autores como Sílvio Venosa (2017, p. 636), Fábio Ulhoa Coelho (2016, p. 109), Orlando Gomes (2007, p. 467) e Paula Forgioni (2008, p. 92).

<sup>35</sup> Como o Código Civil aproximou a representação comercial da agência, a diferenciação entre os dois tipos contratuais se dá, apenas, no uso do termo “negócios mercantis” – encontrado no art. 1º da Lei 4.886/65 – reservado para a representação comercial. Assim, temos que a representação

negociada.<sup>36</sup> Essa característica está atrelada ao fato de que o agente é mero intermediário cuja obrigação é promover negócios por conta e no interesse do proponente. Ou seja, diferencia-se do contrato de distribuição porque neste o distribuidor tem a propriedade do bem, adquirido do fornecedor, para posterior revenda. Age sempre em nome próprio e no seu interesse.

Além disso, o emprego do contrato de representação comercial ou de distribuição, relativamente à função econômica, se dá conforme as particularidades do produto e do mercado.

Assim, é preferível a adoção da representação comercial sempre que a mercadoria a ser comercializada não for conhecida e/ou houver a necessidade de angariar clientela e mercado para produto. Aqui os atributos pessoais do representante são um traço importante a ser considerado.

Porém, se a mercadoria goza de prestígio e tem mercado próprio, restando a dificuldade do fornecedor no escoamento da produção até os consumidores, a melhor forma de distribuir o produto é por via do contrato de distribuição.

Ademais, a remuneração do agente ou representante comercial é aferida em percentual sobre as vendas, denominado comissão. Já o distribuidor tem sua margem de lucro retirada do diferencial entre o preço de compra e revenda.

Por fim, dispõe o representante comercial de lei especial, Lei 4.886/65, que regula o término do contrato, especificando a fórmula para pagamento de indenização ao representante, se não houver acordo entre as partes, o mesmo não ocorre na distribuição.

(c) *contrato de fornecimento*: este não se volta à função econômica de intermediação na distribuição de bens de capital ou de consumo, de forma

---

comercial figura como espécie do gênero agência, destinada ao agenciamento de negócios mercantis - a qual se aplicam as leis especiais (4.886/65 e 8.420/92) e, subsidiariamente, no que couber, a lei geral (Código Civil) – enquanto a agência, inserta na lei genérica (Código Civil), poderá ter por objeto a intermediação de qualquer tipo de negócio, exceto os de natureza mercantil. Tal conclusão se coaduna com a posição de Orlando Gomes (2007, p. 450) e Gustavo Tepedino (2008, p. 293).

<sup>36</sup> Art. 710 do CC: “*pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada*”.

capilarizada junto aos consumidores, como na distribuição, mas à ligação entre o produtor da matéria-prima ou insumo e o fornecedor, que irá utilizá-los para seu próprio consumo ou no processo de produção, pela simples aquisição periódica. Ao contrário, no contrato de distribuição, necessariamente, deve haver revenda da mercadoria.

Mais do que o pagamento do preço e a tradição periódica de insumos, como no fornecimento, as obrigações assumidas pelas partes no contrato de distribuição são mais amplas, envolvem “certo controle do fornecedor sobre a atividade do distribuidor, de modo a lhe permitir coordenar a atividade de distribuição, sem anular, todavia, a autonomia [jurídica] conferida a quem distribui” (TEPEDINO, 2008, p. 305), o que não ocorre no contrato de fornecimento.

*(d) contrato de comissão mercantil:* é o contrato pelo qual uma das partes (comissário) se obriga a praticar atos por conta da outra (comitente), mas em nome próprio.<sup>37</sup> Então, tanto o comissário como o distribuidor celebram negócios com terceiros em nome próprio.

Contudo, a distribuição é feita por conta e no interesse do distribuidor e não de outrem. O comissário negocia com terceiros em seu nome, embora venda (ou compre) uma mercadoria que não é sua, em razão de não ser admitida a revenda, enquanto na distribuição a transferência da propriedade para o distribuidor, através da compra, é elemento indispensável ao negócio jurídico.

Ademais, na distribuição os riscos do negócio são assumidos interinamente pelo distribuidor, inclusive, o inadimplemento do comprador. Porém, na comissão, o inadimplemento é suportado, à falta de estipulação em contrário (cláusula *del credere*), pelo comitente.

Igualmente, “as receitas derivadas da venda final, na comissão, são do comitente, ao passo que na distribuição integram o proveito econômico a ser auferido pelo distribuidor”. (FORGIONI, 2008, p. 108).

---

<sup>37</sup> Art. 693 do CC: “O contrato de comissão tem por objeto a aquisição ou a venda de bens pelo comissário, em seu próprio nome, à conta do comitente”.

(e) *contrato estimatório (ou de consignação)*: segundo o artigo 534 do Código Civil, “o consignante entrega bens móveis ao consignatário, que fica autorizado a vendê-los, pagando àquele o preço ajustado, salvo se preferir, no prazo estabelecido, restituir-lhe a coisa consignada”. Percebe-se que no contrato estimatório, ao contrário do distribuidor, o consignatário vende, em nome próprio, mercadoria que não lhe pertence.

Nesse sentido, a propriedade do bem passa, diretamente, do consignante para o terceiro adquirente, enquanto na distribuição, o distribuidor adquire o bem para posterior revenda. Assim, temos que o consignatário é possuidor do bem, o distribuidor, seu proprietário.

Além disso, o bem poderá ou não ser comercializado, se não for, deverá ser devolvido ao consignante. Tal possibilidade não existe no contrato de distribuição, “porquanto não se pode “restituir” uma coisa a alguém que não é mais seu proprietário e, conseqüentemente, não tem obrigação de aceitá-la de volta”. (FORGIONI, 2008, p. 110).

(f) *contrato de franquia*: da redação do art. 2º da Lei 8.955/94<sup>38</sup> verifica-se que a principal função econômica do contrato de distribuição coincide com uma parte da função econômica do contrato de franquia, uma vez que ambos os contratos são utilizados no escoamento de bens.

Ademais, as obrigações da franquia são mais abrangentes do que a distribuição, pois, geralmente, envolvem a transferência de tecnologia, de *know-how* e da licença de uso da marca da franqueadora para a franqueada. Logo, “razão assistiria à doutrina nacional que aparta as avenças conforme a ênfase das obrigações contratadas, mas admite que a função econômica é bastante semelhante”. (FORGIONI, 2008, p. 106).

Sobre as diferentes modalidades de franquia e suas obrigações, Humberto Theodoro Júnior e Adriana Theodoro de Mello destacam:

---

<sup>38</sup> Art. 2º da Lei 8955/94: “*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.*”

Se o franqueado se obriga a vender produtos fornecidos, fabricados ou apenas selecionados pelo franqueador, tem-se a *franquia de distribuição*. Na *franquia de serviços*, o franqueado presta serviços segundo métodos, qualidade e técnicas idealizados, testados e padronizados pelo franqueador. [...] Quando é o próprio franqueado que, servindo-se de tecnologia, fórmulas, produtos e equipamentos concedidos pelo franqueador, produz os bens destinados à venda ao consumidor, divulgando-os através da marca e dos sinais distintivos deste, tem-se configurado o contrato de *franquia de fabricação*, também denominado franquias industrial ou de produção. (THEODORO JÚNIOR; MELLO, 2001, p. 07). (grifo nosso)

Como se vê, há um complexo feixe de obrigações em cada uma das variadas formas de franquias (franquia de distribuição, de serviços ou de produção) que difere este tipo contratual do contrato de distribuição. A única semelhança reside na franquias de distribuição, e, mesmo neste caso, a franquias vem acompanhada de outras obrigações acessórias que não guardam relação com contrato de distribuição.

Após análise das diferenças entre o contrato de distribuição e outros tipos contratuais, se encerra o estudo da estrutura do contrato de distribuição, pelo que se passa a analisar o modo pelo qual os contratos em geral são extintos no capítulo seguinte.

### 3 EXTINÇÃO DOS CONTRATOS EM GERAL

Neste capítulo do estudo cabem algumas considerações sobre os diversos modos de extinção dos contratos, a fim de se ter uma noção geral do objeto, antes de adentrarmos, especificamente, na análise do término do contrato de distribuição.

Não há uma disciplina legal que sistematize de modo uniforme a extinção dos contratos em nosso ordenamento jurídico, e, em razão disso, há confusão entre legislação e doutrina quanto à nomenclatura relacionada às diversas formas de extinção dos contratos, bem como divergências e vacilações nos conceitos, classificações e distinções necessárias.

Para compreensão didática da denominação empregada neste estudo, adotou-se o vocábulo extinção<sup>39</sup>, em sentido amplo, para todos os casos em que o contrato deixar de existir. Tal expressão serve para designar tanto os modos de encerramento do contrato por causa anterior ou contemporânea a sua formação (nulidade ou anulabilidade) quanto por causa posterior (resolução e rescisão).

Nesse sentido, Ruy Rosado de Aguiar Júnior acrescenta:

O contrato se extingue, porque na origem há impossibilidade absoluta ou invalidade (nulidade ou anulabilidade), ou porque a relação que nasceu possível e válida é alvo de fenômeno superveniente, que destrói os seus efeitos e, com isso, extingue a própria relação originária. Os defeitos de

---

<sup>39</sup> Segundo a definição de Ruy Rosado de Aguiar Júnior (2007) e do próprio Código Civil. O uso do termo *extinção* de forma genérica para todas as situações em que o contrato deixar de existir, independentemente da causa, é para evitar o exagero de preciosismo técnico, haja vista a falta de concordância reinante na doutrina quanto à utilização dos conceitos de desfazimento, dissolução e extinção. Nesse sentido, são ilustrativas, por exemplo, as posições de: (a) Sílvio Venosa (2017, p. 157-158), para quem a expressão **desfazimento** deve ser usada para o caso de rompimento do vínculo contratual por defeito do negócio jurídico que gere nulidade ou anulabilidade (causa anterior ao contrato). De outra parte, o termo **extinção** deve ser empregado para se referir aos contratos que tiveram vida normal e por qualquer razão vieram a ser extintos, por cumprimento ou em vias de cumprimento (causa superveniente); (b) Orlando Gomes (2007, p. 201-202), reserva o uso da palavra **extinção** para todos os casos nos quais o contrato deixa de existir, com a distinção de que para o autor o contrato deixa de existir pela sua execução normal (cumprimento da obrigação ou advento do prazo determinado), por anulação (causa anterior à formação do contrato). Se a causa extintiva for, entretanto, posterior, há **dissolução**.

formação que invalidam a celebração (negócio nulo ou anulável, arts. 104 e s.) são causas extintivas (genéticas) do contrato, e os fatos posteriores, que impedem a realização dos efeitos da avença, podem também levar à extinção do contrato (causas funcionais). (AGUIAR JUNIOR, 2007, p. 417).

Além disso, não se confundem as causas extintivas das obrigações com as causas extintivas dos contratos. Segundo a teoria geral das obrigações, estas se extinguem pelo pagamento, novação, remissão, dação em pagamento, etc. Os contratos são desfeitos por motivos que lhe são próprios. Como o contrato, porém, está vinculado à obrigação, pode extinguir-se em decorrência da extinção desta. Todavia, enquanto a “causa extintiva do contrato atinge diretamente a fonte e, mediamente, a obrigação [...], a causa que extingue a obrigação atinge o contrato apenas de modo reflexo e parcial”. (AGUIAR JÚNIOR, 2007, p. 417).

O contrato é celebrado visando à consecução de uma finalidade. Nasce para se extinguir depois de cumpridas as suas obrigações e realizado o interesse almejado pelas partes contratantes. Extingue-se normalmente pela sua execução. Para Orlando Gomes, “poder-se-ia dizer, em expressiva comparação, que se finda por morte natural. A execução é, essencialmente, o modo normal de extinção dos contratos”. (GOMES, 2007, p. 203).

Contudo, o contrato pode se extinguir antes de ter alcançado o seu fim, sem que as obrigações tenham sido cumpridas. Nessa situação, ocorre a extinção anormal do contrato, “antecipada no tempo ou alterada no objeto ou na forma, que vamos encontrar outras hipóteses de extinção, um desfazimento mais restrito” (VENOSA, 2017, p. 158), cujas causas têm a capacidade de influírem na forma e nos efeitos cominados aos diversos modos de extinção dos contratos.

Para fins de sistematização, conforme a classificação de Ruy Rosado de Aguiar Júnior (2007), pode-se dizer que são duas as formas básicas de extinção anormal do contrato: (i) por fatos anteriores ou concomitantes à celebração do contrato, relacionados aos vícios e defeitos do negócio jurídico, os quais ensejam hipóteses de nulidade, anulabilidade (incluída a lesão), redibição e abuso de direito; (ii) por fatos supervenientes à celebração do contrato, que atingem a eficácia do contrato determinando a sua modulação em *ex tunc* ou *ex nunc*, os quais acarretam

extinção por distrato, rescisão unilateral, resolução por inadimplemento e resolução por onerosidade excessiva, exemplificativamente.

Abaixo, serão analisadas as principais formas de extinção dos contratos, com ênfase à rescisão por se tratar do objeto da pesquisa, em consonância com as inovações introduzidas no Livro III, Título I, Capítulo V (arts. 166 e seguintes), bem como no Título V, Capítulo II (arts. 472 a 480) do Código Civil de 2002.

a) *Invalidade (ou teoria das nulidades)*: haverá invalidade nos casos envolvendo o contrato nulo (eivado de nulidade absoluta) e o contrato anulável (presente a nulidade relativa ou anulabilidade), cujas causas estão presentes desde a formação da avença. Assim, para que um contrato seja válido devem-se observar nas normas jurídicas os seus pressupostos e requisitos. “Se as partes transgridem-nas, o negócio jurídico é privado dos efeitos que deveria suscitar”. (GOMES, 2007, p. 230).

Complementa Antônio Junqueira de Azevedo ao mencionar que o termo validade é:

A qualidade que o negócio deve ter ao entrar no mundo jurídico, consistente em estar de acordo com as regras jurídicas (“ser regular”). Validade é, como o sufixo da palavra indica, *qualidade* de um negócio jurídico existente. “Válido” é adjetivo com que se qualifica o negócio jurídico formando de acordo com as regras jurídicas. Os requisitos, por sua vez, são aqueles caracteres que a lei exige (requer) nos elementos do negócio para que este seja válido. (AZEVEDO, A. J., 2002, p. 42).

O *negócio jurídico nulo* é insuscetível de ser confirmado ou sanado pelo decurso do tempo, e, por isso, o direito formativo surge desde então e pode ser exercido em juízo, a qualquer tempo, pelas partes, pelo Ministério Público e pronunciado de ofício pelo juiz. Ademais, o “direito formativo de decretação da nulidade do negócio jurídico decorre da ausência de elemento essencial do ato, com ofensa à norma de ordem pública, a que se nega definitivamente a consequência jurídica pretendida”. (AGUIAR JÚNIOR, 2004, p. 65).

A nulidade do negócio jurídico, conforme art. 166 do Código Civil, ocorre quando celebrado por pessoa juridicamente incapaz; quando ilícito, impossível ou indeterminável seu objeto; quando o motivo determinante, comum a ambas as



partes, for ilícito, não revestir a forma prescrita em lei ou for preterida solenidade a que a lei considere essencial; quando tiver por objetivo fraudar lei imperativa; e quando a lei taxativamente o declarar nulo, ou proibir-lhe a prática, sem cominar sanção. Há, ainda, outras hipóteses, presentes tanto no Código Civil, quanto na legislação esparsa, que podem levar à declaração de nulidade do negócio jurídico.<sup>40</sup>

O *negócio jurídico anulável* é eficaz até a sua decretação pelo juiz, sendo alegável apenas pelas partes interessadas (não pode ser pronunciado de ofício pelo juiz), e, por isso, passível de convalidação. Além dos casos expressamente declarados na lei, de acordo com art. 171 do Código Civil, é anulável o negócio jurídico realizado por sujeito relativamente incapaz, ou por vício resultante de erro, dolo, coação, estado de perigo, lesão ou fraude contra credores.

b) *Rescisão*: era entendida como espécie de extinção do contrato por lesão, quando presente, na origem, desproporção exagerada entre as prestações, em que o contrato pode ser rescindido para extingui-lo ou modificá-lo. Contudo, partir do Código Civil de 2002, a lesão passou a ser tratada como causa de anulabilidade do negócio jurídico (art. 171, II e art. 157),<sup>41</sup> a qual cabe a ação anulatória, restando sem conteúdo o conceito de rescisão.<sup>42</sup> Esse esvaziamento da rescisão não justifica o uso desmedido, e desprovido de técnica, da palavra para designar outras formas de extinção dos contratos como se fossem sinônimos.<sup>43</sup>

c) *Morte*: a morte do contratante constitui fato superveniente capaz de extinguir o contrato, pela sua cessação, quando a relação estabelecida é de caráter

---

<sup>40</sup> A doação universal de bens, por exemplo, é vedada pelo art. 548 do Código Civil, em razão do esvaziamento total do patrimônio do indivíduo, sem reserva de parte, ou renda suficiente para a subsistência do doador retirar-lhe a proteção de uma vida digna. A doação realizada nestas circunstâncias é passível de declaração de nulidade.

<sup>41</sup> Define-se como lesão ou lesão enorme o negócio defeituoso em que uma das partes, abusando da inexperiência ou da premente necessidade da outra, obtém vantagem manifestamente desproporcional ao proveito resultante da prestação, ou exageradamente exorbitante dentro da normalidade. Ou, também, conceitua-se como todo o contrato em que não se observa o princípio da igualdade, pelo menos aproximada, na prestação e na contraprestação, e em que não há a intenção de se afazer uma liberalidade. Revelando a falta da equidade, ou a iniquidade enorme, provoca um desequilíbrio nas relações contratuais. (RIZZARDO, 2010, 333-334).

<sup>42</sup> Ao menos no sistema de direito privado, pois a rescisão é muito utilizada no direito do trabalho para designar a extinção do contrato de trabalho.

<sup>43</sup> Ruy Rosado de Aguiar Júnior alerta para o fato de que não só a jurisprudência, mas, também, o próprio Código Civil e diversas leis esparsas continuam usando o termo rescisão para as ações de invalidade ou de extinção do contrato por qualquer causa prevista em lei, em diversos contextos, sem que um elemento comum os una. Cita como exemplos o art. 455 (trata da evicção) e o art. 607 (caso de rescisão). (2007, p. 421).

personalíssimo. É uma causa natural que cria impossibilidade absoluta de continuidade da relação jurídica em razão da pessoa do falecido. Não sendo possível a substituição do obrigado pelos sucessores, tendo em vista ser o contrato *intuitu personae* (ligado às qualidades do falecido), "outra solução não resta senão a cessação, cabendo ao credor pleitear a indenização, se paga alguma importância sem o recebimento da contraprestação". (RIZZARDO, 2010, p. 288).

d) *Resolução*: é a modalidade de extinção do contrato, por fato superveniente, relacionada ao inadimplemento do devedor. Portanto, envolve o plano da eficácia do contrato. A resolução destrói a relação obrigacional desde a celebração do pacto, bem como extingue o contrato.

Tem, pois, efeito *ex tunc*, o que significa que as partes retroagem à situação em que estavam antes do contrato.<sup>44</sup> Em outras palavras: as partes devem "restituir o que receberam em razão do contrato, tanto do credor, autor da ação, como do devedor inadimplente, sobre esse ainda pesará a condenação de indenizar as perdas e danos sofridos pela outra parte". (AGUIAR JÚNIOR, 2007, p. 448).

Segundo Ruy Rosado de Aguiar Júnior, a resolução pressupõe três requisitos ou características:

- (i) *O contrato deve ser bilateral*: este requisito traduz a essência da resolução, pois somente na bilateralidade "há prestações recíprocas, das quais o credor se libera, resolvendo o contrato diante do incumprimento do devedor, retornando tudo à situação anterior, com perdas e danos." (2007, p. 442).
- (ii) *O inadimplemento deve ser definitivo*: segundo o autor, o cumprimento deve ser feito em obediência a dois princípios: a pontualidade<sup>45</sup> e a

---

<sup>44</sup> Orlando Gomes acrescenta: "Contudo, só é possível remontar à situação anterior à celebração do contrato se este não for de trato sucessivo, pois, do contrário, a resolução não tem efeito em relação ao passado; as prestações cumpridas não se restituem. O efeito da resolução entre as partes varia, pois, conforme o contrato, seja de execução única ou de duração. No primeiro caso a resolução opera *ex tunc*, no segundo, *ex nunc*". (GOMES, 2007, p. 210).

<sup>45</sup> *Pontualidade*: determina que o adimplemento deva se ajustar inteiramente à prestação devida, conforme estipulado no artigo 394 do CC: "considera-se em mora o devedor que não efetuar o pagamento e o credor que não quiser recebê-lo no tempo, lugar e forma que a lei ou a convenção estabelecer". Assim, pode-se dizer que a pontualidade, nas palavras de Luis Renato Ferreira da Silva, "traduz a ideia de realizar-se o cumprimento da obrigação ponto por ponto, de modo a que sejam

boa-fé<sup>46</sup>. Há incumprimento quando a obrigação deixa de ser cumprida no modo e no tempo devidos. Mas, de todas as formas de incumprimento, o único que autoriza a resolução é o incumprimento definitivo, em que a prestação não pode ser efetuada (impossibilidade) ou exigida (modificação superveniente das circunstâncias); ou, sendo possível e exigível, não tiver mais utilidade para credor. Contudo, se a impossibilidade não for imputável ao devedor, o contrato se extingue por força da lei. (2007, p. 442-444).

- (iii) *O credor não pode ser inadimplente*: isso porque, nos contratos bilaterais, a parte somente pode pedir a resolução pelo descumprimento da outra se ela mesma não houver descumprido a sua prestação. Do contrário, abre oportunidade para que a defesa argua a exceção de contrato não cumprido (art. 476 do CC), levando à improcedência da ação de resolução. (2007, p. 447-448).

A resolução do contrato bilateral se justifica no momento em que uma das partes contratantes se torna inadimplente. Nesse caso, o direito de uma das partes requerer a resolução do contrato advém de estipulação expressa ou de previsão legal. Quando as partes, no âmbito da autonomia privada, acordam em incluir no contrato esta faculdade, está-se diante de um *pacto comissório expresso*.

Sobre o pacto comissório expresso, Orlando Gomes leciona que:

A faculdade de resolução cabe apenas ao contratante prejudicado com o inadimplemento, jamais ao que deixou de cumprir as obrigações. O fundamento do pacto comissório expresso encontra-se no princípio da força obrigatória dos contratos. Uma vez que é estipulada no contrato, a faculdade de resolução se exerce pela forma convencionada, mas, diferentemente do que se verifica com a cláusula resolutiva tácita, a resolução dispensa a sentença judicial, [...] o contrato se resolve de pleno direito. (GOMES, 2007, p. 208-209).

---

*atendidas todas as obrigações e deveres estabelecidos no programa contratual.*" (SILVA, 2014, p. 305).

<sup>46</sup> *Boa-fé*: de acordo com a sua função criadora de deveres secundários (anexos ou acessórios), o princípio da boa-fé impõe uma série de condutas e deveres a serem observados pelos contratantes, ora limitando a obrigação de prestação, ora ampliando-a. Segundo Ruy Rosado, "*servirá não apenas para a interpretação integradora das cláusulas do contrato, mas ainda para o reconhecimento de deveres secundários [...], independentemente da vontade manifestada pelas partes, a serem observados durante a fase de formação e de cumprimento da obrigação.*" (AGUIAR JÚNIOR, 2004, p. 251).

Porém, ainda que seja dispensável a resolução judicial, em algumas situações, mesmo havendo uma cláusula resolutiva expressa ou pacto comissório expresso, haverá necessidade de notificação da outra parte para constituí-la em mora. (TARTUCE, 2014, p. 235).

Se não houver acordo, o pacto é presumido pela lei que entende a existência de *cláusula resolutiva implícita ou tácita* em razão de um evento futuro e incerto. E, como decorre da lei, necessita de interpelação judicial para gerar efeitos jurídicos. Assim, tem-se que a cláusula resolutiva operará de maneira distinta, conforme seja expressa ou tácita, nos termos do art. 474 do Código Civil.<sup>47</sup>

A *resolução por inexecução voluntária* é a modalidade de resolução em que ocorre inadimplemento da prestação por culpa ou dolo do devedor. Além disso, a existência de dano e nexo de causalidade entre o fato e o prejuízo, enseja a responsabilização da parte inadimplente com a aplicação do art. 389 do Código Civil<sup>48</sup>, que a sujeitará ao ressarcimento pelas perdas e danos sofridos.

De acordo com Orlando Gomes:

Na inexecução voluntária, a causa da resolução do contrato lhe é imputável. Por isso, também se chama inexecução culposa, porquanto seu comportamento, intencional ou não, configura a culpa civil. Não cumprir obrigação contratualmente assumida é, com efeito, procedimento faltoso, quando o devedor pode, mas não quer, honrar a fé jurada. (GOMES, 2007, p. 211).

Ainda, havendo culpa do devedor o credor pode optar entre a resolução do contrato ou o adimplemento da obrigação pelo equivalente, nos dois casos com direito a perdas e danos nos termos do art. 475 do CC.<sup>49</sup> Logo, o incumprimento da obrigação contratual dá ao credor o direito formativo de resolver o contrato ou de exigir o seu cumprimento coativamente.

---

<sup>47</sup> Art. 474 do CC: a cláusula resolutiva expressa opera de pleno direito; a tácita depende de interpelação judicial.

<sup>48</sup> Art. 389 do CC. Não cumprida a obrigação, responde o devedor por perdas e danos, mais juros e atualização monetária segundo índices oficiais regularmente estabelecidos, e honorários de advogado.

<sup>49</sup> Art. 475 do CC: A parte lesada pelo inadimplemento pode pedir a resolução do contrato, senão preferir exigir-lhe o cumprimento, cabendo, em qualquer dos casos, indenização por perdas e danos.

A *resolução por inexecução involuntária*<sup>50</sup>, por sua vez, caracteriza-se pelo descumprimento de obrigação contratual por fato alheio à vontade dos contratantes, ou seja, se refere às hipóteses em que ocorre a impossibilidade de cumprimento da obrigação em razão de caso fortuito (evento totalmente imprevisível) ou de força maior (evento previsível, mas inevitável). Logo, a causa da resolução do contrato deve ser alheia à vontade do devedor, objetiva, total e definitiva.<sup>51</sup>

Como consequência, a parte inadimplente libera-se do vínculo contratual, restando o contrato resolvido em decorrência da causa de inexecução. Contudo, a resolução se dá sem perdas e danos, tudo o que foi pago é devolvido, retornando as partes à situação primitiva (efeito *ex tunc*). Nesse sentido, adiciona Orlando Gomes:

É regra pacífica a de que o devedor não responde pelos prejuízos resultantes do caso fortuito, ou força maior. Justifica-se plenamente o princípio. Desde que não lhe é imputável a causa do inadimplemento, justo não seria obrigá-lo a pagar perdas e danos, pois esse dever é, no fundo, uma sanção aplicada a quem se conduz culposamente. Não obstante, permite-se que o devedor se responsabilize expressamente pelos prejuízos resultantes de caso fortuito ou força maior, como é responsável, se estiver em mora. (GOMES, 2007, p. 213).

A *resolução por onerosidade excessiva superveniente* é possível nos contratos de execução continuada ou diferida, se a prestação de uma das partes se tornar excessivamente onerosa, com extrema vantagem para a outra, em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis, poderá o devedor pedir a resolução do contrato conforme redação do art. 478 do CC.

---

<sup>50</sup> Ruy Rosado não reconhece a existência desta categoria de resolução, mas da extinção *ipso jure*. Nas palavras do autor: “a extinção *ipso jure* é a automática extinção dos efeitos do contrato, por força de lei, no momento em que ocorre o fato nela previsto. A extinção se dá independentemente de manifestação de vontade, como acontece na impossibilidade absoluta e total da prestação por fato inimputável ao devedor. São exemplos no Código Civil os arts. 234, 238, 248 e 250”. (AGUIAR JÚNIOR, 2004, p. 73).

<sup>51</sup> Sobre as causas de inexecução involuntária assevera Orlando Gomes: “A inexecução involuntária caracteriza-se pela impossibilidade superveniente de ser cumprida a obrigação básica que incumbe a um dos contratantes. Essa impossibilidade deve provir de caso fortuito ou de força maior, que se verifica no fato necessário, cujos efeitos o devedor não podia evitar, ou impedir. Há de ser, portanto, impossibilidade objetiva. [...] A impossibilidade, ademais, deve ser total. Em sendo parcial, a resolução do contrato não é imperativa, porque o credor pode ter interesse em que, ainda assim, o contrato seja executado. [...] A impossibilidade há de ser definitiva. Se temporária, como se verifica mais freqüentemente nos contratos de execução continuada, não se justifica a resolução, salvo se persiste por tanto tempo que o cumprimento da obrigação deixa de interessar ao credor. Normalmente, porém, a impossibilidade temporária acarreta apenas a suspensão do contrato.” (2007, p. 212).

Independentemente da teoria adotada para a resolução do contrato por onerosidade excessiva superveniente (teoria da imprevisão<sup>52</sup> ou da base objetiva do negócio<sup>53</sup>), a alteração radical das condições econômicas, nas quais o contrato foi celebrado, tem sido considerada uma das causas que, com o concurso de outras circunstâncias, podem determinar sua resolução. Trata-se, da aplicação do princípio do equilíbrio econômico do contrato.<sup>54</sup> (GOMES, 2007, p. 214).

Além disso, importante mencionar a distinção entre onerosidade excessiva e inexecução involuntária realizada por Orlando Gomes:

A onerosidade excessiva da prestação é apenas obstáculo ao cumprimento da obrigação. Não se trata, portanto, de inexecução por *impossibilidade*, mas de *extrema dificuldade*. Contudo, não se pode dizer que é voluntária a inexecução por motivo de excessiva onerosidade. Mas, precisamente porque não há impossibilidade, a resolução se realiza por motivo diverso. (GOMES, 2007, p. 214).

Para a resolução do contrato por onerosidade excessiva superveniente é necessária a incidência de quatro requisitos conforme a lição de Orlando Gomes: (i) excessiva diferença entre o valor da prestação pactuado originalmente e o cobrado no momento da sua execução; (ii) a onerosidade deve ser objetiva, i.e., a prestação deve ser considerada excessiva não só em relação ao devedor, mas a qualquer um em sua posição; (iii) a configuração de extrema vantagem<sup>55</sup> para outra parte; (iv) a onerosidade excessiva deve decorrer de acontecimentos extraordinários ou imprevisíveis.<sup>56</sup> (2007, p. 214-215). O art. 478 do CC<sup>57</sup>, além de conter os mesmos

---

<sup>52</sup> A teoria da imprevisão exige que a alteração das circunstâncias seja de tal ordem que a excessiva onerosidade da prestação não possa ser prevista. Por outras palavras, a imprevisão há de decorrer do fato de ser a alteração determinada por circunstâncias extraordinárias. (GOMES, 2007, p. 41).

<sup>53</sup> A base objetiva do negócio é “o conjunto de circunstâncias e o estado geral das coisas, cuja existência ou subsistência é objetivamente necessária para que o contrato, segundo o significado das intenções de ambos os contratantes, possa subsistir como regulação dotada de sentido”. Essa base objetiva desaparece quando há destruição da relação de equivalência ou frustração da finalidade do contrato. (LARENZ, 1956, p. 224).

<sup>54</sup> No sentido de que o princípio do equilíbrio econômico do contrato, ou do sinalagma, presente no Código Civil primordialmente como fundamento de duas figuras - a lesão e a resolução do contrato por excessiva onerosidade superveniente - desempenha papel de limite à rigidez do princípio da força obrigatória do contrato. (GOMES, 2007, p. 48).

<sup>55</sup> O fundamento da revisão e resolução por onerosidade excessiva é justamente o desequilíbrio entre as prestações, isto é, a perda de reciprocidade entre elas.

<sup>56</sup> Observa-se que a extensão dos requisitos da imprevisibilidade e extraordinariedade foi objeto do Enunciado nº 175, da III Jornada de Direito Civil, em 2004, pelo qual: “A menção à imprevisibilidade e à extraordinariedade, insertas no art. 478 do Código Civil, deve ser interpretada não somente em relação ao fato que gere o desequilíbrio, mas também em relação às consequências que ele produz”.

critérios, acrescenta, ainda, o requisito de tratar-se de contratos de execução continuada ou diferida.<sup>58</sup>

Respeitados esses requisitos, o devedor pode pedir a resolução do contrato. Entretanto, o credor pode, para evitar a resolução, promover a revisão do contrato com mudanças equitativas das condições do negócio de acordo com a redação do art. 479 do Código Civil.<sup>59</sup>

Ademais, o pedido de resolução por onerosidade excessiva deve partir do contratante que está na iminência de se tornar inadimplente pela dificuldade de cumprir a obrigação, a resolução deve ser pronunciada antes que se verifique a inexecução. (GOMES, 2007, p. 218). Além disso, como a resolução não opera de pleno direito, necessária a sua decretação por meio de sentença, cujos efeitos retroagirão à data da citação de acordo com a parte final do art. 478 do CC.

Conforme Orlando Gomes:

Não pode ficar ao arbítrio do interessado na resolução a extinção de suas obrigações, sob o fundamento de que se tornou extremamente difícil cumpri-las. Se lhe fora concedido esse poder, far-se-ia tábula rasa de princípio da força obrigatória dos contratos. A intervenção judicial é imprescindível. É o juiz quem decide se há onerosidade excessiva. Cabe-lhe verificar, outrossim, a existência do nexo de causalidade entre esta e o acontecimento extraordinário e imprevisível. O pronunciamento judicial constitui, pois, imposição dos próprios requisitos que caracterizam, no caso, a causa da dissolução. (GOMES, 2007, p. 218).

---

Luis Renato Ferreira da Silva, um dos autores, assim justificou a adoção do enunciado: “A discussão que se trava quanto à exigência de extraordinariedade e imprevisibilidade dos fatos que possam justificar a resolução por onerosidade excessiva tem versado sobre a extensão das duas expressões. Muitas vezes, o fato que pode gerar a onerosidade é, em si mesmo previsível, como, por exemplo, o fenômeno da desvalorização da moeda. Entretanto, as consequências que o evento, em si previsível, possa acarretar aos contratantes está fora da norma de previsão dos mesmos. Assim, de há muito a doutrina e a jurisprudência estrangeira vêm amenizando os requisitos. [...] Não é diferente a orientação que a jurisprudência do STJ vem seguindo [...]. (TARTUCE, 2014, p. 245).

<sup>57</sup> *Art. 478. Nos contratos de execução continuada ou diferida, se a prestação de uma das partes se tornar excessivamente onerosa, com extrema vantagem para a outra, em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis, poderá o devedor pedir a resolução do contrato. Os efeitos da sentença que a decretar retroagirão à data da citação.*

<sup>58</sup> Isso porque apenas nestes há lapso temporal entre a celebração do contrato e sua execução, o que permite que as circunstâncias existentes no momento da celebração venham a se alterar, causando a excessiva onerosidade da prestação.

<sup>59</sup> *Art. 479. A resolução poderá ser evitada, oferecendo-se o réu a modificar equitativamente as condições do contrato.*

Por fim, a eficácia da resolução por onerosidade excessiva varia conforme o contrato. Se for contrato de execução única e diferida, as partes retornam à situação anterior, com a restituição do que foi adimplido (efeito *ex tunc*), mas se o contrato é de execução continuada, as prestações satisfeitas não são atingidas, pois se consideram exauridas (efeito *ex nunc*).

e) *Resilição*: é o modo de extinção do vínculo contratual decorrente da manifestação de vontade de ambas as partes ou de apenas uma, da qual são espécies a resilição bilateral, corresponde ao distrato, e a resilição unilateral, que se apresenta nas modalidades de denúncia, revogação, desistência, arrependimento, renúncia ou resgate. Portanto, resilição é o termo reservado para o término voluntário do contrato. Seu fundamento reside no princípio da autonomia privada.

A partir dos estudos de Orlando Gomes e Caio Mário da Silva Pereira, que importaram o termo resilição do direito francês - onde, etimologicamente, *resilir* vem do latim *resilire*, que significa “voltar atrás” ou “saltar para fora” ou “renunciar”<sup>60</sup> - a expressão foi introduzida no Código Civil de 2002.<sup>61</sup> Antes, se usava com frequência

---

<sup>60</sup> Esclarece Ruy Rosado de Aguiar Júnior que o conceito acolhido pelo código corresponde à definição dada por Planiol: “a palavra *resilição* designa todo o ato pelo qual as próprias partes desfazem o contrato que haviam feito. Antigamente, a forma do verbo francês ‘résilier’ era resilir (4ª conjugação) e a palavra vinha do latim ‘resilire’, saltar para fora, renunciar. Esse verbo regia o caso ablativo; por isso, dizia-se ‘resilir de um contrato.’” Além desse emprego do termo resilição, a jurisprudência [...] “designa pelo vocábulo ‘resilição’ as hipóteses de resolução sem efeito retroativo.” (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 239).

<sup>61</sup> Embora este trabalho siga a classificação adotada pelo Código Civil, é importante mencionar as críticas de alguns juristas sobre a inovação realizada com a introdução da resilição como forma de extinção dos contratos. Entre eles, Ruy Rosado de Aguiar Júnior, para quem: “ao atribuir o nome de resilição à extinção do contrato por manifestação unilateral (art. 473), o legislador fez uma opção classificatória, que deve ser seguida, apesar de não ser a melhor. O vocábulo (a) *resilição* era predominantemente destinado à extinção do contrato por incumprimento de contratos duradouros, com efeito *ex nunc*, no que se distinguia da (b) *resolução* dos contratos de execução instantânea ou diferida, também decorrente do incumprimento, mas com efeitos retroativos ou *ex tunc*. Agora, por força da lei, o vocábulo resilição não pode mais ser empregado para a extinção por incumprimento dos contratos duradouros, uma vez que passou a designar, no regime do Código Civil, modo de extinção por manifestação unilateral ou consensual das partes, não mais efeito do inadimplemento [...]” (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 239).

No mesmo sentido, é a crítica de Araken de Assis à opção do legislador, em especial, ao tratar como sinônimos resilição e denúncia, pois entende que resilição é a espécie do gênero resolução que produz efeitos *ex nunc*, e não extinção do contrato por simples declaração de vontade de uma ou das duas partes. Nas palavras do autor: “da denúncia se distingue a resilição, porque aquela se projeta para o futuro, *encerrando* a relação contratual, colocando nela um ponto final, sem, contudo, *desconstituí-la*. [...] Por tal motivo, o art. 473, *caput*, do CC-02, alude àqueles ‘casos em que a lei expressa ou implicitamente o permita’. É aparente a identidade e provém da semelhança no que toca à produção de efeitos.” E, citando Pontes de Miranda, continua: “a denúncia obtém resultados desconstitutivos semelhantes aos da resilição, que são o de extinção *ex nunc*; mas a denúncia põe termo à relação jurídica, não a desfaz, nem é como se desfizesse o negócio jurídico. A denúncia diz: ‘aqui acaba a relação jurídica’, a resolução enuncia, implicitamente: o que ia continuar, ou que era, é



a palavra rescisão com o mesmo sentido de resilição (encerrar de comum acordo o contrato). Conforme explicação de Orlando Gomes:

O vocábulo não é de uso corrente entre nós. Emprega-se, de preferência, rescisão, e, com menor frequência, ruptura. Todavia, o termo rescisão possui, em boa técnica, significado diverso, muito mais restrito, embora se use, às vezes, como sinônimo de resolução, e, até, no sentido amplo de dissolução. Resilir, na linguagem comum, é o mesmo que rescindir, significando, também, dissolver ou cortar. Etimologicamente, do latim *resilire*, significa: “voltar atrás”. Resilir um contrato é, tecnicamente, cortar o vínculo por várias causas específicas, do mesmo modo que rescindi-lo é dissolvê-lo, mas por outras causas, assim como ainda o é, resolvê-lo. Para distinguir-se, pois, os diversos modos de dissolução, tanto nas causas como nos efeitos, convém designar cada qual por um termo de sentido técnico preciso. (GOMES, 2007, p. 221).

A *resilição bilateral*, inserida no art. 472 do CC, é espécie do gênero resilição operada meio do *distrato*, o qual traduz o mútuo consenso das partes para a extinção do vínculo contratual<sup>62</sup>. A extinção do contrato, neste caso, se justifica porque, ao longo da relação jurídica, os interesses que permitiram a formação da avença podem desaparecer. Nesse sentido, o *distrato* constitui caso de exceção ao princípio da força vinculativa dos contratos.

Na definição de Ruy Rosado de Aguiar Júnior:

---

como se não pudesse ser (resilição), ou como se não tivesse sido (resolução). Quem resile faz cessar; quem resolve, faz o que *era, no mundo jurídico, deixar de ter sido.*” (ASSIS, 2004a, p. 82-83). Por sua vez, Alberto Gosson Jorge Júnior assevera a desnecessidade de o legislador ter introduzido a figura da resilição como modo de extinção por declaração unilateral de vontade, pois bastaria sistematizar o instituto da denúncia. Na dicção do autor: “Em que pese o respeitável e vigoroso entendimento esposado na doutrina de Pontes de Miranda e de Orlando Gomes, parece-nos que não teria havido necessidade de o Código Civil introduzir a figura da *resilição*. E isto porque se percebe [...] que o vocábulo não tem sentido unívoco nem mesmo no país que lhe deu origem, na França. Verificamos que ora se fala da resilição no sentido empregado pelo legislador brasileiro no art. 473 do CC/2002, mas também há prática de se utilizá-la no sentido de resolução. Foi feita referência, inclusive à doutrina que apenas diferenciava resolução e resilição pelos efeitos: *ex tunc* para o primeiro e *ex nunc* para o segundo. Se o objetivo era como efetivamente foi de inserir instituto que contemplasse o poder unilateral da parte de desvincular-se do contrato bastaria a sistematização da *denúncia*, instituto este que já conta com tradicional aceitação em nosso meio, mormente na legislação especial, de que é exemplo a Lei de Locações, Lei 8.245/1991, ora em vigor e também nas anteriores que sucedeu. (JORGE JÚNIOR, 2009, p. 08).

<sup>62</sup> O trabalho se limitará a analisar o *distrato* voltado para a extinção dos efeitos do contrato. Contudo, é preciso informar que o *distrato* pode ser utilizado para modificar os efeitos do contrato. Segundo Araken de Assis: “Existem duas espécies de *distrato*: o extintivo e o modificativo. Em relação ao *distrato* extintivo, a disposição das partes atuará em maior ou menor profundidade, distinguindo-se, então, o *distrato* com eficácia *ex tunc* e *ex nunc*. Por sua vez, o *distrato* modificativo, [...] dá-se se a prestação é duradoura e começara a ser prestada. Em realidade, o *distrato* modificativo respeita à extensão do *contrarius consensus*, e, não, à sua profundidade, verificando-se semelhante espécie nos negócios jurídicos em que há prestações múltiplas”. (2004b, p. 60).

O distrato é a conduta dos participantes que, de comum acordo, rompem esse vínculo para permitir o surgimento de uma nova relação cujo objeto é destruir os efeitos do contrato. Mas isso de nenhum modo ataca o valor do vínculo contratual, antes o reforça. [...] Para Pontes de Miranda, distrato é o trato em sentido contrário, é o *contrarius consensus*, que não elimina nem nega a existência e a validade do contrato, mas que surge depois dele para lhe retirar a eficácia. (AGUIAR JÚNIOR, 2007, p. 422).

São requisitos do distrato de acordo com Ruy Rosado de Aguiar Júnior (2007, p. 425):

(i) dever de a manifestação de vontade de desfazer os efeitos do contrato partir daqueles que contrataram. Esse é o requisito subjetivo do distrato;

(ii) dever de o distrato ser ainda possível, isto é, que a relação se mantenha como contratada, sem que haja a adesão de um terceiro a que fora destinada, e sem que tenha sido inteiramente cumprida a prestação;

(iii) dever de observar se o contrato foi celebrado tendo em vista prestação em favor de terceiro, e se este aderiu, pois o distrato não pode atingir o interesse desse terceiro. Outrossim, havendo cessação de posição contratual, o cessionário não sofre os efeitos do distrato que ficam restritos aos distratantes.

O distrato, enquanto novo acordo de vontades, se submete às regras sobre nulidade, anulabilidade e ineficácia dos contratos. Além disso, o distrato não tem como pressuposto necessário o contrato - embora tenha principalmente em relação ao contrato bilateral, no plano das obrigações - pois pode ser distratado o negócio jurídico unilateral, e “a razão é simples: distrata-se a eficácia, qualquer que seja o negócio jurídico”. (ASSIS, 2004b, p. 59).

Normalmente, o distrato é utilizado nos contratos de execução continuada para desatar o vínculo antes do advento de seu termo extintivo, mas pode ser convencionado para pôr termo a contrato por tempo indeterminado, vez que “todos os contratos podem ser resilidos por distrato.” (GOMES, 2007, p. 222).

Ademais, o distrato pode ser efetuado de pleno direito pelas partes, isto é, sem intervenção judicial, respeitados os requisitos exigidos pela lei e os direitos de terceiros, sendo uma das raras hipóteses em que os contratantes têm autonomia em

relação aos termos do negócio outrora celebrado, sem depender de prévia previsão deste ou da lei para extinguir os seus efeitos. (AGUIAR JÚNIOR, 2007, p. 423).

O distrato pode ter eficácia *ex tunc* ou *ex nunc*. Segundo Ruy Rosado (2007, p. 426), em princípio, cabe aos distratantes convencionar sobre os efeitos, atentos às particularidades do contrato, se a extinção valerá para o futuro ou também para o passado, e sobre como ficam as prestações já cumpridas. Todavia, o silêncio das partes nem sempre implica eficácia apenas *ex nunc*, se considerados o propósito das partes em atingir os efeitos desde quando celebrado o contrato ou quando impossibilitada a restituição das prestações já adimplidas. Por outro lado, o único limite à retroatividade (*ex tunc*) é a proteção ao direito adquirido de terceiros.

Se não há limitação alguma quanto ao conteúdo do distrato, por outro lado, o Código Civil traz exigência de ordem formal conforme o art. 472: “O distrato faz-se pela mesma forma exigida para o contrato.” Contudo, tal regra só se aplica aos contratos com forma prescrita em lei. Ou seja, “quando é da sua substância, o distrato não pode ser feito senão como o contrato.” (GOMES, 2007, p. 223). Ruy Rosado de Aguiar Júnior assim explica o requisito da forma:

O atual art. 472 consagrou esse entendimento: deve ser respeitada a forma exigida pela lei, e não a eventualmente adotada para a elaboração do contrato. Isto é, se a lei autorizava o contrato na forma verbal ou por documento particular<sup>63</sup>, ainda que redigido o contrato com maior rigorismo formal (por escritura pública, por exemplo), o distrato pode ser verbal ou por instrumento particular, respectivamente. (AGUIAR JÚNIOR, 2007, p. 429).

Orlando Gomes observa que certos fatos podem ser interpretados como distrato, não sendo necessária, expressa e direta manifestação de vontade das partes (2007, p. 223). Nesse sentido, é o pensamento de Sílvio Venosa quando esclarece que em certos casos “o desfazimento do contrato revela-se por atos materiais, não se questiona a validade do distrato, ainda que não se obedeça à

---

<sup>63</sup> Complementa o autor ao referir que quando se pede somente a forma escrita, basta que exista um início de prova por escrito, pois esta pode ser complementada pela prova testemunhal, qualquer que seja o valor do negócio de acordo com o parágrafo único do art. 227 do CC (“Qualquer que seja o valor do negócio jurídico, a prova testemunhal é admissível como subsidiária ou complementar da prova por escrito”). Em seguida, acrescenta que assim como está flexibilizada a prova da quitação, nos termos do parágrafo único do art. 320 do CC (“Ainda sem os requisitos estabelecidos neste artigo valerá a quitação, se de seus termos ou das circunstâncias resultar haver sido paga a dívida”), também deve ser interpretada a disposição sobre a prova do distrato. (AGUIAR JÚNIOR, 2007, p. 429-430).

forma originária.” (2017, p. 163). Exemplificativas dessa hipótese são as situações em que o comprador devolve ao vendedor as mercadorias recebidas, que as aceita, e devolve o dinheiro; o inquilino que devolve as chaves ao senhorio antes do prazo contratual, sem resistência.<sup>64</sup>

A *resilição unilateral*, consoante art. 473 do CC<sup>65</sup>, é um negócio jurídico unilateral extintivo efetivado pela manifestação de vontade de apenas uma das partes, nos casos expressamente regulados pela lei (conforme a configuração legal do tipo de contrato) ou implicitamente permitidos (nos contratos por tempo indeterminado), decorrente do direito potestativo, facultado a qualquer uma das partes, de se desvincular do contrato a qualquer momento.

De acordo com Ruy Rosado de Aguiar Júnior:

O direito de resilir unilateralmente o contrato está fundado em princípio de ordem pública (segundo o qual ninguém pode vincular-se perpetuamente), reforça e protege o princípio da liberdade de contratar, mas, ao mesmo tempo, enfraquece o da observância dos contratos.<sup>66</sup> [...] É por isso que os contratos duradouros por tempo indeterminado aceitam, em princípio, o direito de o contratante desligar-se unilateralmente, uma vez que o engajamento perpétuo agride a liberdade individual. (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 240-243).

Por isso, a resilição unilateral é o meio próprio de extinção dos contratos por tempo indeterminado, e de execução continuada, porque, do contrário, se perpetuariam no tempo se não houvesse acordo entre as partes, ou acabariam sendo dissolvidos impropriamente por outros meios que não a razão em si para

---

<sup>64</sup> Na mesma linha de pensamento, Araken de Assis admite o distrato tácito para os negócios desprovidos de forma prescrita em lei, decorrente do comportamento dos figurantes. O autor dá o exemplo: “O inquilino desocupa imóvel e entrega as chaves ao locador, que lhe passa recibo, aceitando a devolução. Quando o art. 59, § 1º, I, da Lei 8245/1991 exige distrato escrito e assinado por duas testemunhas, prevendo o prazo de desocupação mínimo de seis meses para a concessão de liminar antecipatória, ocupou-se tão só de prova pré-constituída para tal efeito – o art. 273, *caput*, do CPC reclama, genericamente, prova inequívoca – e não impôs forma *ad solemnitatem* ao distrato da locação.” (ASSIS, 2004b, p. 60).

<sup>65</sup> Art. 473. A *resilição 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.

<sup>66</sup> Justamente, por enfraquecer o princípio da observância dos contratos, Orlando Gomes pondera não deveria se admitir a resilição unilateral, pois o contrato é negócio jurídico formado pelo acordo de vontades. (GOMES, 2007, p. 223).

extinção (exercício da liberdade de contratar ou de não permanecer vinculado eternamente).

Assim, o fundamento da faculdade de resilir varia conforme a modalidade do contrato. Na rescisão unilateral dos contratos por tempo indeterminado, o poder de resilir está calcado na presunção da vontade das partes de não se obrigar perpetuamente. Por outro lado, nos contratos baseados na fidúcia é justo que a lei reserve a possibilidade de rescisão a quem perdeu a confiança na contraparte. Por fim, quando “os próprios sujeitos reservam-se o direito de arrependimento, assegurando-se a faculdade de resilir contrato, uma vez se sujeitem ao pagamento de multa prevista especialmente para esse fim.” (GOMES, 2007, p. 223).

A faculdade de rescisão unilateral pode ser exercida: a) nos contratos por tempo indeterminado; b) nos contratos de execução continuada, ou periódica; c) nos contratos em geral, cuja execução não tenha começado; d) nos contratos benéficos; e) nos contratos de atividade. (Gomes, 2007, p. 223-224). Para Ruy Rosado de Aguiar Júnior (2011, p. 243), a rescisão pode ser de contratos de qualquer espécie, quanto ao momento de sua execução: instantâneos (ainda que já executados), instantâneos com execução diferida ou duradouros (com ou sem prazo determinado).

Além disso, a extinção do contrato pela manifestação unilateral de vontade ocorre em diversas situações, cada qual com a prática de atos com características, pressupostos, efeitos e nomes diferentes. Entre eles há a denúncia, a revogação<sup>67</sup>, a renúncia<sup>68</sup>, o arrependimento<sup>69</sup>, a promessa de recompensa<sup>70</sup>, o resgate<sup>71</sup>, etc.,

---

<sup>67</sup> A *revogação* consiste na retirada do elemento vontade pelo autor do negócio jurídico, nos casos permitidos em lei, resultando na eliminação do suporte de fato para a continuação do negócio. Ocorre, assim, nos contratos gratuitos, com ou sem a exigência de uma causa para a prática do ato revocatório (ex: revogação de doação por ingratidão ou revogação do testamento). Também nos contratos onerosos estipulados no pressuposto da confiança recíproca entre as partes podem resilir-se *ad nutum*, mediante revogação, como no mandato. (AGUIAR JÚNIOR, 2004, p. 71).

<sup>68</sup> A *renúncia* é o ato pelo o mandatário pode sair do contrato de mandato, gratuito ou oneroso (art. 688 do CC), regra aplicável também à comissão (art. 709 do CC).

<sup>69</sup> O *arrependimento* é o modo pelo qual a parte extingue o contrato com a sua saída do negócio, perdendo as arras dadas ou devolvendo-as em dobro, se houver previsão de cláusula de arras penitenciais no contrato (art. 420 do CC).

<sup>70</sup> O ato unilateral de *promessa de recompensa* pode ser revogado pelo promitente antes de prestado o serviço ou preenchida a condição, se não houver prazo assinado à execução da tarefa, garantindo ao candidato de boa-fé o reembolso das despesas feitas. Se houver prazo, entende-se que o promitente renunciou ao arbítrio de retirar a oferta (art. 856 do CC).

“todos atos unilaterais de natureza extintiva, quer dizer, todos incluídos no conceito de rescisão unilateral.” (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 240).

Ruy Rosado de Aguiar Júnior observa, ainda, que o art. 473 do CC, no seu *caput* e no parágrafo único, chama de “denúncia” a manifestação unilateral direcionada à extinção do contrato. Contudo, a denúncia constitui apenas uma das espécies de rescisão. (2011, p. 242). Nesse sentido, complementa a sua explicação ao referir que o Código Civil:

Ao prever a rescisão unilateral como modo de extinção, denomina-a genericamente de *denúncia*, o que permitiria considerá-los todos como denúncia. Essa uniformidade não é utilizada porque, apesar de todos os atos de rescisão terem características assemelhadas, a permitir a sua classificação, em uma mesma categoria, o Código ou a legislação esparsa utilizam diferentes nomes para a eles se referirem. Mantendo essa diversidade, sempre que a lei não nominar o tipo, pode ele ser denominado de denúncia. (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 291).

A *denúncia* é o modo de extinção unilateral cabível para o desfazimento das obrigações duradouras, em oposição à sua renovação, recondução ou continuação, independentemente do inadimplemento da outra parte, nos casos em que a lei, expressa ou implicitamente, permita. Ou seja, a denúncia compreende tanto o contrato por prazo indeterminado, visando o impedimento de sua continuação, quanto o contrato por prazo determinado no qual haja previsão de continuidade após seu termo, com objetivo de impedir a sua renovação, prorrogação ou recondução.

A denúncia pode ser exercida sem motivação, a chamada denúncia vazia, ou depender de justa causa, denominada de denúncia cheia. Assim, a denúncia dos contratos duradouros por tempo indeterminado pode acontecer com dispensa de justa causa, sempre que autorizada pela lei, e nos contratos de duração determinada a denúncia é permitida nos casos previstos na lei, como no depósito ou na locação, com a equalização da regra geral do art. 473 do CC às normas especiais do tipo contratual que se extingue pela denúncia. Não obstante, a

---

<sup>71</sup> O *resgate* é o ato de libertar alguma coisa de uma obrigação, ônus ou encargo a que está vinculada, ou de cumprir uma obrigação de caráter pessoal. Até o advento do Código de 1916, era aplicado à enfiteuse, consistindo no pagamento, de uma só vez, de certa quantia ao senhorio, decorrido certo tempo de gozo do direito real (art. 693); e à constituição de renda, onde o devedor de renda constituída sobre imóvel libera-se da obrigação de pagá-la, entregando, de uma vez, certo capital em dinheiro (art. 751). O Código de 2002 refere-se ao resgate como um direito do vendedor no contrato com cláusula de retrovenda (arts. 505 e 506). (AGUIAR JÚNIOR, 2007, p. 435).

inexistência de causa justa não impede a rescisão do contrato, mas a parte que o resiliu injustamente fica obrigada a pagar perdas e danos, caso efetivamente experimentados e comprovados.

Os requisitos gerais para o exercício da denúncia, bem como os seus efeitos, na dicção do art. 473 do Código Civil, se confundem com os requisitos e efeitos da própria rescisão unilateral, de modo que passaremos a analisar os dois em conjunto nos próximos parágrafos, guardando as especificidades para o subitem do capítulo posterior (4.1) em que será analisada a rescisão unilateral no contrato de distribuição pactuado por tempo indeterminado.

Do art. 473 do Código Civil são possíveis destacar as seguintes regras gerais aplicáveis à extinção do contrato por ato unilateral: (i) O ato extintivo depende de previsão legal, expressa ou implícita, o que significa que não basta constar essa liberalidade do programa contratual; (ii) Deve ser exercido mediante comunicação de vontade à outra parte, para produzir efeitos, através do envio de notificação extrajudicial; (iii) Havendo investimentos, a eficácia da rescisão poderá ser estendida por período compatível. (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 242).

Primeiro, deve haver a comunicação da declaração receptícia da vontade por meio de *notificação*, pois só produz efeito quando levada ao conhecimento da outra parte. Ademais, não é necessária a efetiva ciência do conteúdo da notificação pelo notificado, basta fazer chegar o comunicado à contraparte, colocando a mensagem à sua disposição, pois “pode acontecer que ele se recuse a ter ciência do conteúdo da notificação, ou esteja impossibilitado disso.” (AGUIAR JÚNIOR, 2007, p. 438).

Além disso, o Código Civil não estipula regra sobre a forma ou o prazo da notificação, o que significa que a forma é livre, exceto para os casos em que há norma expressa que exija a forma escrita.

Quanto ao prazo a ser concedido pela notificação, o chamado *aviso prévio*, a regra geral é que se deve cumprir o prazo dado pelo tipo contratual. Se não houver prazo, a notificação produz efeitos desde o conhecimento do notificado. Todavia, essa regra pode ser afastada se for livremente concedido prazo pelo notificante ou quando houver a necessidade de extensão do aviso prévio se houver investimentos

consideráveis no negócio pendentes de recuperação pelo notificado (parágrafo único, art. 473). (AGUIAR JÚNIOR, 2007, p. 439).

Nesse sentido, esclarece Ruy Rosado de Aguiar Júnior, que “a ordem pública pode ser invocada para limitar a resilição, quando há necessidade de proteger uma das partes, mediante regras que reduzem as hipóteses de resilição ou dispõem sobre a notificação.” (2011, p. 245). Assim, o propósito da exigência de concessão de aviso prévio é prevenir as consequências da ruptura brusca do contrato, contudo o aviso prévio não é requisito indispensável à resilição, que será eficaz ainda que não tenha sido dado. Sobre o assunto, Orlando Gomes explica:

Embora válida, a denúncia desacompanhada de aviso prévio sujeita o denunciante ao pagamento de indenização dos prejuízos que a outra parte sofre, no caso, evidentemente, de ser obrigatório o pré-aviso. No contrato de trabalho, por exemplo, a obrigação de indenizar é estabelecida na lei sob a presunção de que a falta do aviso prévio causa sempre dano, que se liquida mediante critério objetivo. Em outros, a notificação prévia é indispensável. (GOMES, 2007, p. 224-225).

Para Ruy Rosado de Aguiar Júnior:

Se o caso é regulado pelo *caput* do art. 473, a falta do aviso prévio ou a concessão de prazo insuficiente não fazem ineficaz a manifestação de resilição, mas autorizam o pedido de indenização pelo prejuízo decorrente da falta ou da insuficiência. Nada impede que a parte prejudicada ingresse em juízo para obter, em medida cautelar ou antecipação de tutela, a concessão do prazo razoável que o autor da resilição deixou de dar. (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 246).

Ademais, não se descuidando de que após a notificação a relação jurídica das partes ainda permanecerá vigente pelo período de aviso prévio, ainda que se vislumbre a iminência da extinção do vínculo contratual, deve permanecer o comprometimento mútuo dos contratantes na preservação dos interesses de cada parte no negócio, a fim de evitar que o rompimento da avença venha a acarretar maiores prejuízos, bem como “redobrado deve ser o cuidado, ambos derivados da boa-fé, a impedir que, após a notificação, as partes adotem a política da terra arrasada.” (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 246).



Segundo, o parágrafo único do art. 473 condiciona a produção de efeitos extintivos ao *transcurso de prazo compatível com a natureza e o vulto dos investimentos* realizados pela contraparte notificada, que confiara na execução do contrato, o que significa que “a execução do contrato continuará até que se complete aquele prazo. É uma situação especial, que não se confunde com a indenização devida pela falta de notificação prevista no caput deste artigo”. (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 247). Porém, não é a medida que vem sendo adotada comumente pela jurisprudência, a qual determina o rompimento da avença, e não a sua manutenção forçada, com o pagamento da respectiva indenização.<sup>72</sup>

Os efeitos da rescisão unilateral variam conforme a natureza do contrato. Na compra e venda com cláusula de arrependimento, por exemplo, a rescisão retroage (*ex tunc*). Mas, nos contratos duradouros os efeitos não retroagem (*ex nunc*). Ou seja, nos contratos de trato sucessivo as prestações cumpridas não são restituídas, os efeitos produzidos não são modificados. Nos contratos por tempo determinado, via de regra, não cabe rescisão unilateral. Mas, alguns admitem a possibilidade mediante indenização por perdas e danos a contraparte.

Por fim, a rescisão unilateral do contrato por tempo indeterminado não precisa de pronunciamento judicial para ser eficaz, pois “produz seu efeito liberatório por força da própria declaração de vontade da parte, isto é, a denúncia notificada à outra parte”. (GOMES, 2007, p. 225).

---

<sup>72</sup> RECURSO ESPECIAL. CONTRATO. RESCISÃO UNILATERAL. ANTECIPAÇÃO DE TUTELA. AUSÊNCIA DE PROVA INEQUÍVOCA. DILAÇÃO PROBATÓRIA. DETERMINAÇÃO DE CONTINUIDADE DO VÍNCULO CONTRATUAL. NÃO CABIMENTO. 1. Em ação anulatória cumulada com obrigação de fazer, o aresto recorrido concedeu antecipação da tutela para manter o vínculo contratual entre as partes, apesar da notificação de rescisão unilateral. 2. Se o órgão jurisdicional antecipa os efeitos da tutela e, apesar da exigência de prova inequívoca, assegura o direito da parte autora de provar as alegações ventiladas na inicial, incorre em ofensa ao art. 273 do Código de Processo Civil. 3. Nas relações jurídicas paritárias, havendo manifestação de uma das partes no sentido de rescindir o contrato, não pode o Poder Judiciário, em regra, impor a sua continuidade, sob pena de ofensa ao art. 473, caput, do Código Civil de 2002. 4. Recurso especial provido. (REsp 1.517.201/RJ, Rel. Ministro RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA, TERCEIRA TURMA, julgado em 12/5/2015, DJe de 15/5/2015).

PROCESSO CIVIL. AÇÃO CAUTELAR. MEDIDA LIMINAR. INTERVENÇÃO JUDICIAL EM CONTRATO. Medida liminar, garantindo a continuidade de contrato já denunciado por uma das partes, ao fundamento de que a rescisão deixou de observar as formalidades nele previstas para esse efeito. Infração contratual que – acaso existente – se resolve em indenização por perdas e danos, não justificando a manutenção do contrato contra a vontade de uma das partes. Recurso especial conhecido e provido. (REsp 200.856/SE, Rel. Ministro WALDEMAR ZVEITER, Rel. p/ Acórdão Ministro ARI PARGENDLER, TERCEIRA TURMA, julgado em 15/0/2001, DJ 4/6/2001, p. 169, REPDJ 17/12/2004, p. 512).

## 4 EXTINÇÃO DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO

### 4.1 RESILIÇÃO UNILATERAL DO CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO CELEBRADO POR TEMPO INDETERMINADO

Como visto acima, a denúncia é o modo pelo qual se realiza a resilição unilateral dos contratos de trato sucessivo ou de execução continuada, celebrados por tempo indeterminado ou determinado, contendo efeitos *ex nunc*. Neste tópico será analisada a resilição unilateral, pelo fornecedor, no caso específico, do contrato de distribuição pactuado sem a determinação de prazo.

Assim, importante referir novamente o princípio de ordem pública segundo o qual ninguém é obrigado a contratar, sequer permanecer eternamente vinculado a um contrato celebrado por tempo indeterminado, ante a prevalência do princípio da liberdade de contratar sobre o princípio da conservação dos contratos e do cumprimento das obrigações assumidas. Não é outra a lição de Humberto Theodoro Júnior e Adriana Theodoro de Mello:

A imposição de obrigações eternas ou vitalícias, sem fundamento na lei ou na vontade declarada, fere o senso de liberdade humano e se aproxima da noção de escravidão, tão repudiada pelo direito e pela justiça. É por isso que se tem como proibidos os pactos que levam à subordinação perpétua. Ninguém está obrigado a se vincular eternamente a um contrato. No Estado Democrático de Direito, o princípio da legalidade é pilar jurídico e ideológico que assegura a liberdade de contratar ou não contratar, bem como de estipular em que condições e por quanto tempo fazê-lo, a menos que norma legal específica imponha conduta diversa (art. 5.º, II, CF). (THEODORO JÚNIOR; MELLO, 2004, p. 22).

O contrato de distribuição pode ser celebrado tanto por tempo determinado quanto por tempo indeterminado. Nesse sentido, o contrato de distribuição pactuado por tempo determinado<sup>73</sup>, comporta resilição antes do termo final, sem justo motivo,

---

<sup>73</sup> Há várias formas de extinção do contrato de duração por tempo determinado, além da hipótese decorrente da expiração do prazo estipulado, poderá, também, ocorrer por ruptura motivada (por força de inadimplemento de uma parte a ensejar a resolução (nos termos do art. 717 do CC) ou sem justa causa (chamada denúncia vazia conforme o art. 718 do CC), a denúncia pode ser usada, ainda, contra a renovação ou prorrogação do vínculo contratual.

desde que convencionada a possibilidade, senão há pagamento de indenização por perdas e danos. Por sua vez, o contrato de distribuição por tempo indeterminado pode ser resilido unilateralmente a qualquer tempo, sem necessidade de justa causa, por simples manifestação de vontade consubstanciada na denúncia, haja vista o direito potestativo extintivo dos contratantes e o princípio da liberdade de contratar.

Paula Forgioni alerta para o fato de que, na prática, a extinção do contrato de distribuição é, muitas vezes, ligada a eventual abuso da parte que goza de maior poderio econômico. Nesse sentido, aponta alguns motivos que levam o fornecedor ao rompimento da avença:

[...] Visar à manutenção da sua reputação, liberando-se de um distribuidor desidioso ou eliminar *free riders* que incitam o não-investimento pelos demais revendedores. Mas, concomitantemente, a denúncia pode significar uma retaliação contra aquele que não aderiu a um plano anticoncorrencial ou recusou-se a seguir determinações que lhe seriam prejudiciais. Ademais, o fornecedor pode pretender tomar para si ou para outrem o mercado conquistado pelo distribuidor. Muitas vezes, a mera ameaça de rompimento produz efeitos, ainda mais nas hipóteses em que há dependência econômica. (FORGIONI, 2008, p. 448-449).

Além disso, o fato de se prever a rescisão como direito potestativo não significa vedação à previsão de consequências jurídicas negociais e legais a partir de seu exercício, como no caso de indenização ou ineficácia relativa da manifestação de vontade unilateral pela rescisão, da concessão de prazo razoável antes do fim da eficácia do contrato, da forma de comunicação da rescisão, do reconhecimento de rescisão abusiva etc. O direito potestativo de rescisão deve ser exercido de acordo com os ditames legais para que seja lícito conforme art. 188, I do CC.<sup>74</sup>

Nesse diapasão, haverá direito à indenização se o exercício do direito potestativo de rescisão unilateral deixar de observar os critérios normativos para a consecução da denúncia imotivada e/ou proceder de forma abusiva. Segundo Orlando Gomes, "a inexistência de causa justa não impede a rescisão do contrato,

---

<sup>74</sup> Art. 188. Não constituem atos ilícitos: I - os praticados em legítima defesa ou no exercício regular de um direito reconhecido;

mas a parte que o resiliu injustamente fica obrigada a pagar, à outra, perdas e danos." (GOMES, 2007, p. 207).

Logo, a vedação ao exercício disfuncional e abusivo do direito de denúncia impõe limite ao exercício do direito de se desvincular do contrato, culminando com o respectivo pagamento de indenização ao parceiro contratual, ainda que prevaleça o direito de rescisão, o que denota a proteção do sistema jurídico a outros valores além da liberdade de contratar. Assim, de acordo com a nossa jurisprudência, ao mesmo tempo em que o fornecedor pode exercer o direito de denúncia, fica adstrito a que não seja realizada de forma abusiva.

#### **4.1.1 Pressupostos contidos nos artigos 473 e 720 do Código Civil**

Com o propósito de averiguar detidamente os critérios legais para o exercício regular da denúncia imotivada, portanto não abusiva, do contrato de distribuição pactuado por tempo indeterminado, se analisará agora os seus pressupostos ponto a ponto.

Conforme salientado no primeiro capítulo, no ordenamento jurídico brasileiro não há lei especial que trate da extinção do contrato de distribuição - a Lei 6.729/79 (Lei Ferrari) trata somente da concessão comercial de veículos automotores em via terrestre - e pelo entendimento aqui exarado de que este contrato constitui figura típica, a pesquisa se debruçará sobre as regras gerais estipuladas nos arts. 473 e 720 do Código Civil, especialmente quanto ao último, por se tratar de norma direcionada ao contrato de distribuição.

##### **4.1.1.1 Pré-aviso em tempo razoável**

Considerando que o término de uma relação negocial de longa duração pode ocasionar danos aos interesses da parte que sofre a denúncia, com o fim da sua fonte de renda, o *caput* do art. 720 do Código Civil determina a concessão de

período de aviso prévio<sup>75</sup>, não inferior a 90 dias, para que o distribuidor possa se preparar economicamente para o fim da eficácia do negócio, ou seja, reorganizar a sua atividade empresarial, o que significa direcionar a distribuição para outro produto ou tomar as medidas necessárias ao encerramento do negócio.<sup>76</sup> Visa, assim, “evitar ou diminuir os prejuízos advindos do fim da relação contratual, dando tempo suficiente para a outra parte se preparar”. (BONINI, 2015, p. 192).

Logo, o tempo destinado ao pré-aviso não visa a recuperação de investimentos realizados pelo distribuidor que corresponde ao tempo de carência para ter direito a resilir, como se verá a seguir, e pressupõe certo tempo de execução do contrato anterior à denúncia. Não se liga, portanto, à ideia de amortização de investimentos realizados para o cumprimento do contrato, nem se trata de garantia de lucro futuro pelo distribuidor, mas sim de adaptação da atividade econômica, bem como carência para dar eficácia à denúncia, com a extinção do contrato após o seu decurso.<sup>77</sup>

Ademais, as partes podem convencionar prazo maior de pré-aviso. Todavia, não podem reduzi-lo, pois o legislador entendeu noventa dias como o tempo mínimo necessário para evitar o rompimento abrupto da relação contratual. Esse tempo entendido como razoável “é fixado caso a caso e dependerá de grande número de variáveis, inclusive as características dos agentes econômicos e do mercado em que atuam.”<sup>78</sup> (FORGIONI, 2008, p. 453). Se o contrato não estipular prazo e não houver consenso entre as partes quanto ao prazo legal de noventa dias, o juiz decidirá da razoabilidade do prazo nos termos do parágrafo único do art. 720 do CC.

---

<sup>75</sup> Art. 720. Se o contrato for por tempo indeterminado, qualquer das partes poderá resolvê-lo, mediante aviso prévio de noventa dias, desde que transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto do investimento exigido do agente.

*Parágrafo único.* No caso de divergência entre as partes, o juiz decidirá da razoabilidade do prazo e do valor devido.

<sup>76</sup> Tais medidas consistem na demissão de funcionários, liquidação do fundo de comércio, devolução do ponto comercial, venda de estoques, caso ocorra falência, ou na busca de novos mercados e parceiros comerciais, além de eventuais reprogramações de produção e pessoal, dentre outras medidas.

<sup>77</sup> A demarcação entre estes dois momentos temporais: 1) carência para se ter direito à resilição (art. 720, última parte e parágrafo único, art. 473), ligada a amortização dos investimentos realizados no negócio; e 2) carência para eficácia da denúncia, corresponde ao aviso prévio para reorganização da atividade mercantil (art. 720, primeira parte e *caput*, art. 473), está de acordo com a posição adotada por Ruy Rosado de Aguiar Júnior (2011, p. 332), Paulo Rogério Bonini (2015, p. 191-192), Rodrigo Duflóth; Paula Perim (2017, p. 08) e Humberto Theodoro Júnior e Adriana de Mello (2004, p. 26).

<sup>78</sup> No mesmo sentido Humberto Theodoro Júnior e Adriana de Mello: [...] “a observância da concessão de aviso prévio, no prazo ajustado no contrato ou, sendo este omissivo, no prazo razoável e compatível com o vulto, a duração e a complexidade da atividade de distribuição.” (2004, p. 30).

No caso da concessão de aviso prévio advir do contrato ou da própria natureza contratual, Paulo Rogério Bonini acrescenta:

Será preciso examinar a situação dada em concreto e aferir, à luz dos princípios da razoabilidade e da proporcionalidade, qual seria o tempo de antecedência entre denúncia e a extinção do contrato, especialmente se se observar uma divergência na condição econômica das partes, de sua dependência econômica em relação ao contrato a ser extinto e a produção de um desequilíbrio econômico importante pela resilição. (BONINI, 2015, p. 192).

A obrigação de concessão de aviso prévio, e em prazo razoável, se justifica nos princípios da boa-fé e da lealdade entre as partes, já que nos contratos de execução que se prolongam no tempo, qualquer que seja a razão, assim como nos contratos relacionais, têm relevo os deveres de lealdade e boa-fé, em virtude da larga vinculação dos contratantes. (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 262).

Portanto, se for concedido aviso prévio, e em tempo razoável, não há ilicitude na resilição unilateral do contrato de distribuição pactuado por prazo indeterminado, mas, vale destacar, o aviso prévio não é requisito necessário à validade da resilição, que será eficaz ainda que não tenha sido dado. Porém, sua falta ou concessão em prazo insuficiente<sup>79</sup> gera o dever de indenizar, “limitado às despesas havidas por conta da falta de tempo para a reorganização da atividade empresarial do notificado, [...] permitido, no caso, pedido específico de prolongamento do aviso prévio”. (BONINI, 2015, p. 193).

---

<sup>79</sup> APELAÇÃO CÍVEL – AÇÃO DE INDENIZAÇÃO – CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO DE BEBIDAS – AFASTAMENTO DA APLICAÇÃO ANALÓGICA DA LEI N. 6.729/79 – PREVISÃO CONTRATUAL AUTORIZANDO QUALQUER DAS PARTES A REQUERER A RESILIÇÃO UNILATERAL DO PACTO – NOTIFICAÇÃO EFETUADA PELA RÉ – AUSÊNCIA DE ILEGALIDADE NA CONDUTA PRATICADA – PLEITO DE INDENIZAÇÃO PELA FIXAÇÃO DOS PREÇOS PRATICADOS PELA RÉ, VERBA DE PROPAGANDA, FUNDO DE COMÉRCIO E VERBAS TRABALHISTAS – NÃO COMPROVAÇÃO DE DESCUMPRIMENTO CONTRATUAL E PRÁTICA DE ATO ILÍCITO – INDENIZAÇÃO INDEVIDA EM RELAÇÃO AOS PEDIDOS ANTERIORES – CONCEDIDO AVISO PRÉVIO DE APENAS 60 DIAS COM BASE EM CLÁUSULA CONTRATUAL – VIOLAÇÃO DOS PRECEITOS DA BOA-FÉ – PRAZO EXÍGUO PARA A DISTRIBUIDORA SE REESTRUTURAR – CARACTERIZADO O ABUSO DO DIREITO – INDENIZAÇÃO DEVIDA NESTE ASPECTO – SENTENÇA MANTIDA - RECURSOS NÃO PROVIDOS. [...] 3. Em que pese o Código Civil anterior não colacionar expressamente o princípio da boa-fé objetiva não se pode ignorar que este preceito pode ser aplicado nesta relação contratual, uma vez que a boa-fé é inerente as relações contratuais. 4. Verificando que a empresa encontra-se em uma posição economicamente superior a autora, e lhe impôs uma condição que ocasionou o desequilíbrio da avença, uma vez que, na prática o período de 60 (sessenta) dias concedido como aviso prévio se mostrou exíguo para que a empresa pudesse buscar outras opções no mercado, nesse passo, em clara violação ao exercício regular do direito e ocasionado danos a parte, é mister o dever de indenizar. (TJPR, Ap. Civ. nº 331.347-7, 8ª Câmara Cível, Rel. Carvílio da Silveira Filho, julgada em 07.05.2009). (grifo nosso).

#### 4.1.1.2 Prazo compatível com a natureza e o vulto dos investimentos

Tendo em vista que o contrato de distribuição exige investimentos por parte do distribuidor para execução do contrato, o legislador tomou o cuidado de incluir o requisito do transcurso, entre a formação do contrato e a denúncia, de prazo compatível com a natureza e o vulto dos investimentos para o exercício da rescisão unilateral conforme se verifica no parágrafo único do art. 473<sup>80</sup> e na parte final do *caput* do art. 720 do Código Civil.

Trata-se de condição imposta para a legitimidade da rescisão unilateral, pois “o que a lei quer é que antes da denúncia já tenham sido amortizados os investimentos feitos em função da concessão.” (THEODORO JÚNIOR; MELLO, 2004, p. 41). Ou seja, quando a iniciativa de rescindir o contrato advir do fornecedor “o exercício do direito potestativo somente pode acontecer depois do transcurso de prazo razoável de duração do contrato, tempo esse compatível com o investimento exigido do agente.” (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 332).

Nas palavras de Gustavo Tepedino:

Restringe-se, deste modo, o direito de rescisão unilateral do ajuste pelo proponente, vinculando a extinção contratual ao aviso prévio de 90 dias e ao transcurso de prazo compatível com o valor dos investimentos. Vale dizer, o legislador subordina a legitimidade da rescisão à concessão de aviso prévio e ao pressuposto de que já se deu a amortização do capital investido pelo agente ou distribuidor, segundo critérios flexíveis, a serem definidos no caso concreto. (TEPEDINO, 2008, p. 376).

Adentrando ao conceito de *prazo compatível*, o parágrafo único do art. 473 do CC exige a concessão de “prazo compatível com a natureza e o vulto dos investimentos” feitos pelo notificado, trecho integrado no *caput* do art. 720 do CC, mas, vai além, ao dispor que a denúncia não produzirá seus efeitos antes de decorrido o referido prazo. Quanto aos efeitos desse prazo Paula Forgioni explica:

---

<sup>80</sup> 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.

Na prática, isso significa que 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 deixar de fornecer os bens para que o distribuidor os revenda. O Código impõe obrigação de realizar as vendas na forma estabelecida no contrato de distribuição denunciado até o transcurso do prazo razoável mencionado no parágrafo único do art. 473; conseqüentemente, o distribuidor tem direito ao fornecimento. O eventual descumprimento da obrigação comporta os remédios previstos no ordenamento jurídico para a satisfação dos interesses do credor (por exemplo, execução específica, com todos os meios de apoio que lhe são próprios, ou mesmo perdas e danos). (FORGIONI, 2008, p. 470).

Conclui-se, o texto normativo tem a função de proteger a parte que realizou investimentos específicos para viabilizar o cumprimento do contrato, assegurando-lhe que o prazo de vigência será tal que lhe permitirá recuperar os respectivos gastos. Ou seja, o parágrafo único do art. 473 do CC retira a eficácia jurídica do ato unilateral, pois os efeitos extintivos da rescisão somente serão produzidos após o tempo necessário para a amortização dos investimentos consideráveis.

Todavia, a regra é direcionada ao contrato cumprido por prazo razoável, com notificação para a rescisão com termo de pré-aviso, em que se analisará a necessidade de postergação ou não do pré-aviso por conta dos investimentos. Do contrário, se o contrato não for cumprido por prazo razoável, “considerando seu objeto, custo e expectativa de duração, ou seja, um tempo mínimo de execução, não há que se falar em extensão, mas sim em indenização por perdas e danos, com fundamento na quebra da boa-fé objetiva e na função social do contrato.”<sup>81</sup> (BONINI, 2015, p. 195).

---

<sup>81</sup> Veja-se a recente decisão paradigmática do STJ, ainda que se trate de contrato de prestação de serviços em que incide regra do art. 473 do CC, por se tratar de uma das poucas vezes em que a corte afastou aplicação da Súmula nº 7, e em razão das peculiaridades do caso com esse estudo. O STJ entendeu ter havido abuso do direito de rescisão unilateral pela ré porque resiliu contrato, com apenas onze meses de vigência, após ter exigido da autora consideráveis investimentos para execução do contrato, e sem ter dado prazo de aviso prévio. Conforme a ementa: RECURSO ESPECIAL. RESPONSABILIDADE CIVIL. CLÁUSULA CONTRATUAL. RESCISÃO UNILATERAL. DENÚNCIA IMOTIVADA. VULTOSOS INVESTIMENTOS PARA REALIZAÇÃO DA ATIVIDADE. DANO INJUSTO. BOA-FÉ OBJETIVA. FINS SOCIAL E ECONÔMICO. OFENSA AOS BONS COSTUMES. ART. 473, PARÁGRAFO ÚNICO DO CC/2002. PERDAS E DANOS DEVIDOS. LUCROS CESSANTES AFASTADOS. 1. É das mais importantes tendências da responsabilidade civil o deslocamento do fato ilícito, como ponto central, para cada vez mais se aproximar da reparação do dano injusto. Ainda que determinado ato tenha sido praticado no exercício de um direito reconhecido, haverá ilicitude se o fora em manifesto abuso, contrário à boa-fé, à finalidade social ou econômica do direito, ou, ainda, se praticado com ofensa aos bons costumes. 2. Tendo uma das partes agido em flagrante comportamento contraditório, ao exigir, por um lado, investimentos necessários à prestação dos serviços, condizentes com a envergadura da empresa que a outra parte representaria, e, por



Não se olvida, porém, que a suspensão da eficácia da rescisão e, conseqüentemente, a manutenção forçada do contrato não tem sido o caminho trilhado pela jurisprudência<sup>82</sup> (vide julgados retromencionados), em razão de que a “absoluta necessidade de colaboração e confiança mútuas nos contratos de agência e distribuição pode tornar, em certas circunstâncias, inadequada a conservação do negócio após a denúncia por uma das partes.” (TEPEDINO, 2008, p. 376).

Feitas estas considerações, resta identificar o que significa o conceito de prazo compatível a partir dos elementos a que a lei se refere: (i) natureza e ao (ii) vulto dos investimentos realizados, a partir da classificação proposta por Paula Forgioni.

Quanto à *natureza dos investimentos*, a autora refere que o prazo concedido para que a denúncia do contrato de distribuição passe a produzir efeitos deve

---

outro, após apenas 11 (onze) meses, sem qualquer justificativa juridicamente relevante, a rescisão unilateral do contrato, configura-se abalada a boa-fé objetiva, a reclamar a proteção do dano causado injustamente. 3. Se, na análise do caso concreto, percebe-se a inexistência de qualquer conduta desabonadora de uma das partes, seja na conclusão ou na execução do contrato, somada à legítima impressão de que a avença perduraria por tempo razoável, a rescisão unilateral imotivada deve ser considerada comportamento contraditório e antijurídico, que se agrava pela recusa na concessão de prazo razoável para a reestruturação econômica da contratada. 4. A existência de cláusula contratual que prevê a possibilidade de rescisão desmotivada por qualquer dos contratantes não é capaz, por si só, de afastar e justificar o ilícito de se rescindir unilateralmente e imotivadamente um contrato que esteja sendo cumprido a contento, com resultados acima dos esperados, alcançados pela contratada, principalmente quando a parte que não deseja a rescisão realizou consideráveis investimentos para executar suas obrigações contratuais. 5. Efetivamente, a possibilidade de denúncia "por qualquer das partes" gera uma falsa simetria entre os contratantes, um sinalagma cuja distribuição obrigacional é apenas aparente. Para se verificar a equidade derivada da cláusula, na verdade, devem ser investigadas as consequências da rescisão desmotivada do contrato, e, assim, descortina-se a falácia de se afirmar que a rescisão unilateral era garantia recíproca na avença. 6. O mandamento constante no parágrafo único do art. 473 do diploma material civil brasileiro se legitima e se justifica no princípio do equilíbrio econômico. Com efeito, deve-se considerar que, muito embora a celebração de um contrato seja, em regra, livre, o distrato é um ônus, que pode, por vezes, configurar abuso de direito. 7. Estando claro, nos autos, que o comportamento das recorridas, consistente na exigência de investimentos certos e determinados como condição para a realização da avença, somado ao excelente desempenho das obrigações pelas recorrentes, gerou legítima expectativa de que a cláusula contratual que permitia a qualquer dos contratantes a rescisão imotivada do contrato, mediante denúncia, não seria acionada naquele momento, configurado está o abuso do direito e a necessidade de recomposição de perdas e danos, calculadas por perito habilitado para tanto. Lucros cessantes não devidos. 8. Recurso especial parcialmente provido. (grifo nosso). STJ, REsp nº 1.555.202 – SP, Quarta Turma, Rel. Ministro Luis Felipe Salomão, julgado em 13.12.2016, DJe 16.03.2017.

<sup>82</sup> Na revisão deste trabalho, o Prof. Dr. Fabiano Menke, observando a questão por outro ângulo, trouxe importante colaboração, a qual se faz o devido registro, sobre a impossibilidade da manutenção forçada do contrato decorrer, também, do problema da coercitividade das obrigações de fazer. De acordo com suas palavras: “Parece-me aqui uma questão relacionada à natureza da obrigação, que não deixa de ter conteúdo de “fazer” e há, no direito brasileiro, uma dificuldade de coercitividade das obrigações de fazer, pois não há como ir além das astreintes”.

permitir a recuperação ou amortização dos investimentos<sup>83</sup> (i) *recuperáveis* e (ii) *irrecuperáveis*, desde que relacionados especificamente com a execução do contrato de distribuição. (FORGIONI, 2008, p. 472). Nesse sentido, esclarece a autora:

Esses investimentos correspondem a custos, denominados custos idiossincráticos, ou seja, aqueles concernentes a transações em que a identidade específica das partes produz relevantes consequências no plano dos custos; requerem investimentos de recursos materiais e humanos exclusivamente direcionados para a transação. [...] Ademais, também porque a lei se refere aos investimentos relacionados à natureza do contrato, não deverão ser incluídos no cálculo do prazo previsto no parágrafo único do art. 473 os custos incorridos pelo distribuidor que (i) vão além do que seria normalmente esperado do revendedor diligente<sup>84</sup> (= ativo e probo), atuante naquele mercado e/ou (ii) não decorrerem de exigência do fornecedor. (grifos removidos). (FORGIONI, 2008, p. 472-473).

Os *custos irrecuperáveis* são aqueles cujo gasto é irreversível e a extinção do contrato de distribuição acarreta sua perda. São exemplos destes custos os realizados pelo distribuidor com a promoção dos produtos, os ativos adquiridos que não poderão ser revendidos e tampouco aproveitados em outra atividade, o treinamento específico de pessoal para a comercialização do produto distribuído ou para a prestação de serviços pós-venda, o distribuidor exclusivo que adapta seu ponto comercial para adequar-se às exigências do fornecedor, sendo-lhe vedado utilizar o mesmo layout na comercialização de outros bens. (FORGIONI, 2008, p. 473). Logo, a amortização desses investimentos, mediante obtenção de lucro, se dará com a concessão de prazo razoável pela denúncia, contado desde o início do contrato ou em relação a data de cada investimento feito pelo distribuidor.

---

<sup>83</sup> No conceito de investimentos podem ser considerados os gastos feitos para o incremento dos meios de produção, visando o aumento da capacidade produtiva. Trata-se de capital aplicado em máquinas, equipamentos, instalações e no transporte de bens que, em tese, serão incorporados à atividade empresarial desenvolvida pela parte. Serão incorporados no ativo imobilizado da empresa, já que não se destinam ao consumo (de fato e de direito) ou alienação no prazo de menos de 12 meses (ativo circulante). (BONINI, 2015, p. 194).

<sup>84</sup> As despesas necessárias para manutenção do empreendimento não são tidas como investimento, mas encontram-se a cargo do agente, por força do disposto no art. 713 do Código Civil. “Assim, as despesas necessárias incluir-se-iam no âmbito do exercício regular dos deveres contratuais do agente de manutenção e administração do seu negócio.” (TEPEDINO, 2008, p. 377-378). Nesse sentido, Paulo Rogério Bonini acrescenta: “Não se deve confundir o investimento com despesas correntes havidas com formação de estoque, pagamento de fornecedores e empregados, além de outros gastos necessários para o regular funcionamento da empresa, mas que não tenham por característica a agregação de valor ao ativo imobilizado. Estas – despesas correntes – interferem diretamente na verificação da existência de lucro ou não na operação.” (2015, p. 194).

Os *custos recuperáveis* são aqueles que podem ser recuperados pelo distribuidor, por exemplo, mediante (i) a venda de bens adquiridos para a execução do contrato, após sua extinção ou (ii) com o redirecionamento de suas atividades comerciais. O aviso prévio concedido pelo fornecedor, contado desde a notificação da rescisão unilateral, deve ser suficiente para que esses custos sejam recuperados, mesmo que já tenham sido amortizados pelo agente econômico com eventual lucro auferido na vigência do contrato, para que “não seja o distribuidor obrigado a suportar, desde logo, um prejuízo que pode ser evitado mediante a continuação (temporária) dos efeitos do contrato de distribuição.” (FORGIONI, 2008, p. 473-474).

Veja-se o quadro abaixo, formulado por Paula Forgioni (2008, p. 475), que resume a questão dos custos investidos no cumprimento do contrato de distribuição.

Investimentos irre recuperáveis	O prazo deve permitir a sua amortização, considerados os proveitos auferidos desde o início da vigência do contrato de distribuição.
Investimentos recuperáveis	O prazo deve permitir sua recuperação e deve ser computado a partir da notificação da denúncia.

Quanto ao *vulto dos investimentos*, o efeito suspensivo da eficácia da rescisão unilateral somente se dará em relação aos investimentos consideráveis, que refogem à normalidade e previsibilidade da atividade empresarial desenvolvida pela parte, e que integram a álea comum de sua atividade, é que poderão ser considerados para fins de indenização. De acordo com Paulo Rogério Bonini, “neste conceito, devem ser incluídos os investimentos que sejam exigidos pela outra parte ou previstos exclusivamente no contrato, ou, ainda, que sejam feitos exclusivamente em função do contrato”. (BONINI, 2015, p. 194).

Isso porque os investimentos exigidos pelo fornecedor, no contrato de distribuição, geram não só a presunção de ciência de que serão realizados, além da previsão de duração do contrato por tempo suficiente a permitir sua amortização. Se a rescisão for feita em tempo insuficiente para a amortização de tais investimentos, exigidos pela própria parte, há flagrante comportamento contraditório (*venire contra factum proprium*), pois traduz exercício do direito subjetivo em contrariedade com o

comportamento anteriormente adotado pelo seu titular, caracterizando ofensa à boa-fé objetiva. (BONINI, 2015, p. 194).

Já os Investimentos feitos exclusivamente em função do contrato gerarão o direito à amortização, com a condição de que o fornecedor tenha ciência prévia formal ou presumida de sua realização, a fim de evitar que haja surpresa no momento da notificação. Isso permite ao “denunciante que, tendo ciência de futuros investimentos a serem feitos pela outra parte e ciente da possibilidade de resilição, lhe dê ciência do risco de extinção da relação contratual”. (BONINI, 2015, p. 194).

Da mesma forma, a comunicação de investimentos por parte do distribuidor ao fornecedor, significa cumprimento da boa-fé objetiva, evitando que o notificante, ao realizar o exercício do direito potestativo de resilição, seja surpreendido pela alegação de investimentos de vulto pelo notificado, o que poderia caracterizar abuso de direito por parte do denunciado, além de permitir a prévia análise se tais investimentos são ou não necessários à atividade.<sup>85</sup> (BONINI, 2015, p. 194).

Por outro lado, não se pode esquecer que os contratos empresariais, assim como o próprio negócio, possuem riscos inerentes à atividade e que devem ser sopesados com a norma que prevê a suspensão da eficácia da resilição (parágrafo único do art. 473), com a manutenção do vínculo contratual durante o prazo tido por razoável, para que estes riscos não venham a ser mitigados. Nesse sentido, Paula Forgioni explica:

---

<sup>85</sup> César Santolim, atento às distorções que podem derivar da proteção do parágrafo único do art. 473 do CC a parte que fez investimentos consideráveis no negócio, analisa a questão entendendo que pode dar azo ao risco moral. Segundo autor, “há ‘risco moral’ sempre que o comportamento de um sujeito de direito que está ‘garantido’ ou ‘protegido’, por norma legal ou contratual, muda, altera-se, em relação ao comportamento que o mesmo sujeito teria, se não gozasse desta tutela, de modo tal que a situação objetiva ‘garantida’, ‘protegida’ ou ‘tutelada juridicamente’ acaba se agravando em razão desta alteração de comportamento. Em outras palavras: o fim da norma (considerada precipuamente a sua dimensão axiológica) acaba sendo contrastado com resultados não ‘desejados’ (quando se verifica a mudança no comportamento dos sujeitos de direito envolvidos).” Logo, o direito de resilir, para uma das partes, pode ser frustrado ou mitigado pela contraparte que tem incentivos a sobreinvestir na execução do contrato, protegida que está quanto a estes investimentos, para forçar a execução do contrato. Nesse sentido, a solução proposta, de acordo com Robert Cooter e Thomas Ulen, citados no artigo, é a consideração dos custos marginais (e não do custo total) na execução do contrato, fixando o valor da indenização no prejuízo hipotético causado pelo descumprimento da promessa e não no prejuízo real. Sugere, assim, “uma percepção limitadora da responsabilidade de quem exerce a resilição, atenta aos custos estritamente necessários ao cumprimento do contrato, e não necessariamente a todos aqueles que tiverem sido realizados pela contraparte”. (SANTOLIM, 2013, p. 10-11).

A atividade empresarial implica riscos, que não podem ser indevidamente neutralizados pelo ordenamento jurídico, sob pena de comprometermos o funcionamento do mercado. É incongruente com o sistema jurídico e econômico que a atribuição de estabilidade ao contrato de distribuição (derivada da obrigatoriedade de manutenção do vínculo durante o prazo mencionado no parágrafo único do art. 473) libere o distribuidor das áleas empresariais. Se assim fosse, o próprio mecanismo de distribuição indireta poderia ser engessado a ponto de se tornar opção anti-econômica para o fornecedor (que arcaria com todos os riscos da atividade empresarial do distribuidor, caso decidisse exercer seu direito de denúncia); o preço de tal política seria pago não apenas pelo fabricante, mas por toda a sociedade. (FORGIONI, 2008, p. 475).

Assim, na determinação do "prazo compatível com a natureza e o vulto dos investimentos" realizados pelo distribuidor, durante o qual os efeitos da rescisão unilateral realizada pelo fornecedor ficarão suspensos, com a continuação do contrato, devem ser considerados os resultados da atividade econômica do distribuidor. Isso porque a finalidade da estipulação de prazo razoável não objetiva "garantir ao revendedor, pura e simplesmente, o retorno integral do numerário investido, mas sim de evitar que a denúncia imotivada do fornecedor cause-lhe prejuízos não relacionados à álea normal do negócio". (FORGIONI, 2008, p. 476).

Com isso, a autora refuta o argumento de que o risco da rescisão unilateral é assumido pelo distribuidor no momento da contratação, pois o art. 473 do CC estipula uma garantia, que tem a função de proteger contra a rescisão abrupta do contrato pelo fornecedor, tratando esse risco como extraordinário e, portanto, excluindo-o do âmbito das áleas comuns do contrato de distribuição. (FORGIONI, 2008, p. 476-477). Além disso, observa que a proteção concedida pelo Código Civil pode ser benéfica ao sistema de vendas indiretas:

Destarte, o Código considera a denúncia abrupta como risco que ultrapassa a moldura típica do contrato e causa sacrifício econômico desnecessário, contrário à boa-fé. [...] Ao contrário do que sustentam alguns, a proteção concedida, desde que na justa medida, está longe de ser apenas questão de "equidade"; é benéfica para todos (e não apenas para os distribuidores) porque a existência de garantias contra o abuso gera, em última instância, estímulo à distribuição indireta. Os agentes econômicos são atraídos para a atividade de revenda, na medida em que o ordenamento jurídico assegura-lhes que não serão prejudicados por comportamentos oportunistas de seus parceiros comerciais; deverão apenas suportar as áleas de sua atividade. (FORGIONI, 2008, p. 477).

Além do exposto, deve-se considerar como pressupostos para incidência da regra do parágrafo único do art. 473 do CC, que condiciona a produção dos efeitos extintivos da denúncia, ainda: i) que a natureza do contrato justifique os investimentos consideráveis; ii) que tenham um valor relevante em relação ao valor total do negócio, com prejuízo caso ocorra a extinção do contrato, já que vulto é conceito ligado ao valor e ao custo do investimento. (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 365-366).

Ainda, cabe ressaltar que em não havendo acordo quanto ao prazo compatível para amortização dos investimentos vultosos ou sobre o valor da indenização, poderá ser aplicado o parágrafo único do art. 720 do CC, o qual encarrega o poder judiciário de estabelecer para cada caso concreto a razoabilidade do prazo e o valor da indenização.

Por fim, Ruy Rosado de Aguiar Júnior menciona que o prazo não pode ser de tal ordem que torne ineficaz a iniciativa do fornecedor, com a eliminação de seu direito à rescisão. Quando o prejuízo ao interesse do fornecedor for considerável também, o juiz poderá conceder prazo curto ao aviso prévio, ressaltando ou reconhecendo desde logo o direito do distribuidor a perdas e danos. (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 366).

#### **4.1.2 Resilição abrupta e resilição abusiva**

Como visto anteriormente, a rescisão unilateral consiste no direito potestativo atribuído às partes de, em qualquer tempo, pôr fim a relação contratual, portanto, é meio lícito de extinção do contrato de distribuição celebrado por tempo indeterminado, desde que observados os requisitos legais para o seu exercício. Do contrário, o modo de exercício do direito, e não o direito de resilir em si, será considerado disfuncional e abusivo.

Nesse sentido, esclarece Ruy Rosado de Aguiar Júnior que a ordem pública pode ser invocada para limitar a rescisão, através de regras que diminuam os modos de rescisão ou dispõem sobre a notificação. A proibição ao exercício abusivo dos direitos é meio ético para garantir a normalidade contratual durante a execução do

contrato; permite vigiar o equilíbrio entre os contratantes e verificar a coerência do comportamento à luz das circunstâncias do contrato. (2011, p. 244).

De acordo com os pressupostos normativos, a rescisão unilateral do contrato de distribuição pode se caracterizar em:

*Rescisão regular* quando permitida pela lei, com notificação à contraparte, com prazo de aviso prévio mínimo de 90 dias para operar seus efeitos (art. 720, *caput*); e quando não amortizados os investimentos vultosos realizados pela contraparte antes da notificação da denúncia, ou seja, não observado o período de carência para ter direito a resilir, mas com a concessão de prazo compatível com a natureza e o vulto dos investimentos (parágrafo único do art. 473);

*Rescisão abrupta* quando não é efetivada a notificação<sup>86</sup> exigida ou concedida em prazo exíguo<sup>87</sup> (*caput* dos arts. 473 e 720), e/ou não concedido o prazo razoável

---

<sup>86</sup> APELAÇÃO. AGRAVO RETIDO. CERCEAMENTO DE DEFESA. REJEIÇÃO. MÉRITO. RELAÇÃO MERCANTIL. CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO. RESOLUÇÃO. INOBSERVÂNCIA DO AVISO PRÉVIO. [...] Apelação. A distribuição é o contrato de intermediação, pelo qual o distribuidor adquire com habitualidade os produtos fabricados pelo proponente-fabricante, com a obrigação de revendê-los em um determinado território. Por ser uma relação de caráter habitual e de trato sucessivo, é comum a existência de contratos de distribuição travados por tempo indeterminado, facultando-se a qualquer das partes a rescisão unilateral a ser operada por uma denúncia. Para tal hipótese, o Código Civil estabelece a denúncia do contrato de distribuição por tempo indeterminado deverá conceder um aviso prévio de 90 dias. [...] Vale destacar, que os documentos de fls. 87, 309 e 317, são aptos a comprovar que, na verdade, houve a resolução do contrato de distribuição celebrado entre as partes, sendo certo que não houve a concessão do aviso prévio previsto no art. 720, do CC. Dessa forma, a empresa autora deverá ser indenizada pelos lucros cessantes correspondentes a sua expectativa de lucro pelo período de 90 dias após a comunicação do encerramento do contrato. Para tanto, deve-se esclarecer que as empresas réis possuíam o direito a resolver o contrato de distribuição, no entanto, agiram com abuso de direito ao não obedecer o aviso prévio de 90 dias. Rejeição do agravo retido. Parcial provimento da apelação. (TJRJ, Ap. Cív. nº 0098932-11.2006.8.19.0001, Terceira Câmara Cível, Rel. Des.ª Renata Machado Cotta, julgada em 19.09.2013). (grifo nosso).

<sup>87</sup> APELAÇÃO CÍVEL. AÇÃO DE INDENIZAÇÃO. CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO DE BEBIDAS. AFASTAMENTO DA APLICAÇÃO ANALÓGICA DA LEI N. 6.729/79. PREVISÃO CONTRATUAL AUTORIZANDO QUALQUER DAS PARTES A REQUERER A RESCISÃO UNILATERAL DO PACTO. NOTIFICAÇÃO EFETUADA PELA RÉ. AUSÊNCIA DE ILEGALIDADE NA CONDUTA PRATICADA. PLEITO DE INDENIZAÇÃO PELA FIXAÇÃO DOS PREÇOS PRATICADOS PELA RÉ, VERBA DE PROPAGANDA, FUNDO DE COMÉRCIO E VERBAS TRABALHISTAS. NÃO COMPROVAÇÃO DE DESCUMPRIMENTO CONTRATUAL E PRÁTICA DE ATO ILÍCITO. INDENIZAÇÃO INDEVIDA EM RELAÇÃO AOS PEDIDOS ANTERIORES. CONCEDIDO AVISO PRÉVIO DE APENAS 60 DIAS COM BASE EM CLÁUSULA CONTRATUAL. VIOLAÇÃO DOS PRECEITOS DA BOA-FÉ. PRAZO EXÍGUO PARA A DISTRIBUIDORA SE REESTRUTURAR. CARACTERIZADO O ABUSO DO DIREITO. INDENIZAÇÃO DEVIDA NESTE ASPECTO. SENTENÇA MANTIDA. RECURSOS NÃO PROVIDOS. [...] 4. Verificando que a empresa encontra-se em uma posição economicamente superior a autora, e lhe impôs uma condição que ocasionou o desequilíbrio da avença, uma vez que, na prática o período de 60 (sessenta) dias concedido como aviso prévio se mostrou exíguo para que a empresa pudesse buscar outras opções no mercado, nesse passo, em clara violação ao exercício regular do direito e ocasionado danos a parte, é mister o

(parágrafo único, art. 473 e parte final do *caput* do art. 720). A rescisão abrupta pela ausência de notificação não impede a extinção do contrato, ainda que defeituoso o modo pelo qual efetivada a rescisão. Todavia, a contraparte tem direito à indenização pelos prejuízos decorrentes da falta de notificação. Já a rescisão abrupta pela falta de concessão de prazo compatível com os investimentos pode redundar na ineficácia da rescisão até o implemento do prazo arbitrado pelo juiz ou resolvida a questão em perdas e danos (mantida eficácia da rescisão);

*Rescisão abusiva* pode se manifestar nos casos em que a lei expressa ou tacitamente permita a rescisão, com a devida notificação e concessão de prazo de aviso prévio ou compatível, mas cujo exercício do direito de resilir se apresentar como contrário ao seu fim social e econômico, à boa-fé e aos bons costumes nos termos do art. 187 do Código Civil.<sup>88</sup> Segundo Ruy Rosado de Aguiar Júnior:

Na rescisão abusiva, o direito potestativo é exercido com ofensa aos princípios enumerados no art. 187, ordinariamente com desrespeito à boa-fé, praticado para escapar de obrigações legais ou contratuais; com o objetivo de prejudicar a contraparte; dar vazão a propósitos ilícitos ou preconceituosos proibidos, e para o autor se beneficiar das vantagens nascidas do contrato, que deveriam ser repartidas. Ou quando, sem causa aparente, o contratante rompe o contrato, provocando grande prejuízo, sem que um legítimo ganho justifique a medida. Os princípios, em especial o da boa-fé objetiva, servem para a avaliação da conduta da parte, e nesse contexto deve também ser ponderado o comportamento (bom ou mau) do denunciado durante a execução do contrato duradouro. (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 249).

No caso específico do contrato de distribuição, se verifica que há na relação entre fornecedor e distribuidor posição de dominância do primeiro que mais frequentemente pode usar e, normalmente, usa, a rescisão unilateral. O término do contrato atende ao interesse do fornecedor, que “se beneficia com a formação de clientela e pode facilmente recompor a situação do seu negócio, enquanto o distribuidor, além de perder o investimento e o esforço pela formação de clientela, terá mais dificuldade para retomar sua atividade, pois são poucos os fornecedores

---

dever de indenizar. (TJPR, Ap. Cív. nº 331.347-7, Oitava Câmara Cível, Rel. Carvílio da Silveira Filho, julgada em 07.05.2009).

<sup>88</sup> 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.



no mercado, e muitas as possibilidades de contratação de distribuidor”. (AGUIAR JÚNIOR, 2011, p. 335).

A situação descrita acima reflete a possibilidade de o abuso ocorrer “quando o fornecedor adotar um comportamento egoístico e não compensado pelos ganhos de eficiência jurídica do sistema de distribuição”. (FORGIONI, 2008, p. 432). O parâmetro da eficiência jurídica<sup>89</sup>, adotado por Paula Forgioni, serve como critério objetivo para fins de interpretação/aplicação do art. 187 do CC, além de trazer previsibilidade e segurança jurídica para análise do contrato de distribuição.

Porém, apesar do rompimento da relação contratual poder ser visto pelo prisma da dependência econômica ou do abuso de direito (eficiência jurídica), atualmente recebe tratamento diferenciado, principalmente em virtude do disposto no art. 473 do CC e da tradição jurisprudencial. (FORGIONI, 2008, p. 446). Isso significa que a jurisprudência analisa, majoritariamente, a rescisão abusiva a partir da violação dos pressupostos normativos definidos nos arts. 473 e 720 do CC, conforme se entenda o contrato como atípico ou típico.

Por isso, neste trabalho optou-se por adotar a posição defendida por Paula Forgioni, para quem a rescisão quando efetuada de modo abrupto também se caracteriza como abusiva, para além do disposto no art. 187 do CC, pois calcada nos próprios critérios dos dispositivos de que tratam da rescisão unilateral no Código Civil (473 e 720). Nas palavras da autora:

Do exame sistemático dos julgados e da doutrina até hoje produzida, concluímos que a quebra do contrato de distribuição é abusiva quando efetuada de forma "abrupta". Por sua vez, uma denúncia "abrupta" é aquela em que não se concede ao distribuidor aviso prévio em "tempo razoável". [...] De qualquer forma, o embasamento da maioria das decisões é o dever de boa-fé e de lealdade que deve presidir as relações comerciais. (FORGIONI, 2008, p. 452-453).

---

<sup>89</sup> Para Paula Forgioni: “A eficiência da distribuição, para fins jurídicos, parte do interesse comum na atividade de escoamento da produção, mas leva em conta também as perdas experimentadas por uma das partes, bem como a boa-fé e a proteção das legítimas expectativas dos contratantes. 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. Longe de ser uma atitude protecionista, esse ponto de vista trabalha a favor da eficiência do sistema como um todo, na medida em que coíbe o oportunismo e aumenta o grau de segurança e previsibilidade jurídicas.” (2008, p. 431).

Vejamos o julgamento da Apelação Cível nº 173.236-5 pelo Tribunal de Justiça do Paraná, constando como apelante Kraft Foods Brasil S/A e apelada Latino Distribuidora de Produtos Alimentícios LTDA. O relator entendeu como desatendido o princípio da boa-fé objetiva, em razão do abuso de direito da apelante, ainda que não invocado o art. 187 do CC, primeiro ao alterar unilateralmente o prazo de aviso prévio para a rescisão unilateral do contrato:

O contrato prevê o prazo de 30 (trinta) dias de aviso prévio o que foi unilateralmente alterado no momento da aplicação da cláusula 16ª, ou seja, na denúncia pela Vendedora. Nesta oportunidade, revelada a hipossuficiência da parte Compradora. Entendendo que lhe era favorável, a Vendedora dilatou o prazo, fato a que alude ser em proveito da distribuidora/Compradora. (fl. 08).

Segundo, pelo fato de retirar os clientes da área de atuação da compradora/distribuidora ainda na vigência do período de aviso prévio, visto como conduta desleal e abusiva:

Ficou demonstrado nos autos que a dilação do prazo para o aviso prévio interessava a Vendedora porque até o seu termo final, retirou clientes da área de atuação da Compradora. Portanto, nenhuma reforma se impõe na sentença quanto a este ponto. Desatendido o princípio da boa-fé objetiva, a ré abusou do direito de estipulante tanto ao fixar o prazo de aviso prévio para a rescisão unilateral do contrato ao seu talante, quanto ao retirar os clientes da área de atuação da compradora/distribuidora na vigência deste. (fl. 08). (TJPR, Ap. Cív. nº 173.236-5, Nona Câmara Cível, Rel. Miguel Pessoa, julgada em 25.05.2006).

No julgamento da Apelação Cível nº 0013111-09.2004.8.19.0066, pelo Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro, tendo como apelante BASF S/A e como apelada Total Paint Importações e Distribuição LTDA., a apelante recorreu da sentença que julgou procedente o pedido de ressarcimento pelos danos decorrentes da ruptura unilateral, imotivada, sem aviso prévio, do contrato verbal de distribuição exclusiva de tintas, que teve vigência entre março de 1997 e março de 2003. Quanto à existência do contrato verbal assim se manifestou o Relator:

Sustenta a Ré que a relação comercial se limita ao contrato de venda em consignação, intitulado “contrato de fornecimento de mercadoria em consignação”, acostado às fls. 27/31. Assim, embora houvesse formalizada

uma avença de venda em consignação, tinha-se, em realidade, um contrato verbal de distribuição de tintas, em regime de exclusividade. Aliás, verificou-se que antes mesmo da assinatura do contrato de venda em consignação, ocorrida 01.06.1997, já havia um contrato de distribuição verbal vigorando entre as partes. (fl. 12).

Do julgado, percebe-se que a prática de adotar contrato verbal de distribuição, muitas vezes, revela a intenção do fornecedor de fugir das obrigações contratuais, mascarando a relação jurídica ora como consignação ora como compra e venda continuada. Indo adiante, o Relator considerou a rescisão unilateral do contrato, sem concessão de aviso prévio razoável ao distribuidor, como abusiva, pois não lhe concedeu oportunidade de reorganizar a atividade:

Percebe-se que, há muito, doutrina e jurisprudência concordam que a rescisão imotivada do contrato, sem concessão de prazo razoável para o distribuidor reorganizar seu negócio, especialmente havendo regra de exclusividade, gera o dever de indenizar os danos advindos da conduta abusiva perpetrada pelo produtor. Evidentemente, seria inconcebível obrigar a Ré a perpetuar a relação contratual, mas, por outro lado, a rescisão abrupta, sem aviso prévio razoável, autoriza ao Judiciário fixar o valor devido. (fls. 31-32).

Contudo, a decisão não foi precisa ao atrelar a violação ao parágrafo único do art. 473 do CC com o dever de indenizar pela ausência de aviso prévio. Como não houve apuração de investimentos vultosos para fins de amortização, o correto seria a menção ao *caput* do art. 473. Também, não deveria ser a rescisão unilateral e imotivada considerada como abuso de direito, pois permitida pelo Código Civil, e sim o exercício disfuncional desse direito potestativo, no caso, em não dar prazo de aviso prévio. Vejamos:

Logo, à luz das provas contidas nos autos, conclui-se que o distrato [*sic*] levado a efeito pela Ré configurou manifesto abuso de direito, nos termos do parágrafo único do artigo 473 do Código Civil. (fl. 34). O caso deve ser analisado em consonância com os princípios da boa-fé objetiva, da lealdade contratual, os costumes comerciais e a teoria do abuso de direito nas relações contratuais, sendo devido o pagamento de indenização em decorrência da rescisão unilateral e imotivada. (fl. 35). (TJRJ, Ap. Cív. nº 0013111-09.2004.8.19.0066, Sétima Câmara Cível, Rel. Luciano Sabóia Rinaldi de Carvalho, julgada em 18.12.2013).

Ainda, de se destacar o julgamento do Recurso Especial nº 1.169.789-SP, interposto por Jofal Comércio de Produtos Alimentícios LTDA., na demanda em que litiga com Produtos Alimentícios Fleischmann e Royal LTDA., contra acórdão do Tribunal de Justiça de São Paulo que deu provimento à apelação da ré/recorrida para o fim de julgar improcedente a ação. No caso, o TJSP entendeu não ser devida indenização em decorrência da rescisão unilateral do contrato de distribuição, por tempo indeterminado, em que não foi concedido pré-aviso, pelo fato de ambas as partes possuírem o direito de rescindir o pacto em qualquer tempo e sem formalidades, inexistindo a obrigação de indenizar aquele que não pôs fim à relação contratual.

Porém, o Ministro Relator considerou que, no caso, para não ser abusiva a rescisão, deveria ser concedido aviso prévio em razão do princípio da boa-fé, cabendo o pagamento de indenização:

Enfim, diversamente do que concluiu o Tribunal de origem, o simples fato de se assegurar a ambas as partes contratantes o direito de rescindir unilateralmente, sem justa causa, contrato celebrado por prazo indeterminado, por si, não afasta a obrigação de indenizar nem implica improcedência da ação. Tal rescisão é legal, mas, como qualquer direito, não pode ser exercitada abusivamente, sem um mínimo cuidado, boa-fé e lealdade em relação à parte que não tomou a iniciativa de extinguir a relação contratual. A prévia notificação com prazo razoável, então, mesmo sob a égide do CC/1916, embora não seja requisito para a validade da extinção contratual, é o elemento referencial para evitar danos e a respectiva obrigação de indenizar. (fl. 15). (STJ, REsp nº 1.169.789-SP, Quarta Turma, Rel. Antônio Carlos Ferreira, julgado em 16.08.2016, DJe 23.09.2016). (grifo nosso).

Com o retorno dos autos para novo julgamento pelo TJSP, agora da Apelação Cível nº 0004116-06.1997.8.26.0309, o Relator acatou as razões de decidir do STJ pela abusividade da rescisão sem a concessão de aviso prévio:

O C. Superior Tribunal de Justiça decidiu ser lícita a rescisão unilateral do contrato de distribuição de produto alimentício celebrado por prazo indeterminado sob a égide do Código Civil de 1916, exigindo-se, porém, aviso prévio com antecedência razoável para que a parte contrária possa se preparar para a extinção do negócio. (fl. 06). Superada a controvérsia acerca da alegada abusividade da rescisão abrupta do contrato 'sub judice', reconhecida afinal pelo E. Superior Tribunal de Justiça, a questão consiste, agora, em saber se a rescisão do contrato em comento acarretou danos às partes autoras e, em caso afirmativo, qual seria a sua extensão, atribuível à ré. (fl.08).

Assim, com base nas circunstâncias fáticas do caso concreto entendeu por manter o prazo de 30 dias de aviso prévio, concedido em sentença, para fins de indenização da distribuidora, sob os seguintes argumentos:

Restou igualmente incontroverso que a parte ré promoveu a rescisão dos contratos em 29.09.1995, em uma sexta-feira, comunicando que as relações negociais entre as partes estariam extintas a partir de 02.10.1995, isto é, a partir da segunda-feira seguinte, sem conceder, portanto, aviso prévio com prazo razoável para que as contratadas se adaptassem à extinção do contrato (07, 77, 81 e 359). (fl. 08). Considerando-se o prazo de vigência das relações negociais '*sub judice*', que não chegaram a atingir nem mesmo uma década, mostra-se adequado manter-se o prazo de 30 dias adotado pelo d. Juízo de origem, que se apresenta suficiente para viabilizar a rescisão dos contratos '*sub judice*' e compensar os danos correspondentes. (fl. 10). (TJSP, Ap. Cív. nº 0004116-06.1997.8.26.0309, Vigésima Quarta Câmara de Direito Privado, Rel. Walter Barone, julgada em 11.05.2017).

Após o episódio narrado acima, a jurisprudência do TJSP passou a tratar a rescisão unilateral efetivada sem prazo de pré-aviso como abrupta, embora não tenha adotado a tese da abusividade. É o que se depreende do julgamento da Apelação Cível nº 0009313-76.2010.8.26.0602, interposta por Fortpet Comércio de Nutrição Animal LTDA., nos autos da ação indenizatória contra Nutriara Alimentos LTDA., assim fundamentada a decisão:

Alinhe-se que, em se tratando de contrato de distribuição em vigor por prazo indeterminado, a sua rescisão era possível a qualquer tempo, desde que mediante aviso prévio com antecedência razoável, na forma do art. 473, caput e parágrafo único, e do art. 720, parágrafo único, ambos do Código Civil, o que não aconteceu, exurgindo, daí, a obrigação da apelada de indenizar. (fl. 10). Nesta senda, para o caso impõe-se a fixação da indenização por perdas e danos materiais por arbitramento, tendo em vista a necessidade de se compensar a distribuidora não pela rescisão do contrato de distribuição, que se revelou legítima, mas sim pelo rompimento inesperado, considerando para tanto o tempo que durou a parceria comercial entre as partes e os investimentos realizados pela distribuidora. (fl. 12). (TJSP, Ap. Cív. nº 0009313-76.2010.8.26.0602, Vigésima Oitava Câmara de Direito Privado, Rel. Rubens Fonseca, julgada em 29.01.2018).

Pautando-se pela interpretação de que a rescisão unilateral abrupta do contrato de distribuição também é abusiva, o Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul assim se manifestou:

E essa denúncia, como visto, foi abrupta, encerrando de plano um contrato de distribuição de grande porte (a autora atuava nas regiões de Passo Fundo, Santa Rosa e Santa Maria, com exclusividade – fl. 1.360v.), no qual não era facultado à demandante distribuir produtos de outras empresas. Salientar que o abuso não decorreu da imposição de novas exigências, da expectativa de vendas mais elevadas. A demandada poderia estabelecer livremente metas e expectativas de vendas de seus produtos, e selecionar os distribuidores que, a seu juízo, a essas expectativas melhor correspondam. Todavia, houve abuso de direito com o encerramento abrupto do contrato, sem a concessão de prazo razoável para que a autora gradualmente alterasse o foco de suas atividades comerciais, quiçá com a introdução de novos produtos no mercado. Assim, deve a demandante responder de forma proporcional aos prejuízos que causou. (fl. 18). (TJRS, Ap. Cív. nº 70065017162, Décima Sexta Câmara Cível, Rel. Paulo Sérgio Scarparo, julgada em 16.07.2015). (grifo nosso).

A Siemens, no caso, não deu qualquer aviso prévio, o que, sob a ótica do CC, se revela abusivo, porquanto, apesar de uma relação de distribuição de mais de 20 anos, não deu qualquer prazo para o distribuidor se preparar para a extinção do vínculo. Além da disposição expressa do Código Civil acerca de tal questão, é oportuno ressaltar que o comportamento da parte ré viola a boa-fé objetiva, prevista no art. 422 do CC, norma de conduta, que impõe ao contratante o dever de lealdade e de informação para com a parte contrária. Com efeito, a rescisão abrupta do contrato por prazo indeterminado, quando presente legítima expectativa da parte contrária na continuidade do pacto, em razão dos moldes da relação contratual estabelecida, como se verifica na hipótese, se caracteriza como conduta contrária a lealdade entre as partes contratantes, passível de gerar dever de indenizar a parte contrária. (fl. 30). (TJRS, Ap. Cív. nº 70071610836, Décima Sexta Câmara Cível, Rel. Paulo Sérgio Scarparo, julgada em 15.12.2016). (grifo nosso).

#### **4.1.3 A eficácia da rescisão abusiva e o dever de indenizar**

Neste ponto, serão analisadas as consequências impostas pelo ordenamento jurídico à rescisão unilateral abrupta e abusiva do contrato de distribuição pactuado por tempo indeterminado, tanto no plano da eficácia da rescisão unilateral quanto das possíveis implicações em matéria de responsabilidade civil. Ainda que um pouco do que será abordado aqui tenha sido adiantado ao longo do trabalho, faz-se necessária uma melhor organização do tema, em tópico próprio, para fins didáticos.

A rescisão unilateral quando realizada de modo abrupto e abusivo enseja o dever de indenizar<sup>90</sup> pelos prejuízos causados à parte lesada, em razão da ausência

---

<sup>90</sup> Demócrito Ramos Reinaldo Filho assim explica o surgimento do dever de indenizar nos contratos de trato sucessivo pactuados por tempo determinado e indeterminado: “De fato, a indeterminação temporal da vigência do contrato funciona como causa para que o distribuidor passe a estruturar-se

de aviso prévio, da concessão de prazo exíguo para a reorganização do negócio pelo distribuidor ou da notificação da denúncia ocorrer antes da amortização de investimentos vultosos, pois se trata de impor risco excepcional não abrangido pelas âleas ordinárias da atividade mercantil conforme a norma protetora estampada no art. 473 e 720 do Código Civil.

Nesse sentido, a rescisão unilateral abrupta e abusiva manterá a sua eficácia extintiva imediata quando a violação à norma se der em relação ao prazo de aviso prévio, de acordo com *caput* do art. 473 e 720 do Código Civil, destinado à recomposição da atividade empresarial do distribuidor, resolvendo-se a questão mediante indenização por perdas e danos, no limite dos danos atrelados a essa situação específica.

Todavia, a situação mais complexa, e que tem causado divergências entre a doutrina, diz respeito à possibilidade de estender a execução do contrato de distribuição, inclusive por medida liminar, com a suspensão temporária dos efeitos da rescisão, até que o prazo tido por razoável para amortização dos investimentos seja implementado, quando a abusividade se der em razão do descumprimento da norma do parágrafo único do art. 473 e parte final do art. 720 do CC.<sup>91</sup>

Luciano Benetti Timm alerta sobre os abusos no uso da norma pelo distribuidor:

---

no sentido de manter-se no ramo por largo período. Como já explicamos, no contrato por prazo certo, ele tem como aferir se a margem de comercialização pode cobrir os gastos iniciais com a estrutura de comercialização. Em contrato dessa natureza, com vigência dentro de um prazo definido, o distribuidor pode avaliar se o resultado lucrativo da operação de revenda compensa o investimento inicial com a aquisição dos equipamentos necessários à implementação da infraestrutura de distribuição. Nessa situação, só faz o investimento estritamente necessário à implementação das atividades, sem expandi-lo a mais do que justifique a limitação do prazo de vigência, sob pena de sofrer prejuízos. Mas, em contrato sem prazo de vigência pré-definido, essa situação se altera, pois o distribuidor perde a noção do tamanho do investimento suficiente à lucratividade do negócio, já que não tem previsão de quando este pode vir a ser encerrado. Diante dessa indefinição, geralmente é levado a investir na perspectiva de que a relação contratual se prolongue no tempo, sendo legítimo que assim atue, sobretudo quando a relação começa a dar sinais de durabilidade pela ultrapassagem dos primeiros anos de vigência do contrato. Envolvido nessas circunstâncias, não é justo que o distribuidor seja surpreendido com a ruptura abrupta do contrato, sem direito a qualquer tipo de indenização". (2013, p. 33).

<sup>91</sup> A divergência é travada entre os juristas que, de um lado, defendem a suspensão da eficácia da notificação de rescisão, forçando a manutenção temporal do vínculo contratual, entre eles Ruy Rosado de Aguiar Júnior (2011, p. 336 e 365) e Paulo Rogério Bonini (2015, p. 194). De outro lado, estão os que entendem pela fixação de indenização obrigatória, ante a impossibilidade do Poder Judiciário determinar a continuação de relação contratual não mais desejada por uma das partes, como Paula Forgioni (2008, p. 438), Luciano Benetti Timm (2008, p. 93) e Humberto Theodoro Júnior e Adriana Theodoro de Mello (2004, p. 42).

Podem-se imaginar dois mecanismos processuais de proteção deste direito pelo distribuidor: uma ação cautelar para manter o contrato ou uma ação indenizatória pela ruptura abrupta do negócio. [...] Essa medida cautelar de manutenção do contrato deveria ser evitada, pois pode dar margem a abusos de distribuidores para ficarem ligados ao fabricante durante toda a discussão do mérito da causa. [...] Alegando que terão de fazer prova pericial perante o Poder Judiciário, que sabiamente leva muito tempo e atrasa o andamento do feito [...]. (TIMM, 2008, p. 93-94).

Embora a norma recomende que a rescisão unilateral somente produza efeito depois do transcurso de prazo compatível com a natureza e o vulto do investimento feito pelo distribuidor, o Superior Tribunal de Justiça tem se orientado no sentido de limitar a intervenção do juiz, com a impossibilidade de deferimento de medida liminar para manter a execução do contrato, tendo em vista a manifestação de vontade do fornecedor em não mais permanecer vinculado ao contrato, direito potestativo que deve prevalecer. A sanção deve ser, então, o pagamento de indenização por perdas e danos, não a manutenção forçada do contrato.<sup>92</sup>

No mesmo viés, é a lição de Humberto Theodoro Júnior e Adriana Theodoro de Mello:

Ainda que abusivo, o efeito da extinção se opera em respeito ao princípio da liberdade de desvinculação de uma parte dos contratos indeterminados pela tão só manifestação de sua vontade. [...] Não é, nestas hipóteses, juridicamente possível buscar o contratante que se reputa prejudicado a subsistência do vínculo contra a vontade da outra parte, porquanto tal

---

<sup>92</sup> RECURSO ESPECIAL. CONTRATO. RESCISÃO UNILATERAL. ANTECIPAÇÃO DE TUTELA. AUSÊNCIA DE PROVA INEQUÍVOCA. DILAÇÃO PROBATÓRIA. DETERMINAÇÃO DE CONTINUIDADE DO VÍNCULO CONTRATUAL. NÃO CABIMENTO. 1. Em ação anulatória cumulada com obrigação de fazer, o aresto recorrido concedeu antecipação da tutela para manter o vínculo contratual entre as partes, apesar da notificação de rescisão unilateral. 2. Se o órgão jurisdicional antecipa os efeitos da tutela e, apesar da exigência de prova inequívoca, assegura o direito da parte autora de provar as alegações ventiladas na inicial, incorre em ofensa ao art. 273 do Código de Processo Civil. 3. Nas relações jurídicas paritárias, havendo manifestação de uma das partes no sentido de rescindir o contrato, não pode o Poder Judiciário, em regra, impor a sua continuidade, sob pena de ofensa ao art. 473, caput, do Código Civil de 2002. 4. Recurso especial provido. (REsp 1.517.201/RJ, Rel. Ministro RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA, TERCEIRA TURMA, julgado em 12/5/2015, DJe de 15/5/2015).

PROCESSO CIVIL. AÇÃO CAUTELAR. MEDIDA LIMINAR. INTERVENÇÃO JUDICIAL EM CONTRATO. Medida liminar, garantindo a continuidade de contrato já denunciado por uma das partes, ao fundamento de que a rescisão deixou de observar as formalidades nele previstas para esse efeito. Infração contratual que – acaso existente – se resolve em indenização por perdas e danos, não justificando a manutenção do contrato contra a vontade de uma das partes. Recurso especial conhecido e provido. (REsp 200.856/SE, Rel. Ministro WALDEMAR ZVEITER, Rel. p/ Acórdão Ministro ARI PARGENDLER, TERCEIRA TURMA, julgado em 15/0/2001, DJ 4/6/2001, p. 169, REPDJ 17/12/2004, p. 512).



atenta contra a liberdade, assegurada constitucionalmente. Muito menos há que falar em invalidade, ou nulidade do ato de denúncia. [...] A sanção para o abuso da extinção do contrato de concessão (ilícito) é a responsabilização civil, criando para o autor do ato o dever de indenizar, nunca a invalidação para restabelecimento do *status quo*: subsistência do vínculo. (THEODORO JÚNIOR; MELLO, 2004, p. 42).

Ademais, considerando que alguns magistrados desafiam os precedentes das cortes superiores, a melhor estratégia para os contratantes será sempre a precaução, "daí a importância de se redigirem contratos precisos com a previsão do quanto foi investido pelo distribuidor e com o prazo necessário para recuperação dos investimentos" (TIMM, 2008, p. 93), bem como a estipulação de cláusula arbitral.

Ainda sobre o eventual pagamento de indenização por perdas e danos, o art. 473 do CC nada dispõe nesse sentido, mas o ressarcimento a este título não pode ser afastado em caso de rescisão abrupta e abusiva, por isso "não havendo que se falar, [...] em perdas e danos em sentido amplo, mas apenas em compensação parcial de valores aplicados exclusivamente por conta e em função do contrato, desde que se caracterizem como investimentos" (BONINI, 2015, p. 195-196), bem como ao tempo de aviso prévio necessário para reestruturação da atividade pelo distribuidor que não foi concedido ou concedido em prazo exíguo.

Além da indenização por perdas e danos, de lucros cessantes e danos morais, também devidos em razão da falta de pré-aviso ou prazo compatível, a responsabilidade civil do fornecedor pode envolver, ainda, a polêmica questão da indenização pela perda de clientela ou fundo de comércio.<sup>93</sup> Neste ponto, há que se ter mais cuidado.

Isso porque a captação de clientes parte de um esforço comum, na maioria das vezes, entre distribuidor e fornecedor: o primeiro, realiza investimentos em

---

<sup>93</sup> A doutrina diverge quanto ao direito de indenização do distribuidor pelo fundo de comércio. Para Gustavo Tepedino: "Some-se a isso que o fato de que o agente ou distribuidor deve ser indenizado pelo fundo de comércio, que constituiu ao longo da relação contratual, associado à rede construída por X. Conseqüentemente, a transferência da rede para Y a título gratuito configuraria enriquecimento sem causa, vedado pelo sistema jurídico brasileiro, apto a deflagrar, em favor de X, a ação de *in rem verso*." (TEPEDINO, 2011, p.16). Já para Álvaro Villaça de Azevedo: "No contrato de distribuição, sob estudo, quando a distribuidora é criada, já existe o fortíssimo fundo de comércio da B., do qual se aproveita aquela, sem risco, atuando como distribuidora e revendedora dos produtos desta. [...] o fundo de empresa do produtor é o grande garantidor do sucesso do revendedor, que distribui e revende produtos de qualidade e de fácil aceitação no mercado, como é o caso dos produtos B." (AZEVEDO, A. V., 1997, p. 15).

publicidade, tecnologia e na qualidade dos serviços prestados para conquistar a clientela; o segundo, é detentor da marca dos produtos que, pela qualidade e prestígio, funciona como atrativo para aquisição de clientela. Há um somatório de esforços, típico dos contratos de colaboração, tanto na conquista do fundo de comércio quanto nos ganhos compartilhados com seu incremento.

Paulo Eduardo Lilla assim se manifesta sobre a prova da indenização de clientela e as situações em que é devida:

É difícil provar a indenização de clientela, no entanto ela é geralmente devida quando a marca não é conhecida no mercado, ou quando se trata de empresa multinacional conhecida em outros países, mas não no país em que opera uma de suas distribuidoras. Sendo assim, provada a contribuição da distribuidora na captação da clientela, cabe reparação do fabricante quando da dissolução do vínculo contratual, independentemente de constatação de inadimplemento culposos da empresa distribuidora, pois se trata de indenização *sui generis*, ou seja, a finalidade da reparação é evitar o enriquecimento sem causa do fabricante. (LILLA, 2004, p. 26).

Assim, uma vez provada a contribuição do distribuidor para a formação da clientela e para a construção da estrutura da rede, é de se reconhecer que a ausência de reparação, independentemente do inadimplemento culposos do distribuidor, caso ocorra, constituiria enriquecimento sem causa por parte do fornecedor que fica com a carteira de clientes para si após a extinção do contrato de distribuição.

## 5 CONCLUSÃO

No desenvolvimento da presente monografia se verificou que o contrato de distribuição guarda extrema relevância jurídica e econômica por envolver atividade de intermediação mercantil, através do sistema de vendas indiretas, entre o fornecedor (normalmente o produtor) e o consumidor que consiste na colocação rápida e fácil de produtos em larga escala no mercado e, conseqüentemente, possibilita o escoamento da produção industrial sem os riscos inerentes à atividade para o fornecedor.

Nesse sentido, o contrato de distribuição se caracteriza como aquele em que o distribuidor atua em seu nome e por conta própria, realizando compras e vendas mercantis de forma continuada, no qual o fornecedor se obriga a vender seus produtos ao distribuidor, com vantagens especiais (preço), e o distribuidor assume a função de revendê-los no mercado consumidor, em zona determinada, com ou sem exclusividade, através de contratos ajustados com ou sem prazo determinado, em que os ganhos são compartilhados, tendo em vista a colaboração e integração intrínsecas ao negócio.

Ademais, se constatou que o distribuidor mantém-se ligado ao fornecedor por meio de diversas obrigações estipuladas no contrato de distribuição, que asseguram à empresa produtora o controle sobre a atividade de distribuição. Isso significa que a autonomia jurídica da empresa do distribuidor é contrastada pela sua dependência econômica, em razão do sistema de colaboração e integração da atividade mercantil que permite ao fornecedor coordenar, orientar e fiscalizar a atividade e o desempenho do distribuidor, justificado pela necessidade de controlar a qualidade do produto, angariar clientela e expandir o mercado.

Além disso, a classificação adotada foi no sentido de que o contrato de distribuição é típico, ainda que o legislador não tenha sido preciso ao qualificar o distribuidor, diferenciando-o do agente, simplesmente por ter à sua disposição a coisa a ser negociada, que não traduz a real atividade do distribuidor, qual seja, a de comprar para revender, fato importante e que foi omitido pelo legislador. Atendendo-se, assim, à necessidade de previsibilidade e segurança jurídica, pois não existe no

ordenamento jurídico lei especial sobre a extinção do contrato de distribuição, bem como pelo fato de o Superior Tribunal de Justiça se posicionar no sentido da tipicidade do contrato de distribuição.

Ainda, se verificou a impossibilidade de aplicação analógica da Lei 6.729/79 (Lei Ferrari) - destinada especificamente à concessão comercial de veículos automotores em via terrestre – ao contrato de distribuição em geral (destinado ao escoamento de bebidas, alimentos, remédios, etc.), ainda que ambos os contratos guardem semelhança entre si. O Superior Tribunal de Justiça pautou o entendimento no fato de que lei especial não se aplica aos casos gerais, além das particularidades da norma e o vulto da indústria automobilística, em nada comparável aos contratos de distribuição de mercadorias.

Em seguida, se observou que a rescisão unilateral é um negócio jurídico unilateral extintivo efetivado pela manifestação de vontade de uma das partes, nos casos expressamente regulados pela lei ou implicitamente permitidos, decorrente do direito potestativo de se desvincular do contrato a qualquer momento. Por isso, a rescisão unilateral é o meio próprio de extinção dos contratos de trato sucessivo e de prazo indeterminado, como o contrato de distribuição, porque, do contrário, se perpetuaria no tempo se não houvesse acordo entre as partes, prevalecendo, assim, o princípio da liberdade de contratar ou de não permanecer vinculado eternamente.

Além disso, a rescisão unilateral consiste em meio lícito de extinção do contrato de distribuição pelo fornecedor, pois, permitida pelo ordenamento jurídico, mas desde que observados os requisitos legais para o seu exercício nos termos dos artigos 473 e 720 do Código Civil. Do contrário, o modo de exercício do direito, e não o direito de rescindir em si, será considerado disfuncional e abusivo.

Também, se constatou que embora seja possível a aplicação do conceito de abuso de direito (art. 187 do CC), remetendo a análise da rescisão unilateral em conformidade aos princípios do fim econômico e social, da boa-fé objetiva e dos bons costumes, na prática, tal instituto não é comumente utilizado pela jurisprudência no contrato em exame, e nos contratos empresariais.

Dessa forma, a pesquisa de jurisprudência realizada mostrou que de fato a nossa tradição jurisprudencial se pauta, majoritariamente, por uma “abusividade”

decorrente da violação, principalmente, aos preceitos normativos derivados da norma enquanto regra, e não da norma enquanto princípio. A referência aos princípios, normalmente, vem apoiar a fundamentação baseada no descumprimento dos critérios inseridos na regra, é complementar.

Assim, mudou o enfoque inicial da pesquisa para análise da (i) licitude em torno dos termos da ruptura do contrato de distribuição, do exercício do direito potestativo de rescisão unilateral que, apesar de lícito, pode ser exercido de modo disfuncional e abusivo pelo fornecedor, tendo como parâmetro os critérios inseridos nos artigos 473 e 720 do Código Civil, de acordo com a jurisprudência.

Portanto, a rescisão é considerada abusiva quando o fornecedor rescindir unilateralmente o contrato de distribuição de forma abrupta, ou seja, sem conceder aviso prévio, ou conceder aviso em prazo exíguo, para o redirecionamento da atividade mercantil do distribuidor, e quando a rescisão se der sem a concessão de “prazo compatível com a natureza e vulto dos investimentos”, antes de amortizados os investimentos vultosos feitos pelo distribuidor durante a execução do contrato.

Destarte, a rescisão abusiva mantém a sua eficácia extintiva imediata, tanto em relação à abusividade decorrente do aviso prévio quanto ao prazo compatível. Não se cogitando da suspensão temporária dos efeitos da rescisão, com a manutenção forçada do contrato, em razão de determinação do Superior Tribunal de Justiça nesse sentido.

Por conseguinte, o Superior Tribunal de Justiça se orienta no sentido de preservar a manifestação de vontade da parte em não mais permanecer vinculada ao contrato, privilegiando, com isso, o direito potestativo de rescisão e os princípios da liberdade de contratar e de ordem pública de não vinculação eterna, ainda que a rescisão seja abusiva, não a manutenção forçada do contrato.

Logo, a sanção aplicada ao fornecedor pela abusividade é sempre o dever de indenizar o distribuidor por perdas e danos, lucros cessantes, danos morais, etc., até por indenização de clientela, em circunstâncias específicas, ou quando provada a contribuição do distribuidor para a formação da clientela e para a construção da estrutura da rede de distribuição.

## REFERÊNCIAS

AGUIAR JÚNIOR, Ruy Rosado de. **Comentários ao novo Código Civil, volume VI, tomo II: da extinção do contrato**. Coord. Sálvio de Figueiredo Teixeira. Rio de Janeiro: Forense, 2011.

\_\_\_\_\_. **Extinção dos contratos por incumprimento do devedor: resolução**. Rio de Janeiro: AIDE, 2004.

\_\_\_\_\_. Extinção dos contratos. In: FERNANDES, Wanderley (Coord.). **Contratos empresariais: fundamentos e princípios dos contratos empresariais**. São Paulo: Saraiva, 2007.

ASSIS, Araken de. **Contratos nominados: mandato, comissão, agência e distribuição, corretagem, transporte**. 2ª edição. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2009. (Biblioteca de Direito Civil. Estudos em homenagem ao Professor Miguel Reale. v.2. Coordenação Miguel Reale; Judith Martins-Costa).

\_\_\_\_\_. **Resolução do contrato por inadimplemento**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2004.

\_\_\_\_\_. **Do distrato no novo Código Civil**. Revista do CEJ, Brasília, n. 24, p. 58-61, jan./mar. 2004.

AZEVEDO, Álvaro Villaça de. **Validade de denúncia em contrato de distribuição sem pagamento indenizatório**. Revista dos Tribunais, São Paulo, v. 737, p. 97-111, mar, 1997.

AZEVEDO, Antônio Junqueira de. **Negócio jurídico: existência, validade e eficácia**. São Paulo: Saraiva, 2002.

BONINI, Paulo Rogério. **Resilição contratual – Relações civis-empresariais - Interpretação do art. 473, parágrafo único, CC – Consequências do exercício da resilição unilateral – Indenização x prolongamento do contrato**. Cadernos Jurídicos, São Paulo, v. 16, n. 39, p. 191-199, jan-mar, 2015.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial: Direito de empresa**. Vol. 3. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 2016.

DUFLOTH, Rodrigo. **Contratos de distribuição: questões controversas e tentativa de sistematização**. Revista dos Tribunais, São Paulo, v. 5716, set, 2017.

FORGIONI, Paula A. **Contrato de Distribuição**. 2ª Edição. São Paulo. Editora Revista dos Tribunais, 2008.

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

HAICAL, Gustavo Luís da Cruz. **O contrato de agência: seus elementos tipificadores e efeitos jurídicos**. Porto Alegre: UFRGS, 2010 (Dissertação de Mestrado).

JORGE JUNIOR, Alberto Gosson. **Resolução, rescisão, resilição e denúncia do contrato: questões envolvendo terminologia, conceito e efeitos**. Revista dos Tribunais, São Paulo, v. 882, p. 87-101, abri, 2009.

LARENZ, Karl. **Base del negocio jurídico y cumplimiento de los contratos**. Madrid: Revista de Derecho Privado, 1956.

LEONARDO, Rodrigo Xavier. **A denúncia e a resilição: críticas e propostas hermenêuticas ao art. 473 do CC/2002 brasileiro**. Revista dos Tribunais, São Paulo, v. 07, p. 95-117, abri – jun, 2016.

LILLA, Paulo Eduardo. **O abuso do direito na denúncia dos contratos de distribuição: o entendimento dos tribunais brasileiros e as disposições do novo Código Civil**. Revista dos Tribunais, São Paulo, v. 710, p. 01-31, 2004.

MONTEIRO, António Pinto. **Do regime jurídico dos contratos de distribuição**. Revista Brasileira de Direito Comparado, Rio de Janeiro, Instituto de Direito Comparado Luso-Brasileiro, n. 22, jan. 2002, p. 33-50.

REINALDO FILHO, Demócrito Ramos. **Contrato de distribuição de bebidas – casos em que sua resilição enseja indenização e critérios para fixação dos valores**. Revista Síntese de Direito Empresarial, São Paulo, v. 06, n. 35, p. 14-37, nov-dez, 2013.

REQUIÃO, Rubens. **Aspectos Modernos de Direito Comercial (Estudos e Pareceres)**. São Paulo: Saraiva, 1977.

RIZZARDO, Arnaldo. **Contratos**. 11<sup>a</sup> ed. Rio de Janeiro: Forense, 2010.

ROCHA, João Luiz Coelho da. **Representação comercial e distribuição comercial: importância dos traços distintivos**. Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro. São Paulo, Revista dos Tribunais, 1996, nº 101, p. 114-118.

SANTOLIM, Cesar. **A Proteção dos Investimentos Específicos na Resilição Unilateral do Contrato e o Risco Moral: uma Análise do Artigo 473, Parágrafo Único, do Código Civil**. Revista Síntese de Direito Empresarial, São Paulo, v. 06, n. 35, p. 09-13, nov-dez, 2013.

SILVA, Luis Renato Ferreira da. O Inadimplemento Contratual na Visão de Ruy Rosado: Juiz e Doutrinador. In: MELGARÉ, Plínio (org.). **O Direito das Obrigações da Contemporaneidade: Estudos em Homenagem ao Ministro Ruy Rosado de Aguiar Júnior**. Porto Alegre: Livraria do Advogado Editora, 2014.

TARTUCE, Flávio. **Direito Civil: Teoria geral dos contratos e contratos em espécie**. v.3. São Paulo: Método, 2014.

TEPEDINO, Gustavo. **A rescisão unilateral imotivada nos contratos sucessivos**. Revista dos Tribunais, São Paulo, v. 429, 2012.

\_\_\_\_\_. **Comentários ao novo Código Civil; v. 10 (arts. 653 a 756)**. Rio de Janeiro: Forense, 2008.

TIMM, Luciano Benetti. **O contrato de distribuição no novo Código Civil (à luz da jurisprudência do TJRS)**. Revista Trimestral de Direito Civil: RTDC, Rio de Janeiro, v. 09, n. 35, p. 75-99, jul, 2008.

THEODORO JÚNIOR, Humberto; MELLO, Adriana Mandim Theodoro de. **"O regime o 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"**. Revista dos Tribunais, ano 93, v. 825, julho de 2004.

\_\_\_\_\_. **Apontamentos sobre a responsabilidade civil na denúncia dos contratos de distribuição, franquia e concessão comercial**. Revista dos Tribunais, São Paulo, v. 790, p. 11-44, ago, 2001.

\_\_\_\_\_. **Do contrato de agência e distribuição no novo Código Civil**. Revista dos Tribunais, São Paulo, v. 812, p. 22-40, jun. 2003.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Contratos**. 17ª ed. São Paulo: Atlas, 2017.