

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL  
FACULDADE DE DIREITO  
ESPECIALIZAÇÃO “O NOVO DIREITO INTERNACIONAL” DIREITO  
INTERNACIONAL PÚBLICO E PRIVADO E DIREITO DA INTEGRAÇÃO

Rodrigo Avila Gomes

A PROTEÇÃO DOS ENTES IMPORTADORES DE MERCADORIAS NOS  
CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO INTERNACIONAL NAS RELAÇÕES ENTRE  
BRASIL E REPÚBLICA DOMINICANA

Porto Alegre  
2016

Rodrigo Avila Gomes

A PROTEÇÃO DOS ENTES IMPORTADORES DE MERCADORIAS NOS  
CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO INTERNACIONAL NAS RELAÇÕES ENTRE  
BRASIL E REPÚBLICA DOMINICANA

Trabalho de Conclusão de Curso  
apresentado como pré-requisito para  
obtenção do título de Especialista em  
Direito Internacional Público e Privado e  
Direito da Integração da Faculdade de  
Direito da Universidade Federal do Rio  
Grande do Sul.

Orientador: Prof. Dr. Fernando Pedro  
Meinero

Porto Alegre  
2016

Dedico este trabalho a todos que me ajudaram durante o período do curso de especialização, muito obrigado pelo carinho.

## **AGRADECIMENTOS**

Nesse momento impar em minha vida é fundamental lembrar e homenagear as pessoas que fizeram e fazem diferença nela.

Primeiramente gostaria de agradecer ao Prof. Dr. Fernando Pedro Meinero, pelo comprometimento e dedicação apresentados em minha orientação. Tornando esse caminho muito menos tortuoso e arriscado.

É indispensável agradecer também aos meus amigos, que desempenham o papel de minha família. Não sei o que seria de mim sem eles. Jorge, Sabrina, Diego, Ana e Benjamim.

Ao meu irmão Eduardo Avila Gomes. Que serviu como exemplo para que eu seguisse carreira jurídica. Sabe-se lá o que teria sido de mim. Muito obrigado por ser o entusiasta da minha guinada.

Aos meus pais, José Carlos Marques Gomes e Suzana Rossato Avila Gomes pelo incentivo emocional e financeiro.

E, principalmente, a minha companheira Isabel, gostaria que soubesse que a tempestade, a escuridão e as nuvens se dissiparam. Isabel olhe para o céu, finalmente o sol brilha, este é o céu que buscávamos e mais nada pode impedi-lo de brilhar. Obrigado pelo apoio psicológico e por me manter alimentado.

"Nossa maior fraqueza está em desistir. O caminho mais certo de vencer é tentar mais uma vez."

*Thomas Edison*

## RESUMO

No mundo globalizado em que vivemos, as empresas fabricantes de produtos, buscam cada vez mais parcerias no mercado externo, para distribuírem seus produtos, porém, quando esta parceria chega ao fim, muitas vezes, os fabricantes tem que desembolsar elevados valores a título de indenização. Portanto, presente estudo diz respeito a uma pesquisa bibliográfica que aborda os contratos de distribuição internacional, englobando sua atipicidade, a possível exclusividade de distribuição, a denúncia abusiva e a rescisão unilateral sem justa causa. Apresenta-se um caso verídico de rescisão unilateral sem justa causa, que ocorreu em contrato de distribuição exclusiva internacional entre uma empresa brasileira e outra originária da República Dominicana. De forma a embasar a discussão, é analisada a lei 173 da República Dominicana que dispõe sobre proteção de agentes importadores de mercadorias e produtos, no que diz respeito à exclusividade de distribuição e ao direito a indenização por rescisão unilateral sem justa causa. Conclui-se que os contratos de distribuição internacional ainda são os instrumentos mais indicados para proporcionar segurança jurídica às partes, muito embora a referida lei acabe por ser demasiadamente protecionista, em comparação ao que está disposto no Código Civil Brasileiro, que concede o direito de indenização no caso de rescisão sem justa causa.

**Palavras-chave:** Contratos de Distribuição Internacional. Direito Comparado. República Dominicana.

## **ABSTRACT**

In the globalized world we live in, the production companies, increasingly seek partnerships in the foreign market, to distribute its products, however, when this partnership comes to an end, often, manufacturers have to pay high amounts by way of compensation. Therefore, this study concerns a literature that addresses the international distribution contracts, covering its atypicality, the distribution exclusivity, abusive denunciation and unilateral termination without cause. It presents a true case of unilateral termination without cause, which occurred in an international exclusive distribution contract between a Brazilian company and another native of the Dominican Republic. In order to base the discussion, it analyzes the law 173 of the Dominican Republic which provides for importers of goods and products protection agents, with regard to the distribution exclusivity and the right to compensation for unilateral termination without cause. We conclude that the international distribution contracts are still the most indicated instrument to provide legal certainty to the parties, even though this law will eventually be too protectionist, compared to what is provided in the Civil Code, which grants the right of indemnity in the case of termination without cause.

**Key-Words:** Contract of International Distribution. Comparative Law. Dominican Republic.

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CC	Código Civil
TLC	Tratado de Livre Comércio

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>09</b>
<b>2 OS CONTRATOS DE COLABORAÇÃO EMPRESARIAL.....</b>	<b>12</b>
<b>2.1 Os Contratos de Distribuição .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1.1 Distribuição por aproximação e por intermediação .....	14
2.1.2 Da distribuição-agência e da distribuição atípica .....	15
<b>2.2 Características dos Contratos de Distribuição .....</b>	<b>17</b>
<b>2.3 A Rescisão dos Contratos de Distribuição.....</b>	<b>20</b>
2.3.1 O abuso de direito na denúncia dos contratos de distribuição.....	22
2.3.2 A denúncia do contrato de distribuição no código civil brasileiro .....	24
2.3.1 A indenização na rescisão unilateral .....	25
<b>3 O CASO DA RESCISÃO UNILATERAL NA REPÚBLICA DOMINICANA.....</b>	<b>28</b>
<b>3.1 A Lei 173 sobre a Proteção dos Agentes Importadores de Mercadorias.....</b>	<b>29</b>
<b>3.2 A Exclusividade de Distribuição na Lei 173.....</b>	<b>33</b>
<b>3.3 A Rescisão dos Contratos de Distribuição Exclusiva na Lei 173.....</b>	<b>35</b>
<b>4 CONCLUSÃO .....</b>	<b>38</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>40</b>
<b>ANEXO A .....</b>	<b>42</b>

## 1 INTRODUÇÃO

As grandes empresas que possuem como atividade econômica a produção de bens de consumo, necessitam no mercado globalizado atual, que a comercialização de seus produtos deixe de ser efetuada por esforço próprio, e passe a ser feita por uma cadeia de distribuição, onde o produtor atenha-se a sua atividade produtiva e a venda seja realizada por terceiros. Para desta forma, passar à alcançar uma gama maior de consumidores, tornado seus produtos mais conhecidos e obtendo maiores vendas e lucros.

Na atualidade, observa-se cada vez mais necessário, o uso de estratégias voltadas para a distribuição e a demanda dos produtos, que estejam de total acordo com a linha de produção do empresário, sem comprometer a qualidade dos produtos e sem gerar grandes níveis de estoque.

Surge daí, a necessidade de uma união estreita entre o fabricante e o distribuidor, visando o escoamento dos produtos até o consumidor final, aliando o menor custo de distribuição, a manutenção da qualidade dos produtos e alcançando um território geográfico maior, tanto nacional quanto internacional, para que no final a oferta de tais produtos atinja um maior número de consumidores.

Esta união entre o produtor e o distribuidor necessita ser formalizada por meio de instrumentos que proporcionem segurança jurídica para os envolvidos, porém, o que se constata na prática, é que não há uma formalização dessas relações em contratos. Sendo que a grande maioria destas parcerias são firmadas de forma verbal ou ainda, através da compra e venda recorrente.

Situações como esta, proporcionam grande agilidade nas relações comerciais, mas acabam por gerar um grande desgaste quando, ao final da referida relação, uma das partes acaba tendo prejuízos financeiros.

Diante de tais considerações, o tema referente aos contratos de distribuição, trona-se cada vez mais relevante, pois sua importância tanto jurídica como econômica, é responsável pelo desenvolvimento de integração entre empresas, de intensificar e aperfeiçoar a produção, serviços e a distribuição ao mercado consumidor. O desenvolvimento tecnológico e a globalização do comércio, no

começo do último século acabaram por transformar os contratos de distribuição em um dos instrumentos jurídicos mais importantes de nossa sociedade.

O tema abordado inclui a atipicidade do contrato de distribuição, que é considerado controverso tanto nos tribunais brasileiros, quanto estrangeiros. No Novo Código Civil o contrato de distribuição tornou-se típico, pois foi regulado, mesmo com diversas lacunas, no artigo 710 e seguintes, que dispõe sobre os contratos de agência e distribuição.

Neste contexto, é sabido que os fabricantes abusam do direito de rescindir unilateralmente o contrato, mediante denúncia, muitas vezes sem conceder aviso prévio, ou ainda, quando o concede ao distribuidor, não é suficiente cobrir as despesas do negócio, levando o distribuidor a ter grande prejuízo de uma hora para outra.

O presente estudo tem como finalidade analisar a atipicidade do contrato de distribuição, a exclusividade de distribuição, a questão da denúncia abusiva dos contratos de distribuição e a rescisão sem justa causa, na legislação brasileira, bem como abordar a respeito da legislação estrangeira, que protege os importadores de mercadorias na República Dominicana e lhe concede o direito de indenização altíssimas, com o intuito de reparar o dano causado pelo término do contrato.

O caso real, que será apresentado neste estudo, serviu de inspiração para o tema do presente trabalho. Aqui, será utilizado como exemplo concreto, a fim de ilustrar a necessidade de formalização de contratos de distribuição, bem como as penalidades que poderão ser sofridas pela empresa que venha a rescindir o contrato sem justa-cause.

Será analisado aqui o contrato de distribuição internacional e o seu rompimento unilateral diante de uma situação oriunda da vida real, onde será analisado o que está disposto no Código Civil brasileiro e o que está positivado na Lei 173 da República Dominicana.

Para que haja total compreensão do assunto abordado nessa pesquisa é fundamental apresentar algumas definições a seu respeito, de forma fragmentada e detalhada. Para tanto, subdividiu-se o trabalho em partes, na seguinte ordem: Definição dos contratos de colaboração empresarial, os contratos de distribuição por aproximação e por intermediação, a distribuição-agência e a distribuição atípica, as características dos contratos de distribuição, a rescisão dos contratos de distribuição, englobando o abuso de direito na denúncia do contrato perante o

Código Civil brasileiro, a rescisão sem justa causa. Além disso, será feita uma análise da Lei 173 da República Dominicana, os contratos de exclusividade perante esta lei e o direito a indenização por rescisão sem justa causa.

## 2 OS CONTRATOS DE COLABORAÇÃO EMPRESARIAL

Para proporcionar maior segurança jurídica nas peculiaridades que ocorrem em relações empresariais, surge a necessidade de serem firmados contratos de colaboração empresarial.

Ao contrário do que ocorre em contratos de intercâmbio, onde “os interesses das partes são contrapostos” (FORGIONI, 2009, p. 155), nos contratos de colaboração os empresários convergem esforços e interesses para a realização atividades comerciais de maneira menos custosa para as partes envolvidas.

Neste contexto, busca-se a colaboração de empresários interessados em dar escoamento aos bens produzidos pelo fornecedor no mercado de consumo nacional ou internacional. Esta colaboração geram acordos “celebrados entre empresas que não concorrem entre si, mas mantêm uma relação comercial de fornecimento ou distribuição de mercadorias ou serviços.” (FORGIONI, 2008, p. 53)

Ainda, segundo Paula Forgioni (2009, p. 174):

os contratos de colaboração surgem da necessidade de evitar os inconvenientes que adviriam da celebração de uma extensa série de contratos de intercâmbio desconectados (custos de transação) e da fuga da rigidez típica dos esquemas societários (ou hierárquicos).

Neste mesmo sentido Fábio Ulhoa Coelho (2012, p. 484), define os contratos de colaboração empresarial, da seguinte maneira:

definem-se por uma obrigação particular, que um dos contratantes (“colaborador”) assume, em relação aos produtos ou serviços do outro (“fornecedor”), a de criação ou ampliação de mercado.

Devido a obrigação peculiar que caracteriza os contratos de colaboração empresarial, onde uma empresa tem o objetivo de criar ou ampliar mercados para os produtos e serviços disponibilizados pelo fornecedor, nos é permitido distinguir com facilidade os contratos de colaboração empresarial, com outras modalidades de contratos, como de compra e venda mercantil e de fornecimento, por exemplo.

Para que sejam alcançados os objetivos estabelecidos entre os empresários que se associam por intermédio de contratos de colaboração, se faz necessário que a parte contratada observe diversos padrões definidos pelo contratante, principalmente, no que diz respeito a forma de exploração da atividade comercial. A

subordinação empresarial gerada nesta relação está “relacionada com a organização da própria atividade de distribuição.” (COELHO, 2012, p. 485)

Como nestes contratos, ambas as partes realizam investimentos específicos para a execução do objeto contratado, existe uma atitude genuinamente colaborativa neste tipo contratual, visto que o insucesso da operação geraria prejuízos para ambas as partes. Sendo assim, ambos os contratantes devem cooperar para atingirem o sucesso do empreendimento. Nos dizeres de Paula Forgioni (2009, p. 179), “há uma expectativa de reciprocidade ou de interação contínua” .

Existem inúmeros tipos contratuais que seguem a lógica da colaboração, onde o objetivo é trilhar um caminho mais dinâmico e menos custoso entre o fornecedor de bens e serviços e o mercado consumidor. Dentre os tipos contratuais de colaboração, podemos citar os contratos de representação comercial, de agência, de concessão mercantil e de distribuição.

O presente estudo pretende analisar o último dos contratos elencados no parágrafo anterior, os contratos de distribuição. Os contratos de distribuição possuem um sentido amplo (*latu sensu*), porém, pretende-se neste momento, analisar exclusivamente o contrato de distribuição *stricto sensu*.

## 2.1 Os Contratos de Distribuição

A distribuição comercial, de formar generalizada, pode ser conceituada em “atividade de revenda de produtos, mercadorias ou artigos que compra ao fabricante e distribui com exclusividade, comercializando-os em certa zona, região ou área” (GOMES, 1997, p. 374).

Já para Humberto Theodoro Júnior e Adriana Mandim Theodoro De Mello (2001, pp. 14/15):

os contratos de distribuição lato sensu são aqueles que se destinam a dar forma a relações entre fabricante e distribuidor, regendo as obrigações existentes entre eles, destinados a organizar a atividade de intermediação e venda da produção, levando-a até o consumidor final. São chamados contratos de distribuição aqueles que estabelecem a obrigação de uma das partes promover a venda dos produtos fornecidos pela outra parte, e cuja execução implica estipulação de regras gerais e prévias destinadas a regulamentar o relacionamento duradouro que se estabelece entre os contratantes.

Nota-se que nesses contratos é imprescindível a figura de um comerciante, fabricante ou produtor, que vende produtos a outro comerciante, distribuidor, para revenda ao mercado consumidor em certa zona pré-determinada.

Neste sentido, podemos chegar a uma definição genérica de contratos de distribuição como as espécies contratuais, nas quais foi estabelecido um negócio jurídico entre dois empresários, sendo um o fornecedor/produzidor e o outro o distribuidor, com o objetivo de regular os meios de deslocamento dos bens até o destinatário final.

Portanto, a distribuição em sentido amplo, deve ser compreendida como a maneira pela qual os acordos se desenvolvem, mantendo-se distinta da espécie contratual utilizada para tanto.

Uma vez entendida que a distribuição é o próprio ciclo comercial alicerçado na idéia de colaboração entre os empresários, e não somente um tipo contratual com este fim, onde se permitirá aos empresários alcançar novos mercados, bem como o escoamento da produção no mercado de consumo.

Por último, ressaltamos o conceito de contrato de distribuição fornecido por Paula Forgioni (2008, p.54):

contrato bilateral, sinalagmático, pelo qual um agente econômico (fornecedor) obriga-se ao fornecimento de certos bens ou serviços a outro agente econômico (distribuidor), para que este os revenda, tendo como proveito econômico a diferença entre o preço de aquisição e o preço de revenda e assumindo a satisfação de exigências do sistema de distribuição do qual participa.

### 2.1.1 Distribuição por aproximação e por intermediação

Podemos elencar no rol de contratos de distribuição por aproximação os contratos de agência tipificados no artigo 710 do Código Civil, os quais se subdividem nas modalidades de agência-representação e agência-distribuição e acabam por se distinguir entre eles pela disposição da mercadoria ao agente.

Já no que diz respeito ao grupo dos contratos de distribuição por intermediação, este é composto pelos contratos de concessão, que geralmente atípicos, pois não encontram embasamento específico no Código Civil.

O contrato de distribuição em sentido amplo divide-se em contratos de aproximação e contratos de intermediação. A idéia geral dos contratos de distribuição por aproximação é que “o colaborador procura outros empresários

potencialmente interessados em negociar com o fornecedor.” Por outro lado, nos contratos por intermediação, “o colaborador ocupa um dos elos da cadeia de circulação, comprando o produto do fornecedor para revendê-lo.” (COELHO, 2012, p. 113).

O que podemos chamar de principal distinção entre os contratos de distribuição-aproximação e os contratos de distribuição-intermediação, é o fato de que os primeiros são tipificados enquanto os últimos, são atípicos.

### 2.1.2 Da distribuição-agência e da distribuição atípica

Como mencionado a pouco, a distribuição em sentido amplo divide-se em distribuição por aproximação e distribuição por intermediação. Na distribuição por aproximação, onde “o colaborador identifica pessoas interessadas em adquirir (e, no caso da comissão, também vender) produtos do outro empresário contratante” (COELHO, 2012, p. 496) é onde podemos encontrar duas espécies de agenciamento: a agência-representação e a agência-distribuição.

O entendimento de que a atividade de agência, apresentada no texto do Código Civil de 2002, não é diferente da atividade de representação comercial já prevista em legislação específica, deixarei adentrar neste tipo contratual, pois não condizem com a proposta deste trabalho.

É notório entre os estudiosos dos contratos que a redação do artigo 710 do CC gerou discussões relativamente às atividades de representação comercial e agência, bem como suas distinções. Considerando-se a maior polêmica, a falsa idéia de que o contrato de distribuição, teria sido corretamente tipificado com a vigência do Código Civil de 2002.

De acordo com o artigo 710 do CC, chamando atenção especificamente para o seu trecho final, vislumbramos a figura do “agente-distribuidor”, que, nos termos da lei, foi caracterizado como o agente que “tiver à sua disposição a coisa a ser negociada.”

Durante a época do início da vigência do Novo Código Civil muitas dúvidas começaram a surgir na cabeça de renomados juristas e muitos consideraram até que o CC havia transformado o contrato de agência em contrato de distribuição, pois parece certo, que:

ao colocar a coisa à disposição do agente não significa vender a mercadoria para o intermediário para que este possa revendê-la e, daí, obter, se houver diferença para mais entre o preço da revenda para o consumidor e o preço da aquisição junto ao produtor, a sua remuneração (lucro). (ARAGÃO e CASTRO, 2006, p. 263).

A expressão constante no CC deve ser interpretada de maneira coloquial, no sentido de ter, o agente, fácil acesso e disponibilidade do bem, sem que o distribuidor se utilize de instrumentos de direito onde transferem a propriedade sobre da coisa para fazê-la chegar às mãos do agente.

Com o intuito de elucidar a questão, utilizamos as palavras de Fábio Ulhoa Coelho (2012, p. 497):

se faltar à distribuição-aproximação o último requisito, isto é, se o distribuidor não tiver em mãos as mercadorias que promove, o contrato é denominado “agência” pela lei.” É dizer que “a distribuição, no sentido que lhe empresta o Código, é uma espécie de agência.

Utilizando como premissa que o artigo 710 do Código Civil prevê ao mesmo tempo os contratos agência-representação e agência-distribuição, os quais distinguem-se apenas pela disponibilidade ou não do produto negociado, é fácil concluir que o contrato de agência-distribuição não se confunde, em nenhum aspecto, com a distribuição por intermediação. Podendo este, ser considerado como subespécie dos contratos de colaboração.

O contrato de distribuição previsto no art. 710 do CC é uma modalidade de agenciamento, onde o agente apenas atua como mediador, e assim, acaba por fazer jus à remuneração correspondente aos negócios concluídos em sua zona. Já no contrato de distribuição *stricto sensu*, o distribuidor adquire e comercializa diretamente o produto recebido do fabricante obtendo seu lucro das vendas que fizer.

A atividade de distribuição comercial acaba por ser definida como, aquela em que um empresário assume a obrigação perante o fabricante, de criar ou ampliar um mercado de consumo para os produtos os quais ele adquire para revenda (distribuição por intermediação). Dessa forma a distribuição por intermediação permanecerá atípica, devendo ser regida apenas pelo contrato que for pactuado entre as partes. Sendo que o “distribuidor e distribuído têm apenas os direitos e obrigações que negociaram.” (COELHO, 2006, p. 444)

Para Paula Forgioni (2009, p. 111) cogitar a tipificação clara do contrato de distribuição-intermediação dada pelo Código Civil é “incompatível com a natureza do contrato de distribuição (= concessão comercial).”

É o que explica Fábio Ulhoa Coelho (2012, p.498), ao defender a inaplicabilidade das normas dos contratos de agência (distribuição aproximação) aos contratos de distribuição-intermediação:

quando presente esta última característica (compra para revenda) no contrato de colaboração, não se aplicam as normas do Código Civil sobre agência [...] porque nem sempre são estas inteiramente compatíveis com sua essência e função econômica.

Além do já apresentado e em consonância com o disposto no artigo 710 do CC, para que se configure a atividade de agência, os negócios promovidos pelo agente devem ser “à conta de outra” pessoa. Sendo que agente, assim como o representante comercial, não age em nome próprio, mas sim “à conta” da empresa que o contratou. Podemos afirmar com certeza, que esta situação não ocorre nas relações de distribuição-intermediação, pois nestas relações, as partes estão subordinadas umas às outras em busca de interesses comuns, porém, ao mesmo tempo, mantém total autonomia para gerenciarem seus negócios.

Apesar de constantemente serem proferidas decisões judiciais que desconsideram as distinções apresentadas no presente texto e acabam adotando legislação inapropriada para decidir conflitos de interesses originados nas relações atípicas de distribuição, a inaplicabilidade do regramento destinado à regulamentar as relações de agência aos contratos de distribuição-intermediação parece pacífica no entendimento dos grandes estudiosos do tema.

## **2.2 Características dos Contratos de Distribuição**

Podemos caracterizar os contratos de distribuição, como contratos de compra e venda continuada em que o distribuidor se obriga a revender os produtos adquiridos do fabricante, ao mercado consumidor, em uma zona determinada, por um período determinado ou não. São portanto, contratos de execução continuada, que geram a integração entre o fabricante de mercadorias e o distribuidor que, por intermédio de colaboração recíproca, buscam obter vantagens econômicas na distribuição de produtos.

A referida integração entre o fabricante e distribuidor, diz respeito a redes de distribuição organizadas em diversas regiões e países, com possuem como fim a venda das mercadorias em larga escala. A integração significa a colaboração entre duas empresas totalmente autônomas, jurídica e economicamente, que buscam o mesmo fim.

Dessa maneira, todos os envolvidos saem ganhando, o fabricante, que tem seus produtos distribuídos em grande escala, e o distribuidor, que, ao utilizar a marca e o prestígio dos produtos do fabricante, tem suas vendas facilitadas.

Como explicam, Humberto Theodoro Júnior E Adriana Mandim Theodoro De Mello ( 2001, p.18):

não se pode alcançar a identidade própria, característica da rede de distribuição, bem como o padrão de qualidade de bens e serviços idealizado pelo fabricante, senão pela imposição de sistemas, métodos e comportamentos que confirmam aos vários integrantes autônomos de uma rede uma imagem unitária.

De acordo com o que foi disposto acima, é importante identificamos algumas características do contrato de distribuição, sendo algumas delas essenciais e outras acessórias, estas últimas podendo ou não estar inseridas no contrato.

Primeiramente, temos que falar do caráter de habitualidade, onde o distribuidor negocia o bem profissionalmente em caráter não eventual. Caso não haja à habitualidade, a relação jurídica irá se transforma em um contrato de compra e venda mercantil específico. Portanto, a negociação sucessiva e habitual é um requisito essencial do contrato de distribuição.

Outra característica que deve ser observada diz respeito à aquisição do produto pelo distribuidor, que deverá ser efetuada para a revenda do mesmo. Isso porque o principal objetivo do contrato de distribuição é proporcionar o escoamento da mercadoria e, por conseqüência, o crescimento da marca em um novo território. Caso contrário, se não houvesse a aquisição de mercadoria, a relação entre o distribuidor e o fornecedor seria de mero agenciamento.

É o que explica Paula Forgioni (2008, p.59):

o distribuidor não faz a intermediação ou agência vendas, ao contrário do que ocorre com o representante comercial. Adquire o bem e revende-o, tirando seu proveito econômico do eventual lucro auferido (=margem de comercialização).

A característica de exclusividade territorial, onde Distribuidor é assegurado um monopólio de revenda em um determinado território, é outra característica

usualmente encontrada nos contratos de distribuição. Em muitos contratos de distribuição nacional ou internacional, as partes estabelecem um território onde o distribuidor terá exclusividade de comercialização dos produtos. Sabemos que o empresário que objetiva tornar-se um distribuidor de uma determinada mercadoria, deve negociar o direito a exclusividade com o fabricante dessa mercadoria, em determinado território, pois se assim não o fizer, o sucesso do negócio ficará comprometido, pois o fabricante poderá nomear outros distribuidores para aquele mesmo território.

Novamente, Paula Forgioni (2008, p. 61) explica que:

é correto considerar que, independentemente de previsão contratual, necessariamente haverá uma zona em que o distribuidor desenvolverá suas atividades, porque o mercado relevante possui sempre dimensão geográfica.

No mesmo sentido, Teresa Puente Muñoz (1976, p. 44) esclarece que:

o concessionário gozará de una exclusiva de venta, contraprestación a las limitaciones que el control y vigilancia del concedente imponem a su actividad mercantil. El concessionário hará suyos los beneficios de la reventa. Pero soportará en cambio que el concedente dirija la “política de venta” de su empresa. El concessionário, a su vez, puede reconocer al concedente una exclusiva de aprovisionamiento, lo que liga más estrechamente a la empresa del concedente de la que pasa a ser un instrumento o modo de venta, pudiéndose llegar, de hecho, a una integración de su empresa en la de concessionário.

Outro tipo de exclusividade importante ao contrato de distribuição é a exclusividade concedida pelo distribuidor ao fabricante, com o intuito de evitar o conflito de interesses das marcas distribuídas pelo mesmo distribuidor. Numa situação onde o distribuidor fizesse a distribuição de marcas concorrentes, poderia haver privilegio de uma delas em detrimento de outra. Neste sentido, citando Paula Forgioni (2008, p. 63):

Como sabemos, nem sempre o distribuir é exclusivo e a existência do vínculo de exclusividade, bem como a sua intensidade, serão determinadas conforme o grau de poder econômico e interesse de um e de outro contratante.

Nota-se que, se por um lado o fabricante pode controlar a política de venda do distribuidor, por outro lado, o distribuidor pode vender exclusivamente os produtos do fabricante, tornando ainda mais estreita a integração entre ambos.

Alem do que foi indicado acima, cabe ressaltar que os contratos de distribuição internacional podem ter um tempo de concessão comercial determinado ou indeterminado. Este tipo de disposição contratual diz respeito ao período de tempo ao qual o distribuidor poderá explorar a marca e os produtos do fabricante. A questão do tempo da concessão comercial é um ponto a ser considerado, visto que causar grande impacto patrimonial tanto para o fabricante como para o distribuidor, quando da rescisão unilateral do contrato.

### **2.3 A Rescisão do Contrato de Distribuição**

As formas de extinção dos contratos são: a resolução, a rescisão bilateral (distrato) e unilateral (denúncia) e a rescisão.

A resolução do contrato ocorre com o inadimplemento das obrigações ali estabelecidas, por uma ou ambas as partes envolvidas. O inadimplemento, via de regra, ocorre por culpa da parte. Quando ocorrer o inadimplemento, haverá a rescisão do contrato. A parte que restar prejudicada poderá ajuizar uma ação de resolução cumulada com indenização por perdas e danos.

Conforme ensina Orlando Gomes (1997, p. 188):

rescisão é a ruptura de contrato em que houve lesão”. Ocorre lesão quando há vantagem desproporcional por uma das partes causada pela desproporção entre as prestações de um contrato. É, pois, um defeito de negócio jurídico, já que uma das partes abusa da inexperiência ou necessidade da outra parte quando da celebração do contrato.

Já a rescisão pode ocorrer de forma bilateral ou unilateral. Sendo a rescisão bilateral, aquela que se realiza pelo consenso das partes através de um distrato contratual.

Por outro lado, a rescisão unilateral é a extinção do contrato por vontade de apenas uma das partes. Nestes casos, utiliza-se a denúncia como meio de rescindir unilateralmente o contrato. A rescisão unilateral é admitida, somente nos contratos por tempo indeterminado e via de regra nos contratos de execução continuada, como por exemplo o contrato de distribuição, objeto do presente estudo.

Nesse viés, Darcy Bessone (1997, p. 235), ensina que:

em geral, nos contratos por tempo indeterminado, e de execução continuada, qualquer dos contratantes pode unilateralmente desvincular-se dissolvendo-os. A indeterminação do tempo de duração do contrato ocasionaria a permanência infinita do vínculo, se não fosse facultado a qualquer das partes, através do *ius poenitendi*, desligar-se, quando lhe aprouvesse. Assiste, assim, a cada um dos contratantes o direito potestativo de desvincular-se.

Quando nos referimos a contratos de distribuição por tempo indeterminado, a rescisão unilateral é considerada o meio lícito terminar o contrato, a outra parte tenha recebido aviso prévio, o qual tem como objetivo evitar a ruptura brusca do vínculo, que prejudicaria os investimentos do denunciado. Sem o aviso prévio, o denunciado não teria tempo para amortizar todos os custos envolvidos em seu negócio. Caso o aviso prévio não seja cumprido, o denunciante poderá vir a compensar os prejuízos causados à outra parte, mediante uma indenização.

Todas as condições previstas nos contratos de distribuição, que tratam sobre a denúncia, se justificam para proteger os interesses do distribuidor, pois via de regra ele é quem acabará prejudicado com o fim do contrato. O tempo do aviso prévio estabelecido em contrato, tem justamente o objetivo de proporcionar ao distribuidor a faculdade de se apropriar de medidas que lhe permitam diminuir os efeitos da rescisão contratual.

Existe uma linha de pensamento entre alguns autores que acreditam haver necessidade de justa causa para denunciar os contratos de distribuição por tempo indeterminado. É como entendem Humberto Theodoro Júnior e Adriana Mandim Theodoro de Mello (2001, p. 18):

Na Denúncia unilateral dos contratos de distribuição vigentes indeterminadamente, entretanto, impõe-se a concessão de aviso prévio, com antecedência adequada e compatível com o vulto e com a duração do negócio de distribuição. Mas observados esses requisitos impostos pela boa-fé e a lealdade, a denúncia do contrato é direito fundado nas mesmas razões econômicas e morais que justificam a extinção do contrato no termo ajustado previamente pelas partes. Lembre-se de que a provisoriedade do contrato de distribuição é da sua essência, e não coaduna com os princípios gerais do direito privado a sujeição eterna do indivíduo a uma relação contratual.

Então, sendo lícita a denúncia do contrato, e que tenha sido cumprido o requisito do aviso prévio de forma compatível com a natureza do negócio e com os

investimentos do distribuidor, não haveria por que se discutir sobre indenização por perdas e danos.

Porém, na vida real, é muito comum que empresas fabricantes de produtos, que firmaram contratos de distribuição por prazo indeterminado com uma distribuidora, exigindo altos investimentos em mão-de-obra e marketing acabem por denunciar o contrato concedendo um prazo curto de aviso prévio. Tal conduta configura-se abusiva devendo o fabricante indenizar o distribuidor por perdas e danos.

### 2.3.1 O Abuso de direito na denúncia dos contratos de distribuição

Conforme vimos, apesar da denúncia ser considerada um meio lícito de terminar aos contratos de distribuição por tempo indeterminado, muitos abusos são cometidos na dissolução desses contratos.

De acordo com Darcy Bessone (1997, p. 236), quando se trata da possibilidade de ocorrer abuso de direito na dissolução dos contratos:

o abuso pode, ainda, ocorrer na dissolução dos contratos. Em alguns, a rescisão pode, unilateralmente, partir de um só dos contratantes, mesmo sem que concorra violação de qualquer de suas cláusulas ou o assentimento da outra parte. Assim, no mandato, como na locação de serviços ou na sociedade por tempo indeterminado. O legislador, atento a razões superiores estabelece, em casos tais, exceções à regra de que nenhuma das partes vinculadas pelo contrato pode, a seu arbítrio, desligar-se. A derrogação do princípio inspira-se em motivos especiais, que devem ser atendidos. Não seria civil, no entanto, que o titular da prerrogativa se utilizasse dela no propósito de causar prejuízos ao outro contratante ou causando-os inconsideradamente, mesmo sem a intenção de produzi-los. Neste uso anormal, antifuncional, consistiria o abuso.

Muitas empresas industriais, com o intuito de burlar as obrigações que o contrato gera, tendem a fazer acordos verbais e passam a tratar a relação com o distribuidor, como simples um contrato de compra e venda entre fabricante e atacadista. Este tipo de atitude, também se configura como abuso de direito, visto que o contrato verbal tem validade e houve uma verdadeira rescisão do contrato, cabem ao distribuidor o direito de requerer a resolução do contrato cumulada com perdas e danos.

Para Rubens Requião (1988, p.140) “a rescisão unilateral desmotivada pode, perfeitamente, ser revista sob as luzes da teoria do abuso de direito, atribuindo à vítima do ato abusivo um direito à indenização”.

Existem, também, diversos casos em que o fabricante pode terminar o contrato, sem a denúncia e sem aviso prévio, quando houver o inadimplemento por parte do distribuidor. Pois o fabricante não tem obrigação de denunciar contrato, concedendo aviso prévio, quando houver inadimplemento do distribuidor.

Também, nesse caso, é considerado abuso de direito por parte do distribuidor, quando este requer judicialmente, uma indenização por perdas e danos, mesmo que a rescisão do contrato tenha sido provocada por ele.

Na maioria das vezes, o abuso de direito ocorre quando o fabricante exerce a denúncia do contrato de distribuição com aviso prévio muito curto, em situações onde o contrato de distribuição perdurou por muitos anos, o que gera confiança mútua e maior integração entre as partes envolvidas.

É difícil definir o prazo de aviso prévio a ser concedido, pois muitas vezes, os contratos de distribuição duram por muitos anos e um aviso prévio de 30 dias seria considerado abusivo.

O aviso prévio possui uma importância muito grande na denúncia dos contratos de distribuição, pois desta forma o distribuidor poderá, amortizar os custos de seus investimentos com tempo suficiente. Nos contratos de distribuição que incluem cláusula de exclusividade, o impacto da denúncia seria maior ainda, pois nesse caso, sem prazo suficiente para amortizar seus investimentos, o distribuidor perderia tudo.

Compartilham do mesmo entendimento Humberto Theodoro Júnior e Adriana Mandim Theodoro de Mello (2001, p. 30):

O que se tem exigido para afastar a abusividade da denúncia unilateral do contrato é a concessão de aviso prévio suficiente ao encerramento dos negócios ou a sua adaptação a uma nova atividade, que seja conforme à natureza do contrato, aos costumes e à boa-fé.

Dessa forma, configurando-se abuso de direito dessa natureza, cabe ao distribuidor requerer na justiça a resolução do contrato cumulada com perdas e danos, ou até mesmo, através de ação cautelar, requerer prazo suficiente de aviso prévio, sendo obrigado o fabricante a manter o vínculo contratual, dependendo da natureza do negócio, até que o distribuidor possa amortizar seus investimentos.

### 2.3.2. A denúncia do contrato de distribuição no código civil

O artigo 473 do CC dispõe que “a rescisão unilateral, nos casos em que a lei expressa ou implicitamente o permita, opera mediante denúncia notificada à outra parte”. E prossegue, no parágrafo único do mesmo artigo, “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”.

De acordo com a legislação, nos contratos de distribuição onde o distribuidor investiu valores elevados para executar o negócio, não importará o prazo de aviso prévio concedido pelo fabricante, se tal prazo não for suficiente para a amortização dos investimentos do distribuidor.

No mesmo sentido, o artigo 720 do CC, determina que “se o contrato for por tempo indeterminado, qualquer das partes poderá resolve-lo, mediante aviso prévio de noventa dias, desde que transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto do investimento exigido do agente”. Incluindo em seu parágrafo único: “no caso de divergência entre as partes, o juiz decidirá da razoabilidade do prazo e do valor devido”.

Mesmo que o legislador tenha fixado aviso prévio de 90 dias, ele atrelou a questão à natureza do negócio e ao investimento exigido ao distribuidor, fornecendo, assim, prazo suficiente para amortizar custos de seus investimentos.

Dessa forma, há como se evitar denúncia abusiva de contrato de distribuição com prazo ínfimo de aviso prévio, problema enfrentado diversas vezes pela jurisprudência brasileira.

Já no que diz respeito à indenização, o legislador acabou por fixar regras precisas, como por exemplo, a do artigo 715 que dispõe que o distribuidor obterá direito à indenização se o fabricante, sem justa causa, deixar de atender o que está disposto no contrato ou ainda, reduzir o fornecimento de produtos de forma que torne a continuação do contrato economicamente inviável. Se houver justa causa, haverá à resolução do contrato, visto que o inadimplemento do distribuidor estaria configurado, mas, no caso de não haver justa causa, a rescisão do contrato estará configurada, pois a culpa recairá sobre o fabricante.

De acordo com o artigo 717, se o distribuidor for dispensado por justa causa, este terá direito a ser remunerado pelos serviços prestados ao fabricante, quais

sejam: abertura de mercado, cessão de mão-de-obra, investimentos em marketing dos produtos. Cabe lembrar, que esse direito não exclui a indenização devida ao fabricante, a título de perdas e danos, pelos prejuízos causados.

O Código Civil, apesar da confusão conceitual, apresenta solução para o problema da amortização dos custos do distribuidor, quando ocorrer a extinção do vínculo contratual, pois possibilita o prazo de aviso prévio, de forma compatível com a natureza do negócio firmado entre as partes.

Além disso, o CC traz normas para a indenização do contrato e põe fim à indenização de clientela, uma vez que tal indenização não condiz com a natureza dos contratos de distribuição, visto que o distribuidor é um empresário comerciante autônomo do fabricante, responsável por assumir os riscos do seu negócio e obtém benefícios econômicos com a utilização da marca do fabricante.

### 2.3.3. A Indenização na rescisão unilateral

As modalidades de indenizações quando houver a denúncia abusiva de contrato de distribuição ou rescisão contratual, são: a indenização de clientela e a indenização por perdas e danos.

A indenização de clientela, é uma modalidade de indenização muito polêmica no Brasil, porém foi bem acolhida no direito europeu e posteriormente na jurisprudência brasileira. Originariamente, esta modalidade de indenização surgiu em países europeus na legislação que trata de contratos de agência, e posteriormente foi utilizada analogicamente nos contratos de distribuição nacional e internacional.

De acordo com Antônio Pinto Monteiro (1998, p. 79):

conforme o modelo que a lei portuguesa adotou, a indenização de clientela constitui, no fundo, uma compensação a favor do agente, após a cessação do contrato, pelos benefícios que o principal continue a auferir com a clientela angariada ou desenvolvida pelo agente.

E ainda neste mesmo viés:

Ela é devida seja qual for a forma por que se põe termo ao contrato ou o tempo por que este foi celebrado (por tempo determinado ou por tempo indeterminado) e acresce a qualquer outra indenização a que haja lugar (por exemplo, por falta ou insuficiência de pré-aviso ou por violação do contrato pelo principal). É como que uma compensação pela “mais valia” que o agente proporciona ao principal, graças à

atividade desenvolvida pelo primeiro, na medida em que o principal continue a aproveitar-se dos frutos dessa atividade, após o termo do contrato de agência.

A indenização de clientela não é tratada objetivamente como uma indenização, pois não é necessário a prova do dano pelo agente, somente os benefícios que proporcionados pelo agente ou fabricante, benefícios esses, que ao longo do contrato, foram desfrutados por ambas as partes envolvidas e que, uma vez rescindido o contrato fabricante desfrutará.

A função da indenização de clientela é de retribuição pelos serviços prestados pelo agente e caso não seja imposta perante o fabricante, haveria o enriquecimento injusto e sem causa deste.

Em diversos países da Europa a jurisprudência vem aplicando esse entendimento aos contratos de distribuição por analogia, uma vez que considera uma forte semelhança entre os contratos de agência e os contratos de distribuição. Esta semelhança pode ser notada no Código Civil brasileiro, onde o legislador introduziu, como vimos, em um mesmo capítulo, um tratamento comum para o contrato de agência e o contrato de distribuição.

A questão da indenização de clientela deve ser analisada com muita cautela, uma vez que o processo de fidelizar uma clientela não estão somente ligados aos esforços empreendidos pelo distribuidor, mas, também, pela marca e bom nome da empresa fabricante.

Como vimos anteriormente, os contratos de distribuição possuem como pressupostos a integração e de colaboração recíproca entre as partes, pois ambas obterão as vantagens no negócio. Onde o distribuidor será beneficiado pela exclusividade na revenda dos produtos de determinada marca em determinado território e o fabricante será beneficiado pela distribuição dos seus produtos em larga escala ao mercado consumidor.

A indenização de clientela, é considerada muito difícil de ser provada, porém, considera-se devida quando a marca não era conhecida no mercado a qual passou a ser distribuída, ou, ainda, quando a marca de uma empresa multinacional conhecida em outros países é distribuída com exclusividade em países em que era conhecida. Caberá reparação por parte do fabricante quando da dissolução do contrato, uma vez que seja efetivamente comprovada a contribuição da distribuidora na captação da clientela.

No que diz respeito à indenização por perdas e danos por inadimplemento contratual do fabricante, este deverá cobrir as despesas feitas pelo distribuidor na exploração do negócio, uma vez que o fabricante irá se beneficiar do mercado aberto pelo distribuidor original. Devendo, também, recomprar o estoque de mercadorias do distribuidor, quando não der aviso prazo suficiente para a venda, visto que tal estoque não terá serventia ao distribuidor, uma vez terminada a concessão de distribuição das mercadorias com exclusividade.

Se o inadimplemento do contrato for causado pelo distribuidor, fica este obrigado a indenizar os lucros cessantes e os danos emergentes ao fabricante. No entanto, mesmo que o distribuidor seja culpado pelo inadimplemento contratual, o fabricante deve cumprir suas obrigações pendentes com o distribuidor, independentemente do direito de ser indenizado por perdas e danos.

### **3 O CASO DA VIOLAÇÃO DE CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO NA REPÚBLICA DOMINICANA.**

Devido ao franco crescimento de importação de seus produtos para países da América Latina e América Central uma empresa sul brasileira, líder de mercado, no segmento de pincéis e ferramentas, buscou na República Dominicana um parceiro de negócios com o intuito de firmar um Contrato de Distribuição Internacional, com caráter de exclusividade. Após acertados os termos do referido contrato, a empresa brasileira e a empresa dominicana chegaram a um acordo e mantiveram o contrato de distribuição internacional exclusivo para o território dominicano, por um período superior à 25 anos.

Ocorre que empresa brasileira, visando obter maiores lucros com a venda de seus produtos, resolveu rescindir o contrato unilateralmente, sem indicar uma justa causa, e passou a exportar seus produtos diretamente para as empresas que efetuam venda direta para o consumidor final.

Devido a rescisão unilateral, a sociedade empresarial dominicana iniciou um processo de arbitragem no Centro de Resolução Alternativa de Controvérsias da Câmara de Comércio e Produção de Santo Domingo, em Setembro de 2014, por suposta violação da Lei 173, que trata sobre a Proteção dos Agentes Importadores de Mercadorias Estrangeira, por parte da empresa sul brasileira. Alegando que houve a rescisão unilateral do contrato de exclusividade, bem como, a falta de pagamento da indenização que lhe era devida. Tal sessão de arbitragem não gerou acordo entre as partes, visto que ambas discordaram dos termos propostos.

Em 5 de julho de 2015 a sociedade empresarial dominicana, notificou a empresa brasileira de que havia proposto uma demanda judicial formal, nos mesmos termos do procedimento de arbitragem.

O processo que recebeu o número 037-15-00471, está tramitando na Quarta Sala Civil e Comercial de Julgamentos de Primeira Instancia do Distrito Nacional, incluiu como parte ré, além da empresa brasileira, outras 65 empresas dominicanas revendedoras de ferramentas e artigos para pintura. Chamando, ainda, para participar do processo a Direção-Geral de Aduanas da República Dominica, com o intuito de que preste informação a respeito de todas as importações feitas pela empresa brasileira, desde que o contrato foi rescindido, e ainda, que seja proibida

judicialmente à empresa ré de seguir distribuído os produtos por conta própria, diretamente para os revendedores dominicanos.

Neste processo já transcorreram três audiências, nas quais as partes já depositaram toda a documentação probatória necessária para o julgamento da lide. Haverá, ainda, outra audiência a qual será a última a partir deste momento o tribunal poderá proferir a sentença.

A sentença que será emitida pelo tribunal poderá ser recorrida por qualquer das partes envolvidas, perante a Corte de Apelação do Distrito Nacional, dentro de trinta dias contados a partir da notificação de sentença. Após a Corte de Apelação nacional proferir sua decisão, caberá recurso para a Suprema Corte de Justiça

### **3.1 A Lei 173 Sobre a Proteção dos Agentes Importadores de Mercadorias**

Durante os anos 60 e 70, diferentes leis de proteção de representantes de empresas estrangeiras começaram a ser promulgadas na América Central, devido a abertura de novos mercados e o incremento de fluxos comerciais entre diversos países.

Já durante os anos 90 começaram a ser implementados a negociação de acordos comerciais internacionais com o intuito de normatizar as relações comerciais e estimular a exportação, a livre competência e a eliminação de barreiras jurídicas e tarifárias ao comércio internacional com estes países.

Infelizmente, as relações comerciais existentes entre o Brasil e a República Dominicana não estão amparadas por estes acordos comerciais mais recentes, ficando os contratos de distribuição internacional sob a jurisdição de leis antiquadas e muitas vezes, protecionista demais.

Um dos negócios mais fortes na República Dominicana é a importação de bens e produtos. O setor comercial dedicado à importação de produtos tomou várias medidas para elaborar uma lei que protegesse os seus direitos. Dentre os participantes do setor comercial, estavam agentes locais de fabricantes de automóveis, de peças sobressalentes de veículos, de máquinas, de vestuário, de calçado, de comida, etc.

As medidas deram origem a Lei 173 de Proteção de Agentes Importadores de Mercadorias e Produtos, que tem como objetivo prover a proteção adequada das pessoas que se dedicam, a promover e vender mercadorias fabricadas por

empresas estrangeiras. No entanto, seu caráter é altamente protecionista, conforme segue:

CONSIDERANDO: que el Estado Dominicano no puede permanecer indiferente al creciente número de casos en que personas físicas o morales del exterior, sin causa justificada eliminan sus concesionarios o agentes tan pronto como éstos han creado un mercado favorable en la República, y sin tener en cuenta sus intereses legítimos;

CONSIDERANDO: que se hace necesaria la adecuada protección de las personas físicas o morales que se dediquen en la República a promover y gestionar la importación, la distribución, la venta, el alquiler o cualquier otra forma de explotación de mercaderías o productos procedentes del extranjero o cuando los mismos sean fabricados en el país, actuando como agentes, o bajo cualquiera otra denominación contra los perjuicios que puedan irrogarles la resolución injusta de las relaciones en virtud de las cuales ejerzan tales actividades, por la acción unilateral de las personas o entidades a quienes representan o por cuya cuenta o interés actúan, a fin de asegurarles la reparación equitativa y completa de todas las pérdidas que hayan sufrido, así como de las ganancias legítimamente percibibles de que sean privados; (LEI 173, 1966)

Essencialmente, esta lei impõe o pagamento de valores muito altos a título de indenização em caso de rescisão contratual unilateral por parte das empresas estrangeiras. O artigo 8 desta Lei, estabelece expressamente o caráter de Ordem Pública da mesma, assim sendo, seus artigos são imperativos para os contratantes, irrenunciáveis e tão pouco podem as partes acordar de forma contratária ao que foi estabelecido no texto legal, conforme segue:

“Art. 8.- Las disposiciones de la presente ley son de orden público y no pueden, por consiguiente, ser derogadas ni modificadas por conveniencias particulares.” (LEI 173, 1966)

Esta Lei protege os agentes e distribuidores contra a destituição, a substituição, a rescisão unilateral e a negativa de renovação sem justa causa. A justa causa deverá ser provada perante o tribunal e a lei responsabilizará solidariamente aquele que se associe com o autor da destituição, da substituição, da negativa de renovação ou da rescisão do contrato de distribuição ao pagamento de indenização.

No passado, alguns movimentos surgiram com a intenção de modificar esta lei devido a forte reticência das empresas estrangeiras em fazer negócios com as empresas da República Dominicana, alegando caráter altamente protecionista e as elevadas indenizações que a rescisão de um contrato implicaria, bem como a quase

nula possibilidade de demonstrar a justa causa para se eximir do pagamento da indenização.

Durante o processo de negociação do Tratado de Livre Comércio entre Estados Unidos, América Central e República Dominicana, alguns países externaram sua preocupação a respeito da referida lei, já que alguns exportadores se manifestaram que o protecionismo excessivo poderia converter-se em um obstáculo ao comércio.

Finalmente, uma vez terminada a negociação do Tratado, uma série de compromissos em relação a esta lei foram assumidos, que passaram a modificar o regime de proteção dos representantes e distribuidores de empresas estrangeiras na República Dominicana.

No texto do TLC, no que diz respeito as obrigações específicas assumidas pela República Dominicana establece expressamente o seguinte:

1. La República Dominicana no aplicará la Ley No. 173 a ningún contrato cubierto firmado después de la fecha de entrada en vigor de este Tratado a menos éste explícitamente disponga la aplicación de la Ley No. 173 y, en lugar de la Ley No. 173:

(a) aplicará los principios del Código Civil de la República Dominicana al contrato cubierto,

(b) tratará el contrato cubierto de manera consistente con las obligaciones de este Tratado y el principio de libertad contractual;

(c) tratará la terminación del contrato cubierto en su fecha de vencimiento o de conformidad con el sub-párrafo (d), como justa causa para que un proveedor de mercancías o servicios termine el contrato o permita que el contrato expire sin ser renovado;

(d) si el contrato cubierto no tiene fecha de terminación, permitirá que sea terminado por cualquiera de las partes dando un aviso de terminación con seis meses de antelación;

(e) establecerá que después de la terminación del contrato cubierto o de la decisión de no renovarlo:

(i) si el contrato cubierto contiene una disposición de indemnización, incluyendo una disposición estableciendo la no indemnización, la indemnización se basará en dicha disposición;

(ii) si el contrato cubierto no tuviese dicha disposición, cualquier indemnización se basará en los daños económicos reales y no en una fórmula estatutaria;

(iii) el concedente honrará las garantías pendientes; y

(iv) el concedente compensará al distribuidor por el valor de cualquier inventario que el distribuidor no pueda vender en razón de la terminación o de la decisión de no renovar el contrato. El valor del inventario incluirá cualquier derecho arancelario, recargo, gastos de transporte, costos de movimientos internos, y costos de llevar inventario pagados por el distribuidor;

(f) permitirá que las disputas que surjan del contrato cubierto sean resueltas a través de un arbitraje vinculante; y

(g) permitirá que las partes del contrato cubierto establezcan en el contrato los mecanismos y foros que estarán disponibles en caso de disputas.

Nada en el sub-párrafo (c) impedirá que las partes exijan indemnización, cuando proceda, en la forma, manera y monto acordados en el contrato. (ORGANIZAÇÃO DOS ESTADOS AMERICANOS, 2016)

Em lugar da Lei 173, será aplicado o Código Civil e os princípios de liberdade contratual, o término do contrato em sua data de vencimento é justa causa para que expire sem ser renovado, e se o contrato for por tempo indefinido, será permitida a rescisão por qualquer uma das partes, desde que seja dando um aviso prévio de, pelo menos, seis meses.

Além disso, se o contrato estabelecer uma disposição a respeito da incidência ou não incidência de indenização, passará a valer o que o que foi acordado entre as partes. Porém, se não apresentar nenhuma disposição a respeito de indenização, qualquer pedido de indenização que por ventura seja suscitada, será baseado nos danos econômicos reais e não mais de forma estatutária. Esta disposição implica que na prática, é possível e legal a renúncia da indenização.

No que diz respeito a exclusividade, esta será considerada, somente se o contrato expressamente dispor a respeito.

Nos casos onde se aplique a Lei 173 para contratos anteriores à assinatura do TLC ou ainda, naqueles contratos em que esteja expressamente estipulado a sua aplicação, o montante da indenização não será maior do que está disposto no Código Civil da República Dominicana.

O TLC manteve o requisito de que as partes do contrato busquem a solução de qualquer conflito mediante a conciliação por arbitragem e que todas as demais disposições da Lei 173, terão validade e força, para as relações contratuais que no tenham amparo no TLC, neste sentido, o texto do tratado estabelece:

2. Cuando la Ley No. 173 aplique a contratos cubiertos, ya sea porque hayan sido firmados antes de la entrada en vigor de este Tratado o porque el contrato explícitamente lo disponga, y el contrato sea registrado en el Banco Central de la República Dominicana de

conformidad al Artículo 10 de la Ley No. 173, la República Dominicana dispondrá, de manera compatible con los artículos 46 y 47 de la Constitución de la República Dominicana, que:

(a) el monto de una indemnización por la terminación de un contrato cubierto basada en los factores enumerados en el Artículo 3 de la Ley No. 173 no sea mayor que lo disponible para el demandante bajo el Código Civil de la República Dominicana;

(b) durante o después del proceso de conciliación que establece el Artículo 7 de la Ley No. 173, las partes de un contrato pueden acordar resolver la disputa a través de un arbitraje vinculante; y

(c) el Gobierno de la República Dominicana y las autoridades de conciliación tomarán todas las medidas apropiadas para estimular la resolución de las disputas que surjan bajo contratos cubiertos por medio de arbitraje vinculante.

3. Para todos los contratos cubiertos,

(a) un proveedor de mercancías o servicios no estará obligado a pagar daños o indemnización por terminar un contrato por una justa causa o por permitir que dicho contrato expire sin renovación por una justa causa; y

(b) se interpretará que un contrato establece la exclusividad de una distribución solamente en la medida en que los términos del contrato explícitamente declaren que el distribuidor tiene derechos de exclusividad para distribuir un producto o servicio.

4. El requisito de que las partes de un contrato procuren un arreglo negociado de cualquier disputa a través de la conciliación, y todas las demás disposiciones de la Ley No. 173, conservarán toda su validez y fuerza para todas las relaciones contractuales que no estén sujetas al párrafo 1.” (ORGANIZAÇÃO DOS ESTADOS AMERICANOS, 2016)

No caso de nosso país, temos que se ressaltar, que os compromissos firmados no TLC não são tangíveis, visto que o Brasil não é signatário do Tratado, sendo assim, não existe a possibilidade de renúncia expressa à indenização, estando as relações contratuais ainda aparadas pela Lei 173.

### **3.2 A Exclusividade de Distribuição na Lei**Error! Bookmark not defined.

Na República Dominicana, o regime jurídico do contrato de distribuição engloba as disposições legais aplicáveis aos contratos típicos dos quais adquiriram a sua forma. Sendo assim a lei 173 de 1966 sobre proteção de agentes importadores de mercadorias e produtos intervém em distintas etapas de execução,

em especial, as relativas ao regime fiscal, sistema tarifário, registros especiais e proteção de propriedade industrial.

Apesar das diversas alternativas disponíveis hoje em dia para o fim de comercialização de produtos e serviços, as redes de distribuição conservam uma grande importância. Sendo assim, é interessante determinar o impacto do elemento de exclusividade ao abrigo destes contratos.

Em termos gerais, a exclusividade tem por objetivo um maior compromisso por parte do beneficiário da mesma, e conseqüentemente, desenvolvimento de negócio bem-sucedido nos termos acordados.

Em matéria de contratos de distribuição, a exclusividade pode ser a favor do concedente, do concessionário ou de ambos. Pelas implicações que podem ocorrer durante o desenvolvimento da relação contratual, é importante considerar uma seleção previa e cuidadosa do concedente e/ou do concessionário.

No primeiro caso, ou seja, na exclusividade de fornecimento, o fabricante garantirá ao distribuidor que somente ele será seu concessionário dentro de uma área geográfica determinada. Nestes casos, o concedente poderá ter um maior controle da comercialização de seus produtos, devendo manter um controle próximo para garantir a eficácia do seu distribuidor exclusivo dentro do território. A exclusividade de fornecimento gera uma contrapartida de fortes obrigações por parte do concessionário.

Quando se pactua a exclusividade em benefício do fabricante ou concedente em um contrato de distribuição, na forma de compra exclusiva, o distribuidor se comprometerá a não vender ou comercializar produtos concorrentes ou ainda, produtos diferentes daqueles que lhe tenha sido outorgados pelo concedente.

De acordo com a doutrina, a duração por longos períodos de tempo nos contratos de distribuição de compra exclusiva de bens para a distribuição e venda, não é coerente com a natureza do distribuidor que é um comerciante independente e livre em seu processo de comercialização. Neste sentido, o controle da duração constitui um aspecto importante para a legislação francesa...

Finalmente devemos indicar que em muitos casos as partes optam por escolher a exclusividade em benefício de ambas, criando, assim, um benefício recíproco, no que diz respeito a um produto e território específico, que seria mais justo na prática, quanto ao âmbito de objeto pelo qual foi acordado.

As vantagens de designação de um distribuidor exclusivo tem sido reconhecidas por diferentes legislações, uma vez que permite ao concedente um melhor controle de seus concessionários, intensificar esforços e até racionalizar a comercialização de seus produtos e serviços.

Não obstante, se entende que a concessão comercial com exclusividade territorial, acarreta um ataque sério sobre o desenvolvimento normal da concorrência. A atribuição de um território a um distribuidor, leva a eliminar os demais distribuidores aptos a comercializar os produtos e dispostos a satisfazer as exigências do concedente.

A República Dominicana se encontra atualmente em um processo que objetiva a adequação de sua legislação em consonância com a nova realidade do comércio internacional e aos compromissos assumidos em virtude dos tratados internacionais assinados. Sendo de vital importância que os textos eventualmente aprovados para a livre competência, incluam disposições relativas a execução de relações de distribuição com caráter exclusivo, que contemplem formas de controle eficientes e que permitam combater práticas prejudiciais para a livre concorrência nos diferentes mercados.

### **3.3 A Rescisão dos Contratos de Distribuição Exclusiva na Lei 173**

A rescisão dos contratos de distribuição exclusiva está regulamentada pela Lei 173 de 1966, que diz respeito a proteção dos agentes importadores de mercadorias e produtos. As disposições da referida lei são de caráter de ordem pública e se aplicam às relações registradas no Banco Central da República Dominicana.

A lei supracitada consagra um regime de valoração aos danos e prejuízos devidos ao distribuidor no caso da rescisão, negativa de renovação ou ainda, substituição de distribuidor, de forma unilateral e sem justa causa por parte do concedente. Além disso, incorpora o caráter de solidariedade no pagamento de perdas e danos em favor do distribuidor, à qualquer pessoa que se associe com o concedente no processo de destituição ou rescisão do concessionário. De acordo com o que está disposto na lei:

Art. 3.- Todo Concesionario tendrá derecho a demandar del Concedente, en el caso de su destitución o sustitución o terminación

del Contrato de Concesión que entre ellos exista, o de la negativa de renovar dicho contrato, por acción unilateral y sin justa causa del Concedente, la reparación equitativa y completa de los daños y perjuicios que por tal causa le sean irrogados, cuya cuantía se fijará a base de los siguientes factores:

- a) Todas las pérdidas que haya experimentado el Concesionario por causa de los esfuerzos personales que haya desarrollado en beneficio exclusivo del negocio de que se le prive, incluyendo los desembolsos por concepto de pago de indemnizaciones previstas por las leyes laborales;
- b) El valor actual de lo invertido para la adquisición o el arrendamiento y la adecuación de locales, equipo, instalaciones, mobiliario y útiles en la medida en que éstos fueran únicamente aprovechables para el negocio de que se le prive;
- c) El valor de las promociones de los servicios desarrollados en razón al prestigio comercial del Agente, de las Mercaderías o Productos, partes, piezas, accesorios y útiles que tenga en existencia y cuya venta, alquiler o explotación deje de beneficiarse, valor que se determinará por el costo de adquisición y transporte hasta su establecimiento, más los derechos, impuestos, cargas y gastos que tales objetos hubieren causado hasta encontrarse en su poder, y cualesquiera otras; y (\*)
- d) El monto de los beneficios brutos obtenidos por el Concesionario en la venta de las mercaderías o productos o servicios durante los últimos cinco años o si no llegaren a cinco, cinco veces el promedio anual del monto de los beneficios brutos obtenidos durante los últimos años, cualesquiera que fueren. En caso de que el Concesionario hubiere representado al Concedente durante más de cinco años, éste deberá pagarle, además, la suma resultante de multiplicar el número de años en exceso de cinco por la décima parte del promedio de beneficios brutos que hubiere obtenido durante los últimos cinco años de la representación. (\*\*)

Mesmo quando tais previsões são aplicadas a contratos registrados, exclusivos ou não, em princípio, os concedentes que tenham assinado contratos de distribuição não exclusiva, poderão nomear distribuidores adicionais ou de operar diretamente no território para alcançar suas metas de vendas, quando for necessário ou conveniente para os mesmos.

Já nos contratos de distribuição exclusiva, o concedente não poderá designar outros distribuidores dentro do território a menos que modifique ou termine a relação contratual com seu concessionário exclusivo. Nestes casos, as alternativas do concedente, se resumem em pagamento de a uma alta soma de dinheiro, devido ao conceito de indenização por rescisão unilateral disposto na lei 173 no que se refere a justa causa. A solução é negociar com o concessionário a rescisão de mutuo acordo ou uma modificação na cláusula de exclusividade, com o intuito de fugir destas multas.

É interessante observar que a Suprema Corte de Justiça da República Dominicana concede aos juízes à faculdade de determinar o caráter de exclusividade ou não dos contratos de distribuição exclusiva, não importando a classificação dada pelas partes, desde que a uma característica “de fato” possa ser deduzida a partir das circunstancias apresentadas. Na pratica, esta interpretação concede que se outorgue o caráter exclusivo às relações comerciais que circunstancialmente adquiriram tal comportamento, mesmo que formalmente não tenha feito parte da intenção inicial das partes, e que não tenha sido negociada por elas.

## 4 CONCLUSÃO

Diante de tudo foi exposto e proposto no presente texto, algumas conclusões podem ser extraídas.

Primeiramente um ponto que aos poucos está se consolidando junto a doutrina é a atipicidade dos contratos de distribuição, visto que o Código Civil de 2002 em seu artigo 710 não conseguiu resolver a problemática da Distribuição propriamente dita, sem que haja, a errônea impressão de que na verdade esta sendo tratado de outra modalidade contratual. Podemos tirar essa conclusão, a partir das varias definições que pode se dada a palavra distribuição, visto que no texto do artigo 710, foi incorporada como a modalidade do contrato de agência.

A idéia da existência de duas modalidades de contratos de distribuição, quais seja, uma por aproximação e outra por intermediação, sendo uma tipificada pelo Código Civil e outra atípica, parece fazer muito sentido para os juristas.

Passamos a reconhecer que os contratos atípicos de distribuição são os instrumentos que proporcionam maior segurança jurídica às partes, pois estas se vincularam, pois o contrato acaba por se tornar a única lei exigível entre elas, pois pode exercer a solução de controversas, impõem o respeito aos seus termos mesmo após o fim da avença.

Mesmo que os contratos de distribuição sejam o instrumento mais eficiente para estabelecer uma integração entre empresa fabricante e empresa distribuidora, os contratos vêm sendo objeto de diversas ações nos nossos Tribunais.

Durante a extinção destes contratos, muitos abusos estão sendo cometidos, principalmente por fabricantes que abusam do direito de denúncia nos contratos de distribuição exclusiva e que foram firmados por tempo indeterminado. A denuncia, da forma que tem sido proposta, acaba por gerar prejuízos irreversíveis para o distribuidor. Que tem que ingressar no judiciário, requerendo indenizações altíssimas para que possam cobrir os gastos que tiveram para manter o negócio e divulgar a marca do fabricante.

No presente estudo, foi feito uma breve comparação entre a legislação brasileira, aqui leia-se Código Civil e a Lei 173 da República Dominicana, que garante proteção aos entes importadores de mercadorias originários daquele país. O interesse em tratar deste assunto surgiu de um caso verídico, ocorrido com uma empresa sul brasileira que exporta seus produtos para diversos países do mundo,

mas que nunca havia sofrido algum tipo de intervenção por parte de legislações protecionistas como a Lei 173.

A referida Lei é expressamente favorável ao distribuidor, quando concede a este o direito de propor uma demanda contra o fabricante nos casos de houver a sua destituição, substituição ou a rescisão do contrato de distribuição firmado entre eles, ou ainda, quando houver a negativa de renovação do referido contrato, desde que estes casos ocorram de forma unilateral e sem justa causa por parte do fabricante. A indenização será equivalente aos danos e prejuízos que tenham sido causados ao distribuidor.

A lei 173 é uma lei que está caindo em desuso na República Dominicana, visto que Tratados internacionais recentes, modificaram o entendimento referente a indenização, de uma forma em que trouxe deveres para o distribuidor, também. Infelizmente, para as empresas brasileiras que tem o intuito de distribuir seus produtos na República Dominicana a lei ainda está vigente, já que o Brasil não é signatário de nenhum tratado de livre comercio com a República Dominicana.

## REFERÊNCIAS

ARAGÃO, Leandro Santos de; CASTRO, Rodrigo R. Monteiro de. **Representação comercial e distribuição**. 40 anos da Lei 4.886/65 e novidades do CC/02 (Arts. 710 a 721). EC 45/04. Estudos em Homenagem ao Prof. Rubens Requião. São Paulo: Saraiva, 2006.

BESSONE, Darcy. **Do Contrato – Teoria Geral**, 4a edição, São Paulo: Saraiva, 1997.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de direito comercial**. São Paulo: Saraiva, 2006.

\_\_\_\_\_. **Curso de direito comercial**. 14. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

\_\_\_\_\_. **Direito de empresa**. 24.ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

FORGIONI, Paula A. **Contrato de distribuição**. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

\_\_\_\_\_. **Teoria geral dos contratos empresariais**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2009.

GOMES, Orlando. **Contratos**, 17 ed. Rio de Janeiro: Forense, 1997

MUÑOZ, Tereza Puente. **El Contrato de Concesión Mercantil**, Madrid: Montecorvo, 1976.

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

REQUIÃO, Rubens. **O Contrato de Concessão de Venda com Exclusividade** (Concessão Comercial), in: REQUIÃO, Rubens. Aspectos Modernos de Direito Comercial – Estudos e Pareceres, 2a edição, pp. 117/164, 1988.

REPÚBLICA DOMINICANA. Ley 173: sobre Protección a los Agentes Importadores de República Dominicana. Disponível em: <[http://www.bancentral.gov.do/normativa/leyes/Ley\\_173-66.pdf](http://www.bancentral.gov.do/normativa/leyes/Ley_173-66.pdf)> Acesso em: 05/07/2016.

REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL. Lei n.º 10.406/2002: Código Civil Brasileiro. Disponível em:< [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/110406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406.htm)> Acesso em 05/07/2016

THEODORO JÚNIOR, Humberto e THEODORO DE MELLO, Adriana Mandim. **Apontamentos sobre a Responsabilidade Civil na Denúncia dos contratos de Distribuição, Franquia e Concessão Comercial**, in: Revista dos Tribunais no 790, agosto de 2001, pp. 12/43.

TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE ESTADOS UNIDOS, REPÚBLICA DOMINICANA Y CENTROAMÉRICA. Anexo 11.13, Compromisos Específicos Sección B: Republica Diminicana. Disponível em: <[http://www.sice.oas.org/trade/cafta/CAFTADR/chapter6\\_12s.asp#Sección B](http://www.sice.oas.org/trade/cafta/CAFTADR/chapter6_12s.asp#Sección_B)> Acesso em: 05/07/2016.

**ANEXO A****LEY SOBRE PROTECCION A LOS AGENTES IMPORTADORES DE MERCADERIAS Y PRODUCTOS**

HECTOR GARCIA GODOY Presidente Provisional de la República Dominicana  
En Nombre de la República

NUMERO 173

CONSIDERANDO: que el Estado Dominicano no puede permanecer indiferente al creciente número de casos en que personas físicas o morales del exterior, sin causa justificada eliminan sus concesionarios o agentes tan pronto como éstos han creado un mercado favorable en la República, y sin tener en cuenta sus intereses legítimos;

CONSIDERANDO: que se hace necesaria la adecuada protección de las personas físicas o morales que se dediquen en la República a promover y gestionar la importación, la distribución, la venta, el alquiler o cualquier otra forma de explotación de mercaderías o productos procedentes del extranjero o cuando los mismos sean fabricados en el país, actuando como agentes, o bajo cualquiera otra denominación contra los perjuicios que puedan irrogarles la resolución injusta de las relaciones en virtud de las cuales ejerzan tales actividades, por la acción unilateral de las personas o entidades a quienes representan o por cuya cuenta o interés actúan, a fin de asegurarles la reparación equitativa y completa de todas las pérdidas que hayan sufrido, así como de las ganancias legítimamente percibibles de que sean privados;

VISTO el artículo 2 del Acto Institucional;

HA DADO LA SIGUIENTE LEY SOBRE PROTECCION A LOS AGENTES IMPORTADORES DE MERCADERIAS Y PRODUCTOS

Art. 1.- DEFINICIONES:

Para los propósitos de esta Ley, los siguientes términos tendrán el significado que se expresa, excepto cuando el contexto claramente indique un significado diferente:

a) CONCESIONARIO: Persona física o moral que se dedica en la República a promover o gestionar la importación, la distribución, la venta de productos o servicios, el alquiler o

cualquier otra forma de tráfico, explotación de mercadería o productos de procedencia extranjera y los servicios relacionados con dichas gestiones o cuando los mismos sean fabricados en la República Dominicana, ya sea que actúe como agente, representante, comisionista, concesionario, o bajo otra denominación; (\*)

b) CONTRATO DE CONCESION: Cualquier forma de relación establecida entre un Concesionario y un Concedente, mediante la cual el primero se dedica en la República a las actividades señaladas en el inciso a) de este artículo;

c) CONCEDENTE: Persona física o moral, a quien el Concesionario represente, o por cuya cuenta o interés o el de sus mercaderías, productos o Servicios, las actividades antes indicadas, ya sea que el contrato de concesión haya sido otorgado directamente por dichas personas físicas o morales, o por intermedio de otras personas o entidades que actúen en su representación o en su propio nombre, pero siempre en interés de aquellas o de sus mercaderías, productos o servicios; (\*)

d) JUSTA CAUSA: Incumplimiento por parte de cualquiera de las obligaciones esenciales del Contrato de Concesión, o cualquier acción u omisión de éste que afecte adversamente y en forma sustancial los intereses del Concedente en la promoción o gestión de la importación, la distribución, la venta, el alquiler, o cualquier otra forma de tráfico o explotación de sus mercaderías, productos o servicios. (\*)

Art. 2.- Aún cuando exista en un Contrato de Concesión una cláusula por medio de la cual las partes se reservan unilateralmente el derecho de ponerle fin a sus relaciones, el Concedente no podrá dar por terminadas o resueltas dichas relaciones o negarse a renovar el contrato a su vencimiento normal, excepto por causa justa.

Art. 3.- Todo Concesionario tendrá derecho a demandar del Concedente, en el caso de su destitución o sustitución o terminación del Contrato de Concesión que entre

ellos exista, o de la negativa de renovar dicho contrato, por acción unilateral y sin justa causa del Concedente, la reparación equitativa y completa de los daños y perjuicios que por tal causa le sean irrogados, cuya cuantía se fijará a base de los siguientes factores:

a) Todas las pérdidas que haya experimentado el Concesionario por causa de los esfuerzos personales que haya desarrollado en beneficio exclusivo del negocio de que se le prive, incluyendo los desembolsos por concepto de pago de indemnizaciones previstas por las leyes laborales;

b) El valor actual de lo invertido para la adquisición o el arrendamiento y la adecuación de locales, equipo, instalaciones, mobiliario y útiles en la medida en que éstos fueran únicamente aprovechables para el negocio de que se le prive;

c) El valor de las promociones de los servicios desarrollados en razón al prestigio comercial del Agente, de las Mercaderías o Productos, partes, piezas, accesorios y útiles que tenga en existencia y cuya venta, alquiler o explotación deje de beneficiarse, valor que se determinará por el costo de adquisición y transporte hasta su establecimiento, más los derechos, impuestos, cargas y gastos que tales objetos hubieren causado hasta encontrarse en su poder, y cualesquiera otras; y (\*)

d) El monto de los beneficios brutos obtenidos por el Concesionario en la venta de las mercaderías o productos o servicios durante los últimos cinco años o si no llegaren a cinco, cinco veces el promedio anual del monto de los beneficios brutos obtenidos durante los últimos años, cualesquiera que fueren. En caso de que el Concesionario hubiere representado al Concedente durante más de cinco años, éste deberá pagarle, además, la suma resultante de multiplicar el número de años en exceso de cinco por la décima parte del promedio de beneficios brutos que hubiere obtenido durante los últimos cinco años de la representación. (\*\*)

Art. 4.- Cuando el Concedente decidiera fabricar, elaborar, envasar o empaquetar los productos a que se refiere la presente Ley o establecer por su cuenta sus propias oficinas para la venta de aquellos servicios que compete a sus agentes en la República Dominicana, el Concedente estará igualmente obligado a indemnizar al

Concesionario en la forma establecida por el Art. 3 de esta Ley, en el caso de terminación del contrato de Concesión por una de las causas enumeradas en dicho artículo. (\*\*\*)

Art. 5.- Todo contrato de Concesión que otorgue al Concesionario la representación del Concedente, de manera exclusiva, comprende las mercaderías o productos de procedencia extranjera como las que sean fabricadas en la República Dominicana e igualmente los servicios que se originen en el extranjero con destino a la República Dominicana o viceversa, o bien sean originados en la República Dominicana con destino al propio territorio nacional. (\*\*\*)

Art. 6.- Toda persona física o moral, nacional o extranjera, que se haya asociado con el autor de la destitución o sustitución; de la resolución o terminación del Contrato de Concesión o de la negativa a renovar dicho contrato, por acción unilateral y sin justa causa del Concedente. y sustituya al Concesionario, será solidariamente responsable del pago de la indemnización que pueda ser acordada.

Párrafo. Serán asimismo solidariamente responsables, la persona física o moral, nacional o extranjera que haya adquirido por cualquier medio los derechos sobre las mercaderías, productos o servicios del Concedente y la que sustituya al Concesionario a nombre del nuevo adquirente. (\*)

Art. 7.- Las acciones que sean ejercidas de conformidad con la presente Ley estarán regidas por las disposiciones del derecho común en lo que se refiere a la competencia, al procedimiento y a la prescripción. Además, tales acciones estarán sujetas a las previsiones que se indican a continuación:

Párrafo 1.- Para ejercer esta acción el Concesionario o el Concedente, previamente solicitará a la Cámara Oficial de Comercio, Agricultura e Industria de su jurisdicción su intervención para que trate de conciliar amigablemente los intereses de las partes. Dentro de los tres días de recibir esta solicitud, el Presidente de la Cámara designará una Comisión Conciliadora que estará integrada por tres de sus miembros, y ésta en un plazo de tres días convocará a las partes en pugna para que asistan a la reunión en que se efectuarán los trabajos conciliatorios. Esta convocatoria será hecha por ministerios de Alguacil y contendrá fecha y lugar de la

misma y el día, la hora y lugar de la reunión, así como los propósitos de ésta. Entre el día de la convocatoria y el día de la reunión habrá un plazo no menor de ocho días francos ni mayor de treinta, los cuales serán aumentados en razón de la distancia conforme a lo establecido en el artículo 73, reformado, del Código de Procedimiento Civil. (\*\*\*)

Párrafo II.- Las partes comparecerán personalmente o por medio de apoderados o representantes y podrán hacerse asistir por sus abogados y asesores. Suministrarán los documentos y argumentos que juzguen pertinentes o que les fueren solicitados por la Comisión para hacer más efectiva su función Conciliatoria y presentar a las partes las recomendaciones y consejos que considere pertinentes. Sí las partes o una de ellas no comparecieren no obstante estar debidamente citadas no se pusieren de acuerdo, se levantará Acta de no Acuerdo o no Comparecencia, cuya copia, a pena de nulidad encabezará la demanda. (\*\*\*)

Párrafo III.- Si las partes llegaren a un acuerdo se levantara un acta que contendrá los nombres, cédula de identificación personal y demás calidades del Concedente y del Concesionario los nombres<sup>1</sup> cédula de identificación y condiciones en que actúen los demás comparecientes y un amplio detalle, comprendiendo todas las cláusulas del acuerdo. Esta acta será firmada por todos los comparecientes. (\*)

Párrafo IV.- En caso de que en la jurisdicción provincial del Concesionario haya Cámara Oficial de Comercio, Agricultura e Industria, se procederá, exclusivamente para estos fines conciliatorios, por ante la Cámara Oficial de Comercio, Agricultura e Industria de la Jurisdicción más cercana. Para recurrir ante esta Cámara no será necesario que el Concesionario sea miembro de la misma. (\*)

Párrafo V.- La notificación para asistir a la mencionada reunión conciliatoria se hará a requerimiento de los miembros de la Comisión e indicará las condiciones en que actúan; y los gastos que la misma origine serán a cargo del solicitante quien los avanzará junto a su pedimento de intervención. (\*)

Párrafo VI.- Las sentencias dictadas en el Juzgado de Primera Instancia y Corte de Apelación y que se originen en el artículo 3 de esta Ley, no serán susceptibles del recurso de oposición. (\*)

Párrafo VII.- Los plazos para interponer los recursos de Apelación y Casación, serán, para cada uno de estos recursos, de un mes a partir de la notificación de la sentencia. (\*)

Párrafo VIII.- Los Juzgados y Cortes de Apelación apoderados de las acciones que se generan en esta ley fallarán, a más tardar, treinta (30) días después que el asunto esté en estado, salvo causa justificada que impida la solución del litigio en el término señalado, lo cual se hará constar en Auto que se dicte al efecto y que constará en la propia sentencia. So pena de que el Juez o Jueces apoderados del asunto sean sancionados de acuerdo con el Artículo 165 de la Ley de Organización Judicial modificada. (\*)

Art. 8.- Las disposiciones de la presente ley son de orden público y no pueden, por consiguiente, ser derogadas ni modificadas por conveniencias particulares.

Art. 9.- La presente ley deroga y sustituye la Ley No. 6080 del 22 de octubre de 1962, modificada por la Ley No. 646 del 8 de marzo de 1965, así como cualquier otra ley o disposición que le sea contraria.

Art. 10.- Las personas físicas o morales a que se refiere el Art. 1ro. de la presente ley para poder ejercer los derechos que le confiere la misma deberán inscribir o registrar en el Departamento de Cambio del Banco Central los nombres de las firmas o empresas extranjeras en cuyos nombres actúen en el territorio nacional como agente, representante, comisionista, concesionario, o bajo otra cualquiera denominación.

PARRAFO: Para dichos fines deberán remitir al Departamento de Cambio del Banco Central la documentación que justifique su calidad, con indicación del nombre de la firma o empresa extranjera, dirección. línea de productos que representen, la tasa máxima de comisión que perciben y la dirección exacta del interesado.

Este registro deberá ser realizado dentro de los 90 días en que entre en vigencia la presente Ley. para las actuales firmas y líneas de productos que representen. 1/

Las nuevas firmas o empresas extranjeras deberán ser registradas en el mencionado Departamento a más tardar 60 días de ser contratadas y para los fines de registro deberán ser suministrados los mismos documentos y datos requeridos a las firmas representadas actualmente. (\*) 2/

Art. 11.- Tanto en los casos previstos en el artículo 3 como en el previsto en el artículo 4, el Concedente no podrá establecerse en el país, ya sea fijando domicilio en el mismo o estableciendo una compañía filial dominicana, o por cualquier otra forma, para sustituir las actividades que realiza el Concesionario, ni podrá nombrar un nuevo Concesionario nacional o extranjero que lo sustituya, si antes no ha llegado a un acuerdo amigable, definitivo y dentro de las estipulaciones de esta ley con su Concesionario, y pagado a éste la indemnización correspondiente a un pago único y total.(\*\*)

Art. 12.- Para dedicarse en la República, en lo sucesivo, a realizar, promover o gestionar la importación, la venta, el alquiler o cualquier otra forma de tráfico o explotación de mercaderías o productos de procedencia extranjera, o cuando los mismos sean fabricados en el país, sea que se actúe como agente, representante, comisionista, concesionario o bajo cualquiera otra denominación, se requerirá, si se trata de un extranjero, que éste haya fijado su domicilio en el territorio nacional por un período no menor de 4 años con anterioridad al inicio de dichas actividades. Cuando se trate de una persona moral, que desee dedicarse a las referidas actividades, la misma deberá ser organizada y constituida en la República Dominicana, con socios o accionistas dominicanos o extranjeros residentes y domiciliados en el país durante los últimos 4 años que preceden a la fundación de la entidad, debiendo las acciones pertenecientes a los socios dominicanos representar no menos del sesenta y seis por ciento (66 %) del capital pagado. Esta proporción de capital nacional en el capital pagado de la entidad deberá mantenerse hasta su liquidación, lo cual será verificado por la Dirección General del Impuesto Sobre la Renta. Además, tales personas deberán obtener una licencia de la Secretaría de Estado de Industria y Comercio la cual expedirá dicha licencia previa comprobación del cumplimiento de los requisitos indicados. (\*)

DADA y PROMULGADA en el Palacio Nacional, Santo Domingo, Distrito Nacional, Capital de la República Dominicana, a los seis días del mes de abril del mil novecientos sesenta y seis, años 123 de la Independencia y 103 de la Restauración.

Publíquese en la Gaceta Oficial para su conocimiento y cumplimiento. HECTOR GARCIA GODOY

NOTA: Esta Ley fue publicada en 1a Gaceta Oficial No.8979, de fecha 6 de abril de 1966.

(\*) Este artículo fue agregado por la Ley No.622 del 28 de diciembre de 1973. (G. O. No.9325).