

Extinção do contrato de distribuição: fundamentos da responsabilidade contratual

*Paulo Rogério Bonini*¹

Juiz de Direito no Estado de São Paulo

Sumário: 1. O contrato de distribuição comercial; 1.1. Características; 1.2. Diferenciação com figuras contratuais similares; 1.3. O prolongamento no tempo como fundamento do regime legal do contrato de distribuição; 2. A tutela da boa-fé e da legítima expectativa na relação contratual de distribuição; 2.1. Efeitos do caráter de longo prazo do contrato de distribuição; 2.2. Comportamentos das partes e vontade negocial: efeitos da conduta sobre a legítima expectativa quanto à duração do contrato; 3. Extinção do contrato por iniciativa do fornecedor; 3.1. Extinção do contrato por tempo indeterminado por vontade do fornecedor. Abuso do exercício do direito de extinção do contrato x autonomia negocial; 3.2. Denúncia imotivada. Efeitos e aplicação do regime de prolongamento do contrato (art. 473, parágrafo único, do Código Civil). Fundamento na legítima expectativa e prevenção a danos não autorizados. Responsabilidade civil por ato lícito; 3.3. Extinção do contrato por vencimento do prazo contratual. Comportamento anterior ao vencimento do fornecedor apto à caracterização da legítima expectativa de continuidade do contrato. Consequências; 3.4. Denúncia imotivada e indenização decorrente do enriquecimento ilícito do fornecedor. A indenização pela apropriação do mercado construído pelo distribuidor; 4. Conclusões; 4.1. Diferenciação do regime jurídico aplicável; 4.2. Prolongamento do contrato fundado no direito à duração legítima do vínculo contratual para se evitar prejuízos ilegítimos; 4.3. Indenização fundada no ato ilícito pelo abuso de direito de resilição unilateral do contrato x prolongamento do contrato; 4.4. Indenização fundada no enriquecimento ilícito decorrente da apropriação do mercado construído pelo fornecedor; bibliografia.

1. O contrato de distribuição comercial

Não é desconhecido que uma das consequências da industrialização em massa ocorrida no século XX, especialmente em sua porção pós Segunda Guerra mundial, foi a necessidade de ampliação de mercados, criando capacidade para absorver a produção de bens de consumo em larga escala. A substituição da lógica da produção semiartesanal, ainda observada após a segunda revolução industrial, notadamente em países subdesenvolvidos e em desenvolvimento, e industrial dos primórdios da revolução tecnológica da indústria na segunda metade do século XX tornou necessário o desenvolvimento de “canais de escoamento” da produção de grande porte, capazes de tornar mais ágil e efetiva a ligação entre o produtor de bens de consumo e seu consumidor final.

Dentro desta lógica de aumento da eficácia dos meios de efetivação da “venda final” de produtos (e, especialmente a partir do final do século XX, de serviços padronizados), observou-se um incremento e aperfeiçoamento dos chamados contratos de

¹ Mestre em Direito Civil Comparado – PUC/SP; Especialista em Direito Civil e Processual Civil – UNIMEP/SP.

colaboração empresarial, caracterizados sempre pelo fato de um segundo empresário ter por objeto de exploração o fomento ou o desenvolvimento de negócios que, direta ou indiretamente, significassem um escoamento mais eficaz da produção industrializada dos fornecedores localizados no elo inicial da cadeia produtiva. Desde o antigo contrato de comissão e de agenciamento, passando pela representação comercial e os modernos contratos de franquia e distribuição, tem-se observado a inteligência dos empresários emprestar às relações econômicas contornos que permitem identificar tais contratos como a espinha dorsal do fluxo existente entre a linha de produção e o consumidor final, sem o qual não se poderia observar o desenvolvimento industrial e econômico dos grandes produtores.

O contrato de distribuição (ou concessão mercantil) enquadra-se neste contexto, ou seja, o da necessidade de o produtor fazer com que seu produto ou serviço chegue a um maior número de pessoas, sem que isto signifique a construção de uma rede própria que permita a realização de tal fluxo econômico. A transferência dos encargos da venda direta ao consumidor ou da venda ao pequeno empresário na posição de vendedor final ao consumidor, como no caso de venda de produtos alimentícios industrializados, para agentes que estejam mais próximos de tal consumidor alvo, promovendo a expansão da rede de fornecimento e, conseqüentemente, da divulgação de determinados produtos e marcas, permite que o fornecedor concentre seus esforços exclusivamente em sua atividade econômica principal, ou seja, o desenvolvimento de produtos e serviços padronizados e sua produção.

Esta transferência de investimento para uma atividade distinta daquela explorada pelo produtor, exigindo do empresário colaborador a realização de gastos para que o produto final seja conhecido e adquirido por seus consumidores, justifica a equação econômica observada em tais contratos. Seja pela venda do produto por valores mais baixos ao empresário parceiro, seja pela remuneração de sua atividade por meio de comissões, o que se tem é um resultado econômico compensador para ambas as partes: enquanto uma se beneficia na escala, com o aumento do fluxo de vendas de seus produtos, a outra se beneficia de eventual facilidade na realização da venda, por causa da qualidade e da fama de determinados produtos industrializados.

O contrato de distribuição, a partir de tais premissas, surge e se desenvolve como instrumento de ampliação das vendas de determinado produto, por causa da ampliação da área territorial de oferta através da atuação de distribuidores específicos (efeito primário), com a consequência do aumento e fidelização do próprio mercado consumidor, através da construção de marcas decorrente da contínua oferta local feita por distribuidores (efeito secundário). Caracterizando-se pela divisão do risco e das vantagens empresariais, eis que, aqui, o distribuidor adquire a mercadoria do fornecedor para sua revenda, lucrando com a diferença de preço entre aquisição e alienação, também enseja a construção de um mercado específico para determinada marca ou produto, beneficiando indiretamente o fornecedor.

Por consequência, a **continuidade no tempo da relação contratual**, bem como a necessidade de integração contínua do contrato base pelo desenvolvimento de sucessivos negócios de compra e venda mercantil combinados com outros elementos identificadores, como eventual controle sobre o marketing desenvolvido pela marca para uso dos distribuidores, são fatores a serem firmemente considerados na interpretação judicial do contrato, especialmente em situações nas quais se observa o rompimento do vínculo

entre as partes, sem que isto signifique a cessação da oferta de determinado produto em mercado anteriormente explorado pelo distribuidor².

A pretensão do presente artigo é, após analisar de forma bastante simplista as características e particularidades do contrato de distribuição comercial, propor caráter distintivo de critérios e consequências para as diversas modalidades de rompimento do contrato, considerando não só a existência de justa causa, mas também de consequências específicas decorrentes do desenvolvimento da relação contratual de natureza relacional de tais contratos, como a necessidade de ampliação do prazo de eficácia do contrato, nos termos do parágrafo único, do art. 473, do Código Civil, a existência de eventual direito à indenização por rompimento abusivo ou, ainda, o ressarcimento em decorrência do enriquecimento ilícito de uma das partes contratantes.

1.1. Características

Conceitua a doutrina o contrato de distribuição como sendo o contrato pelo qual um empresário escolhe outro para a realização de venda ao consumidor final, ou não, de produtos em preços e condições especiais, em geral especificadas ou limitadas pelo fornecedor, com a finalidade de garantir um escoamento eficaz da produção e a ampliação do valor externo da marca (aumento da visibilidade), em favor do fornecedor, mediante um ganho econômico em favor do distribuidor, caracterizado como consequência da vantagem econômica da venda feita pelo fornecedor, especialmente em relação à diferença de preço entre a compra e a venda.

O contrato de distribuição tem por características essenciais: a) o fato de ser um contrato entre profissionais, comerciantes e empresários, tratados como iguais no momento da formação do contrato; b) o fato de ser um contrato de integração de empresas no âmbito jurídico e econômico; c) a existência de autonomia jurídica entre as partes, embora se observe, geralmente, a dependência econômica do distribuidor em relação ao fornecedor; d) o fato de serem contratos de duração, fugindo à lógica do contrato de distribuição a realização de negócios pontuais; e) a assunção do risco final do negócio, com a venda final ao consumidor, pelo distribuidor, que adquire a mercadoria e é remunerado pela diferença de preço pago pela aquisição e imposto na venda³.

Dentre as características, reputamos como as mais importantes, por permitirem salutar diferenciação com outros contratos de colaboração, a da remuneração do distribuidor pela diferença de preços de compra e venda dos bens de consumo⁴, a existência de risco negocial próprio do distribuidor pela venda do produto ao consumidor final por preços que lhe garantam lucro, a permissão de intervenção relativa do fornecedor no modelo de negócio do distribuidor e, por fim, o fato de tais contratos serem de longo

² No dizer de Antonio Junqueira de Azevedo (Contrato de distribuição [...]), *Revista dos Tribunais*, ano 93, ago. 2004, p. 124): “Nos contratos de duração em sentido restrito, ou seja, nos de trato sucessivo, como no de distribuição, o alongar-se o adimplemento por uma certa duração é exigência para que o contrato satisfaça os interesses que levaram as partes a contratar, atingindo a sua finalidade, ou seja, é um *essentialia negotii*. O tempo faz parte, nesses contratos, de sua causa final, ou de sua função, ou de sua “causa”, sem adjetivação, no dizer habitual da maioria dos autores italianos.”

³ THEODORO JUNIOR, Humberto; MELLO, Adriana Mandim Theodoro de. Apontamentos sobre a responsabilidade civil na denúncia dos contratos de distribuição, franquia e concessão comercial. *Revista dos Tribunais*, São Paulo, v. 190, ago. 2001, p. 803-807, *passim*.

⁴ KUYVEN, Fernando *et al.* *Contratos mercantis*. CARVALHOSA, Modesto (coord.). São Paulo: RT, 2016, p. 51. (Coleção Tratado de Direito Empresarial, v. 4).

prazo, embora não se proíba, pelo ordenamento jurídico, a existência de contratos de distribuição por prazo certo reduzido.

1.2. Diferenciação com figuras contratuais similares

Embora haja alguma divergência doutrinária a respeito da diferenciação conceitual e de regime jurídico de alguns dos contratos de colaboração, mormente após a vigência do atual Código Civil, que deu redação confusa ao dispositivo que descreve as características do contrato de comissão mercantil, de distribuição e de representação comercial, entendemos que o contrato de distribuição mercantil (ou de concessão mercantil) manteve, no atual regime jurídico, a característica da atipicidade e da ampla regulação de seu conteúdo negocial, excepcionando-se a regulação legal da concessão de venda de veículos automotores (Lei Ferrari).

Assim, tem-se o contrato de distribuição de produtos entre empresários como um contrato atípico e sujeito a limitações legais de ordem geral, prevalecendo, dentro dos limites da legalidade e da função social e econômica do contrato, a ampla liberdade negocial das partes para a conformação do conteúdo do contrato⁵. Por se tratar de contrato atípico misto, isto é, com a integração de diversas espécies obrigacionais a formar nova espécie de contrato, deve ser o mesmo analisado a partir de sua função econômica, ou seja, de sua causa, além de se considerar o contrato como um todo único (teoria da unicidade), e não a partir da análise individualizada de cada tipo contratual típico unido para a formação do contrato atípico misto⁶.

Situação diversa ocorre, por exemplo, no contrato de representação comercial, amplamente regulado pela Lei nº 4.886/1965 e pelo Código Civil, inclusive quanto a prazos, à resolução unilateral e à indenização devida por causa do rompimento do contrato em si.

Além de diferenciarem-se o contrato de distribuição e o de representação comercial pelo fato deste não realizar, como regra, negócios em nome do representado, mas apenas promover a aproximação eficaz entre as partes interessadas, o regime de remuneração é diverso. Enquanto o representante é remunerado por uma comissão sobre o valor do negócio, prefixada no contrato, na distribuição nenhuma relação existe entre o fornecedor e o consumidor final, à vista do fato do distribuidor adquirir e pagar a mercadoria diretamente do fornecedor, promovendo nova venda ao consumidor final, sendo remunerado pela diferença entre um preço e outro. Ou seja, o distribuidor assume o risco da operação comercial de venda final do bem ao consumidor.

⁵ RAICAL, Gustavo. *O contrato de agência: seus elementos tipificadores e efeitos jurídicos*. São Paulo: RT, 2012, p. 88. Segundo Maria Helena Brito (O contrato de agência. In: *Novas perspectivas do direito comercial*. Coimbra: Almedina, 1988), em artigo sobre o contrato de agência no direito português, tem-se que “o contrato de concessão comercial não é, na ordem jurídica portuguesa, um contrato legalmente tipificado, mas pode considerar-se um contrato socialmente típico: é revelado pela prática dos negócios e tem sido difundido nas relações comerciais, sobretudo, nos últimos anos; desempenha uma função econômico-social própria – organização da distribuição dos produtos, com caráter duradouro, por forma tal que permita ao produtor-concedente controlar a distribuição e pôr em prática a sua política comercial, transferindo para o distribuidor-concessionário os riscos da comercialização.”

⁶ FORGIONI, Paula Andrea. *Contrato de distribuição*. 2. ed. São Paulo: RT, 2008, p. 82. Sobre a teoria da unicidade nos contratos atípicos mistos, afirma Álvaro Villaça de Azevedo (Validade da denúncia em contrato de distribuição sem pagamento indenizatório. *Revista dos Tribunais*, ano 86, v. 737, mar. 1997, p. 99-101): “Quando o elemento típico se soma com outro típico ou, mesmo, desnatura-se a contratação típica, compoem-se esse conjunto de elementos um novo contrato, uno e complexo, com todas as suas obrigações formando algo individual e indivisível [...] com todas as suas obrigações integradas, de tal forma que o descumprimento de uma delas ocasiona a extinção do contrato.”

Nem mesmo a possibilidade de o representante comercial concretizar o negócio jurídico altera a diferença base dos dois contratos, qual seja, a assunção pelo distribuidor do risco integral da segunda venda, já que adquiriu e pagou a mercadoria que ora é revendida ao consumidor final. O representante, quando autorizado a tal, age em nome do representado, à semelhança do contrato de mandato mercantil, não tendo sua remuneração vinculada à sua capacidade negocial em novo contrato de compra e venda feito com terceiro. Permanece, no caso, remunerado por meio de comissão paga com base no valor do negócio por ele intermediado e concluído em nome do representado.

1.3. O prolongamento no tempo como fundamento do regime legal do contrato de distribuição

É ponto comum na doutrina, ao qualificar o negócio jurídico da distribuição comercial – ou concessão mercantil, especialmente no direito português –, o reconhecimento como elemento essencial à sua constituição o fato de se tratar de contrato de longo prazo, ainda que por tempo determinado.

Para além da característica da venda em condições especiais dos bens industriais do fornecedor para o distribuidor, bem como eventual cláusula de exclusividade territorial, observa-se a necessidade do prolongamento no tempo da relação contratual para que se atinjam os objetivos econômicos do contrato (causa), ou seja, a melhora da eficácia no escoamento de bens produzidos, seja através da constituição de uma rede de distribuição, seja através da ampliação e consolidação de um mercado consumidor por atuação direta do distribuidor⁷. Tais finalidades, buscadas pelo fornecedor ao estabelecer um contrato de distribuição, não podem ser atingidas com operações de compra e revenda de mercadorias em curto espaço de tempo.

A realização de umas poucas compras de mercadorias para revenda não caracteriza o contrato de distribuição, mas simples contrato de fornecimento ou compra e venda mercantil. O alongamento no tempo da relação contratual estabelecida entre as partes mostra-se elemento essencial ao reconhecimento do contrato, somando-se às condições especiais de aquisição dos bens para revenda, bem como outras cláusulas que sejam acordadas entre as partes que afastem a relação de uma simples compra e venda mercantil ou fornecimento, como, por exemplo, a vinculação do distribuidor a planos de marketing específicos, a imposição de cláusulas de exclusividade e de estoque mínimo.

A consequência de tal “alongamento” temporal da relação contratual é a contaminação das relações futuras das partes, imponto num maior espectro a observação dos princípios da boa-fé objetiva e da tutela das legítimas expectativas das partes contratantes. O prolongamento das relações comerciais se traduz, em geral, na diminuição das formalidades negociais, muitas vezes afastando-se as partes contratantes do conteúdo fixado no momento da formalidade do contrato tipo, amoldando-se a relação às necessidades

⁷ “A partir da perspectiva do distribuído, a causa final, em relação a ele, será a sua necessidade de expansão dos negócios, de conquista de um determinado mercado, seja no seu próprio país, seja, eventualmente, em outros. Isso se dá, no caso da distribuição, por meio da colocação desses seus produtos, com o auxílio de colaboradores (contrato de colaboração), autônomos e independentes, atuantes no mercado. Já desde uma perspectiva do distribuidor, a causa do contrato será obter lucro com essa atividade, pois, por meio dele, fará jus à obtenção da diferença entre o preço de compra das mercadorias ou serviços e o valor do preço de revenda, obtendo assim resultados econômicos para a sua atividade.” (FRÁDERA, Véra Jacob de *et al. Contratos mercantis*. CARVALHOSA, Modesto (coord.). São Paulo: RT, 2016, p. 168).

surgidas ou modificadas em seu decorrer. Tem-se, aí, um afastamento do contrato presentificado no momento da manifestação de vontade, com base naquilo que se sabia e que se queria no momento da contratação, aproximando-se da lógica dos contratos relacionais e, naturalmente, de uma abertura às modificações do objeto e condições do negócio inicialmente estabelecido.

As partes, com tal alongamento e abertura do conteúdo contratual, passam a se vincular mais pelo comportamento social típico do que com base em cláusulas contratuais que, por longo tempo, não são respeitadas pelas partes de forma consensual. Ou, ainda, ante a incompletude voluntária do contrato (contrato quadro⁸), estabelecendo-se o preenchimento de seu conteúdo no decorrer do desenvolvimento das operações mercantis decorrentes do contrato. Alterações de prazos negociais, modificações do objeto do contrato, com possível ampliação, exigência de novas capacidades do distribuidor para a ampliação do negócio, muitas vezes com investimentos, são alguns exemplos de alterações da estrutura econômica do contrato de distribuição que, mesmo sem termo formal escrito, adicionam-se à posição contratual de cada parte, seja para exigir determinado comportamento, seja para cumprir determinada obrigação.

Vê-se, aqui, a obrigação contratual como verdadeiro processo em construção, e não uma simples execução daquilo que se contratou tempos antes, sendo tal característica considerada essencial para a regulação e interpretação do contrato de distribuição mercantil.

2. A tutela da boa-fé e da legítima expectativa na relação contratual de distribuição

2.1. Efeitos do caráter de longo prazo do contrato de distribuição

A circunstância do alongamento no tempo do contrato, somado à natural alteração do objeto principal e eventuais obrigações acessórias do contrato de distribuição, são fatores fundamentais a serem apreciados quanto ao reconhecimento de eventual expectativa legítima de renovação do contrato, de apreciação do direito ao alongamento para amortização de investimentos legítimos realizados ou, ainda, em caso de reconhecimento de rompimento abusivo do contrato ou direito à indenização por aproveitamento injustificado do mercado criado por ato exclusivo do distribuidor.

O prolongamento de relações contratuais que tenham a característica da incompletude no momento da formação do instrumento negocial – e os contratos de distribuição bem se enquadram no conceito – traduz a necessidade das partes negociais confiarem no comportamento negocial a ser adotado pela outra. À vista da necessidade de se completar o contrato a cada novo negócio, ou seja, no caso em questão, o contrato de distribuição é “completado” a cada operação de compra para revenda, com naturais variações de preços e condições, em geral ditados pela movimentação do mercado, tem-se um elemento de

⁸ “Os contratos de concessão ou de distribuição para revenda são, em regra, contratos-quadro (*Rahmenvertrag*), ou, na terminologia francesa, *contrat-cadre*.” (NERY JUNIOR, Nelson; NERY, Rosa Maria de Andrade. *Instituições de direito civil: contratos*. São Paulo: RT, 2016, p. 402, v. 3). “Como contrato-quadro, o contrato de concessão comercial funda uma relação de colaboração estável, duradoura, de conteúdo múltiplo, cuja execução implica, designadamente, a celebração de futuros contratos entre as partes; pelos quais o concedente vende ao concessionário, para revenda, nos termos previamente estabelecidos, os bens que este se obrigou a distribuir.” (MONTEIRO, Antonio Pinto. *Denúncia de um contrato de concessão comercial*. Coimbra: Coimbra Editora, 1998, p. 40 apud NERY JUNIOR, Nelson; NERY, Rosa Maria de Andrade, op. cit., p. 402).

insegurança negocial que deve ser neutralizado pelos princípios da boa-fé objetiva e pela tutela da legítima expectativa da outra parte.

A boa-fé funciona, aqui, como elemento identificador de condutas futuras das partes. Afinal, estando as partes vinculadas por um contrato de longo prazo, natural a expectativa de um determinado comportamento negocial (e contratual, portanto) da outra parte, muito em função de comportamentos anteriormente demonstrados no desenvolvimento da relação negocial originalmente incompleta. O rompimento de tal expectativa negocial, com a adoção de condutas contraditórias e em descompasso com aquilo que se construiu na relação negocial de longo prazo, traduz desrespeito ao princípio da boa-fé objetiva, resultando no direito de se exigir o retorno do comportamento contratual esperado ou, ainda, eventual pretensão substitutiva ao cumprimento do contrato, como o rompimento justificado e eventual indenização.

Percebe-se a legítima expectativa do comportamento contratual da outra parte como resultado direto da aplicação do princípio da boa-fé objetiva, vedando-se comportamentos que venham a surpreender negativamente a contraparte.

2.2. Comportamentos das partes e vontade negocial: efeitos da conduta sobre a legítima expectativa quanto à duração do contrato

À vista do princípio da tutela da legítima expectativa no contrato de distribuição, deve se ter em consideração o comportamento efetivo das partes, durante o desenvolvimento da relação contratual, a fim de se aferir eventual abuso ou ilicitude na denúncia do contrato.

Mesmo havendo previsão de tempo certo de duração do contrato, ou mesmo a existência do direito potestativo de sua denúncia, em situações específicas pode se perquirir se o comportamento contratual de uma das partes, em momento anterior ao fim do contrato, gerou uma legítima expectativa em relação ao futuro da relação contratual. Considerando a característica da incompletude e o prolongamento no tempo do contrato de distribuição, podem ser observados comportamentos contratuais específicos de alguma das partes a gerar uma legítima expectativa da parte contrária de que o contrato não irá acabar em curto espaço de tempo.

Circunstâncias pontuais, como a exigência de atualizações da estrutura do distribuidor, aumento do estoque mínimo, elevação de patamar do distribuidor em relação aos demais mantidos na rede de distribuição etc., são condutas que podem gerar uma legítima expectativa de continuidade do contrato. Embora tal circunstância não afaste a legalidade do fim do contrato nos momentos contratual ou legalmente estabelecidos, há de se considerar a possibilidade de se reconhecer um comportamento contratual gerador de efeitos jurídicos, embora sem manifestação de vontade expressa no sentido do alongamento do contrato (comportamento social típico).

Tem-se, assim, a possibilidade de um conflito muito particular no momento da extinção do contrato de distribuição por ato do fornecedor, seja por causa de sua natureza de contrato de execução alongada no tempo, seja por causa de sua incompletude, com possibilidade de se exigir adaptações das partes no decorrer do tempo. O conflito, aqui, se liga ao equilíbrio entre a expectativa das partes de recuperação dos investimentos feitos para a execução do contrato, especialmente os idiossincráticos, a tutela da legítima expectativa de duração do contrato e, ainda, eventual enriquecimento ilícito por causa

da assunção da clientela ou do mercado construído na região por ato do distribuidor que, ao final do contrato, irá beneficiar o fornecedor.

Eventual ocorrência de conflito entre o exercício do direito de resolução unilateral do contrato e a legítima expectativa da outra parte irá interferir no regime da extinção do contrato, conforme veremos no item seguinte.

3. Extinção do contrato por iniciativa do fornecedor

Contratos existem para serem cumpridos e se extinguem como instrumento jurídico de vinculação das partes. A ideia de contratos eternos contraria um dos subprincípios decorrentes da liberdade contratual, que é a liberdade de contratar e de permanecer vinculado a um contrato⁹.

Mesmo que se fale em contratos por tempo determinado, sempre se reconheceu a possibilidade de rompimento do contrato por iniciativa de uma das partes, embora sujeitando-se aos efeitos legais de seu ato, seja o pagamento de cláusula penal, seja a indenização pelo rompimento imotivado. Não se confunda, aqui, o rompimento do contrato por iniciativa da parte com o inadimplemento contratual, este sujeito não só ao pagamento de eventual cláusula penal e indenizações, mas também à execução específica da obrigação, através de procedimento judicial específico. Ou seja, não há como se proibir a parte de romper o contrato, considerando o ato como legítima manifestação da liberdade contratual, mas está sujeito o agente às consequências legais de seu ato¹⁰.

Abordaremos quatro situações que, em nossa visão, ensejam eventual discussão a respeito da legitimidade da denúncia do contrato por ato do fornecedor e suas consequências. A abordagem se limitará a indicar as circunstâncias que tirariam a extinção do contrato do lugar comum, considerando o direito de denúncia unilateral do contrato por tempo indeterminado e a legalidade da previsão de tempo certo de vigência do contrato.

3.1. Extinção do contrato por tempo indeterminado por vontade do fornecedor. Abuso do exercício do direito de extinção do contrato x autonomia negocial

A indeterminação do prazo final de eficácia do contrato traduz, como regra geral, o direito de qualquer das partes pôr fim à relação contratual a qualquer tempo. A denúncia do contrato traduz-se como direito potestativo das partes no contrato por tempo indeterminado, a ser exercido mediante comunicação formal à outra parte.

E, tendo-se em vista os já afirmados princípios da boa-fé objetiva e da tutela da legítima expectativa das partes contratantes, e considerando a própria natureza do contrato, “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”¹¹, especialmente se se observar divergência na

⁹ CORDEIRO, António Menezes. *Direito comercial*. 4. ed. Coimbra: Almedina, 2016, p. 788.

¹⁰ THEODORO JUNIOR, Humberto; MELLO, Adriana Mandim Theodoro de, op. cit., p. 815. Ressalvam-se, aqui, os chamados contratos coativos, caracterizados pela obrigatoriedade de contratar por alguma das partes por força de determinação legal.

¹¹ MAMEDE, Gladston. *Direito empresarial brasileiro: teoria geral dos contratos*. São Paulo: Atlas, 2010, p. 452, v. 5.

condição econômica das partes, de sua dependência econômica em relação ao contrato a ser extinto e a produção de um desequilíbrio econômico importante pela resilição¹².

A obrigação justifica-se 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”¹³. Visa, em termos finais, evitar ou diminuir os prejuízos advindos do fim da relação contratual, dando tempo suficiente para a outra parte se preparar para os efeitos econômicos da extinção, vendendo estoques, buscando novos mercados e parceiros comerciais, além de eventuais reprogramações de produção e pessoal, dentre outras medidas. Não se liga, portanto, à ideia de amortização de investimentos¹⁴, mas sim de adaptação de atividade econômica.

Tal expectativa da continuidade do contrato não o desnatura como contrato por tempo indeterminado e, por isto, como negócio jurídico extingüível pela vontade de apenas uma das partes. Entende-se, assim, que integra a autonomia negocial de cada uma das partes, ao firmar um contrato por tempo indeterminado, o direito de colocar fim à relação contratual sem qualquer justificativa, cabendo a ambas as partes antever tal possibilidade e aferir os riscos e vantagens de realização de tal modalidade de negócio. Não se pode perder de vista que, aqui, o contrato é firmado entre profissionais (empresários), cabendo a cada qual a aferição das vantagens e riscos do negócio de longo prazo a ser estabelecido.

Se as partes optaram por firmar um contrato por tempo indeterminado, não se admitiria impedir o fornecedor de encerrar o contrato quando entendesse não ser mais este de seu interesse, especialmente considerando a causa do contrato de distribuição. Enfim, o rompimento unilateral do contrato por tempo indeterminado é direito potestativo de qualquer uma das partes.

Ocorre que o exercício de tal direito potestativo pode ser tido por abusivo, seja por contrariar um comportamento anterior da parte, apto a gerar uma legítima expectativa de continuidade do contrato, seja por se considerar seu exercício de forma abrupta, sem que se conceda prazo suficiente para a adequação da operação empresarial do distribuidor. Por exercício abusivo do direito deve-se entender situações excepcionais nas quais a conduta em si, objetivamente considerada, não representa a violação de

¹² LABORDERIE, Anne-Sophie Lavefve. *La pérenité contractuelle*. Paris: LGDJ, 2005, p. 501.

¹³ AGUIAR JUNIOR, Ruy Rosado de. op. cit., p. 262. Segundo José de Oliveira Ascensão, “a lei pode não regulamentar o exercício da denúncia. Deve porém entender-se que, por exigência da boa-fé, a denúncia seja feita com antecipação de um prazo razoável sobre a extinção efetiva da relação. Assim, a empresa que estava vinculada a outra na distribuição dos produtos da primeira não pode denunciar o contrato sem deixar tempo bastante para que a outra empresa possa contratar com novo distribuidor. Também não se admite que quem celebrou um contrato duradouro o denuncie logo após a entrada em vigor, pois isso violaria igualmente a boa-fé.” (*Direito civil: teoria geral*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2010, p. 273, v. 3). No mesmo sentido, pela exigência de um tempo mínimo do contrato: ASSIS, Araken. *Comentários ao Código Civil brasileiro: do direito das obrigações*. Rio de Janeiro: Forense, 2007, p. 577, v. 5; FABRE-MAGNAN, Muriel. *Les obligations*. Paris: PUF, 2004, p. 516; GHESTIN, Jacques. *Traité de droit civil: les obligations: les effets du contrat*. Paris: LGDJ, 1992, p. 266.

¹⁴ Ruy Rosado de Aguiar Junior (op. cit., p. 286) confirma a diferença entre o fundamento para a concessão do aviso prévio e para a extensão do contrato por causa de investimentos: “O contrato duradouro por tempo indeterminado cria para a contraparte certa situação de estabilidade que é abalada com a denúncia; depois a extinção haverá a necessidade da reacomodação dos interesses da parte denunciada, com a reorganização de projeto de vida ou empresarial e isso recomenda a concessão de um prazo, a partir da data em que a comunicação chega ao conhecimento do notificado, para que a denúncia tenha eficácia, independentemente do disposto no parágrafo único do art. 473, que regula a situação especial da execução com investimentos consideráveis”.

um dever legal de cuidado, mas sim a análise do direito exercido (posição jurídica) em confronto com limites pressupostos pelo fim econômico ou social do direito exercido (primeira figura), os limites impostos pela boa-fé ou pelos bons costumes (segunda figura). Trata-se da materialização da ideia da inexistência de direitos absolutos, permitindo-se a relativização concreta do direito exercido se não se verifica, considerando o fim pretendido ou limites sociais concretos e objetivos, esperados de qualquer titular da mesma posição jurídica, a obediência a uma previsão de comportamento geral imposta pelo sistema¹⁵.

E, atinente à análise da existência de abuso na conduta do fornecedor no rompimento do contrato de distribuição, é preciso se ter em mente que a justificação do ato deve se sustentar em argumento racional, considerando a natureza e a finalidade do contrato de distribuição. Neste caso,

o comportamento é racional, em termos jurídicos, quando viabiliza a fluência das relações de mercado, conforme as regras e os princípios jurídicos (ou seja, de acordo com o direito). O comportamento é dito racional, do ponto de vista econômico, quando traz maximização do proveito ou lucro para o agente. Para a interpretação dos negócios, toma-se em consideração uma racionalidade jurídica, que parte da necessidade de conferir ao sistema segurança e previsibilidade. A racionalidade econômica auxilia a compreensão da função econômica da avença (= causa) e dos motivos (interno) dos sujeitos econômicos, também primordiais para a interpretação contratual¹⁶.

Neste ponto, pacífica doutrina e jurisprudência no sentido de que o rompimento unilateral do contrato somente é exercido de forma lícita se há concessão de aviso prévio por tempo suficiente para tal adequação¹⁷.

Se o prazo do aviso prévio é previsto no contrato, entende-se que as partes analisaram os investimentos necessários ao desenvolvimento do contrato e o prazo necessário, em caso de denúncia do contrato, para a readequação da operação.

Se o contrato não prevê o prazo do aviso prévio de denúncia do contrato, deve se considerar, caso a caso, o prazo necessário para a readequação da operação do distribuidor, considerando o tipo do negócio, a existência de estoques e eventuais estruturas criadas na operação que se vinculem exclusivamente à distribuição dos produtos de um produtor específico. Também deve se levar em conta a existência ou não de cláusula de

¹⁵ No dizer de Humberto Theodoro Junior e Adriana Mandim Theodoro de Mello (op. cit., p. 817): “Sempre que o uso do direito subjetivo se faz de forma antiética e com o fito predominantemente de lesar, o ato do respectivo titular escapa do terreno da licitude e cai no da ilicitude. Surge, então, para o agente o dever de indenizar todos os prejuízos impostos abusivamente à vítima do exercício irregular do direito. [...] Não há, porém, abuso de direito na fixação de termo final para o contrato de distribuição. O que pode ser abusivo é a manifestação da vontade de resilir unilateralmente o contrato sem prazo determinado, sem um aviso prévio que propicie ao distribuidor um tempo razoável para reorganizar sua empresa.”

¹⁶ FORGIONI, Paula Andrea, op. cit., p. 551.

¹⁷ FORGIONI, Paula Andrea, op. cit., p. 454; THEODORO JUNIOR, Humberto; MELLO, Adriana Mandim Theodoro de, op. cit., p. 816; CORDEIRO, António Menezes, op. cit., p. 803, afirmando: “Além da indenização de clientela, a interrupção abrupta de uma concessão pode obrigar à retoma dos stocks, como vimos; pode haver danos não-patrimoniais; pode, ainda, impor-se uma indenização por investimentos feitos pelo concessionário, incluindo em formação profissional e que se venham a perder; por último, caberá indenização pelas maiores despesas: despedimentos coletivos, restituição de subsídios ao Estado e incumprimentos ocasionados junto de fornecedores. O Direito tem de reagir aos problemas do nosso tempo.”

exclusividade do distribuidor, a indicar uma maior dificuldade na readequação de sua operação comercial.

Por se tratar de contrato atípico, tem-se a inexistência de fixação legal do prazo de aviso prévio na distribuição, sendo inaplicável a todos os casos os prazos previstos na Lei Ferrari, ou dos noventa dias previstos no art. 720, *caput*, do Código Civil. Embora não haja vedação da aplicação analógica deste último prazo de noventa dias, em geral aceita pela jurisprudência, há de se ter em mente a diversidade de operações de distribuição, especialmente em se tratando de eventual distribuição com cláusula de exclusividade imposta ao distribuidor, ensejando a análise casuística do prazo necessário a tal readequação da operação do distribuidor.

Nestes casos, caberá ao distribuidor comprovar as dificuldades para readequação de sua operação empresarial, considerando suas particularidades, a justificar eventual prazo para além dos noventa dias em geral aceitos pela jurisprudência.

3.2. Denúncia imotivada. Efeitos e aplicação do regime de prolongamento do contrato (art. 473, parágrafo único, do Código Civil). Fundamento na legítima expectativa e prevenção a danos não autorizados. Responsabilidade civil por ato lícito

Além do regime geral de denúncia imotivada permitida, com concessão de aviso prévio razoável para a adaptação da atividade econômica do distribuidor, tem-se, por previsão expressa do art. 473, parágrafo único, do Código Civil, regime jurídico distinto para casos em que a parte passiva do rompimento contratual tenha feito investimentos importantes em decorrência exclusiva do cumprimento do contrato firmado por tempo indeterminado.

Perceba-se que o prazo aqui não se vincula essencialmente à recuperação dos investimentos, mas sim às necessidades de readequação da atuação do distribuidor, evitando-se uma situação de crise econômica decorrente do rompimento do contrato. Eventual existência de investimentos idiossincráticos e outros irrecuperáveis que sejam desproporcionais ao tempo decorrido do contrato antes da denúncia, geram, nos termos do parágrafo único, do art. 473, do Código Civil, a ineficácia da denúncia até que decorra tempo suficiente para a recuperação de tais investimentos. Se a denúncia traduz o termo inicial do prazo de aviso prévio, a aplicação da regra do art. 473, parágrafo único, do Código Civil, enseja a **suspensão do início do prazo do aviso prévio até que seja eficaz a denúncia, ou seja, até que transcorra tempo suficiente para a recuperação dos investimentos irrecuperáveis decorrentes do contrato.**

Assim, a concessão de aviso prévio é obrigação do notificante¹⁸, decorrente da boa-fé objetiva e da vedação do ato ilícito por abuso de direito¹⁹, e não na existência de investimentos consideráveis. Sua falta ou concessão em prazo insuficiente gera o dever de indenizar²⁰, limitado às despesas havidas por causa da falta de tempo para a

¹⁸ LABORDERIE, Anne-Sophie Lavefve, op. cit., p. 501; MIRANDA, Custódio da Piedade Ubaldino. *Comentários ao Código Civil: dos contratos em geral* (arts. 421 a 480). São Paulo: Saraiva, 2012, p. 419; ASSIS, Araken, op. cit., p. 576, 579, fundando o dever de indenizar na falta do pré-aviso em si (boa-fé objetiva) e não nos investimentos realizados.

¹⁹ FABRE-MAGNAN, Muriel, op. cit., p. 516.

²⁰ Embora haja manifestação na doutrina francesa (LABORDERIE, Anne-Sophie Lavefve, op. cit., p. 521) afirmando a possibilidade da reparação *in natura*, com a declaração de nulidade do ato de ruptura unilateral do contrato. No mesmo sentido, sustentando que a falta do respeito a um prazo essencial de aviso prévio poderia gerar consequência alternativa: ou a ineficácia do

reorganização da atividade empresarial do notificado para a liquidação de estoques e operações em aberto e a busca de novos mercados em substituição, permitido, no caso, a pedido específico de prolongamento do aviso prévio (que não se confunde com o disposto no parágrafo único, do art. 473, CC).

Tem-se, assim, dois momentos vinculados a dois fatos contratuais distintos. O primeiro, vinculado à **ineficácia da denúncia do contrato até que haja tempo suficiente para recuperação de investimentos**; o segundo, **vinculado ao tempo necessário para a readequação da operação empresarial do fornecedor (aviso prévio)**.

Ainda, os investimentos, para servirem de causa à eficácia do parágrafo único do art. 473, CC, devem ser irrecuperáveis²¹, já que a possibilidade de reversão de seu uso para outra atividade, ou o fato da parte possuir outros parceiros comerciais cuja atividade possa ser desenvolvida em função dos investimentos realizados, ou, ainda, sua fácil alienação e conversão em dinheiro, não permitiram a extensão do vínculo contratual²².

Há, assim, em nosso entender, dois momentos distintos no rompimento do contrato por tempo indeterminado e havendo investimentos irrecuperáveis por parte do distribuidor. O primeiro é o momento da ineficácia da notificação para a resolução do contrato (art. 473, parágrafo único, do Código Civil); o segundo, após a eficácia da notificação, considerando o tempo necessário do aviso prévio para a reorganização da atividade econômica do distribuidor.

3.3. Extinção do contrato por vencimento do prazo contratual. Comportamento anterior ao vencimento do fornecedor apto à caracterização da legítima expectativa de continuidade do contrato. Consequências

Outra circunstância afirmada pela doutrina e observada em concreto, a justificar um regime de rompimento do contrato específico, é o fato de se ter, no contrato com prazo já expirado, não importando se originalmente por tempo determinado ou indeterminado, comportamento da outra parte apto a justificar a legítima expectativa de que o contrato irá permanecer eficaz entre as partes.

Ou seja, aqui, uma das partes contratantes, estando já o contrato vencido, adota comportamento capaz de induzir a outra parte a acreditar, com razoabilidade, que a relação contratual entre as partes irá permanecer eficaz, havendo renovação tácita do contrato vencido.

Em havendo tal conduta da parte contratante em momento anterior ao vencimento do prazo contratual, ou seja, comportamento a traduzir uma legítima expectativa de renovação contratual, poder-se-ia falar na ilicitude da conduta da não renovação, embora prevaleça, com maior carga de eficácia, o direito legítimo de não renovação do contrato com prazo certo de vencimento.

aviso prévio (“recesso”), com a continuidade do contrato, ou a rescisão do contrato, mas com o dever de indenizar os danos daí havidos: ROPPO, Vincenzo. *Il contratto*, 2. ed. Milão: Giuffrè, 2011, p. 511.

²¹ Para Paula Andrea Forgione (op. cit., p. 476), os investimentos irrecuperáveis deverão ser analisados no âmbito da amortização, considerando os valores recebidos desde o início do contrato, enquanto os investimentos recuperáveis deverão ser analisados no âmbito do prazo do pré-aviso para sua “recuperação”, a partir do pré-aviso.

²² AGUIAR JUNIOR, Ruy Rosado de, op. cit., p. 366.

Assim, somente em havendo prova concreta de que o comportamento contratual da outra parte, a indicar futura renovação do contrato, ensejou despesas pela outra parte em função exclusiva de tal expectativa contratual, seria possível se falar em alguma pretensão a ser exercida judicialmente. E tal pretensão, de fato, somente poderia ser de natureza indenizatória, vez que a renovação forçada de contrato somente poderia ser admitida havendo expressa previsão legal, considerando o princípio da liberdade de contratar.

Indeniza-se, assim, a parte que teve prejuízos pela não renovação do contrato que esperava legitimamente sê-lo, embora não se possa falar em indenização correspondente aos ganhos que teria caso o contrato permanecesse eficaz. É que isto traduziria, por via transversa, a imposição de um dever de renovar o contrato sem fundamento em lei. Há, aqui, indenização fundada mais no comportamento ilícito caracterizado pela indução indevida da vontade da parte que espera a renovação do contrato, do que seu rompimento em si.

Bem por isto, eventual valor indenizatório não poderá se equiparar a casos em que houve investimentos irrecuperáveis a serem indenizados pelo rompimento do contrato em prazo não razoável, ou à inexistência ou insuficiência do aviso prévio em caso de rompimento do contrato por tempo indeterminado. É que aqui, no caso de vencimento de contrato por tempo certo e expectativa de renovação, entende-se que há ciência e consideração, no momento da contratação, do final da eficácia do contrato em data certa, não havendo interferência de uma futura possibilidade de renovação na formação dos valores e do tempo negociados pelas partes.

3.4. Denúncia imotivada e indenização decorrente do enriquecimento ilícito do fornecedor. A indenização pela apropriação do mercado construído pelo distribuidor

Não é desconhecida da doutrina a tese que sustenta a possibilidade de indenização do distribuidor em caso de extinção do contrato por tempo indeterminado, observando-se a existência de enriquecimento ilícito por causa do aproveitamento injustificado da clientela formada por ato exclusivo do distribuidor²³. Percebe-se, nesse caso, a diferenciação do fundamento de eventual direito à indenização, afastando-se do fundamento contratual e, portanto, de eventual conduta lícita ou ilícita contratualmente, para se utilizar de fundamentos atinentes ao enriquecimento sem justa causa do fornecedor e do empobrecimento sem justa causa do distribuidor.

O afastamento do fundamento da indenização do ato ilícito contratual se vincula, a um só tempo, na licitude da denúncia do contrato por tempo indeterminado, desde que precedido de aviso prévio com prazo razoável e inexistente situação que caracterize abuso no exercício do direito de denunciar, e no princípio geral da vedação do enriquecimento injustificado.

Se a denúncia do contrato for exercida dentro dos limites contratuais, do princípio da boa-fé e da legítima expectativa das partes, não há que se falar em ato ilícito e, portanto, em indenização que seja fundada no mesmo ato.

²³ No dizer de Antônio Menezes Cordeiro (op. cit., p. 790): “O contrato de agência pode, pelo seu funcionamento, acarretar clientes para o principal, clientes esses que se manterão mesmo após o seu termo.” Tanto assim que o legislador português, expressamente, previu a indenização da clientela do concessionário (art. 33, do Decreto-Lei nº 178/1986), indicando que a apropriação de tal clientela criada deve ser indenizada. Ainda, Paula Andrea Forgioni (op. cit., p. 482) afirma que “mediante a denúncia, é possível que seja viabilizada a apropriação pelo fornecedor do mercado (ou de parcela do mercado) conquistado pelo trabalho do distribuidor.”

Por outro lado, verificando-se que a atuação do distribuidor em decorrência do contrato gerou, para além do mero aumento do escoamento da produção – causa fundamental (econômica e jurídica) do contrato de distribuição –, a criação e ampliação de um mercado consumidor (clientela) que tenha, por característica, a continuidade em benefício exclusivo do fornecedor, mesmo após o rompimento do contrato de distribuição, enseja o reconhecimento do enriquecimento ilícito pela apropriação da clientela formada pelo distribuidor.

É que o contrato de distribuição deve ser encarado como a causa do aproveitamento de tal mercado consumidor criado por atuação exclusiva do distribuidor e, com sua extinção, a continuidade na exploração de tal mercado pelo fornecedor deixa de ter sustentação em causa jurídica eficiente. O aproveitamento de tal aviamento criado por esforço exclusivo do distribuidor enseja um ganho econômico que se funda, de fato, na supressão de um direito legítimo de aproveitamento por parte do distribuidor, ou seja, um empobrecimento ilícito.

Observe-se que o reconhecimento do direito a uma indenização não terá fundamento contratual ou na existência de ato ilícito contratual ou extracontratual, mas sim na teoria da vedação do enriquecimento sem justa causa, prevista nos arts. 884 e 885 do Código Civil.

Indeniza-se, aqui, o fato do fornecedor, com o rompimento do contrato, assumir a clientela criada por ato exclusivo do antigo distribuidor que, durante o cumprimento do contrato e por esforço próprio, criou e desenvolveu clientela específica para o produto que, com o final do contrato, será vendido diretamente pelo fabricante ou através de outro distribuidor. No dizer da doutrina de Antônio Menezes Cordeiro:

A indenização da clientela é devida pelo principal ao agente. Ela é cumulável com outras indenizações a que haja direito – designadamente: a indenização por denúncia sem pré-aviso ou sem pré-aviso suficiente e a indenização por incumprimento – e exige, cumulativamente:

- que o agente tenha angariado novos clientes para a outra parte ou tenha aumentado substancialmente o volume de negócios com a clientela já existente;*
- que o principal venha a beneficiar consideravelmente, após a cessação do contrato, da atividade desenvolvida pelo agente;*
- que o agente deixe de receber qualquer retribuição por contratos negociados ou concluídos, após a cessação da agência, com os clientes angariados ou cujos negócios tenham sido aumentados²⁴.*

²⁴ CORDEIRO, Antônio Menezes, op. cit., p. 791. Tratando expressamente do contrato de concessão mercantil e a indenização da clientela criada: “A doutrina dadora de toda esta problemática tem vindo a exprimir cautela, quanto à transposição automática do regime de agência: a analogia teria de ser verificada. Já se entendeu que a indenização de clientela teria uma natureza social: isso obrigaria a verificar se o concessionário se inseriu mesmo na organização do concedente e se ele é digno de tutela. Não é assim. A indenização de clientela é uma compensação prevista [...] pela clientela angariada, desde que se verifiquem os demais pressupostos da lei e haja analogia. Havendo lei, não se aplicam as regras do enriquecimento sem causa. As normas sobre a indenização de clientela, na agência, não têm aplicação automática: há, sempre, que ponderar os requisitos e a analogia.” (CORDEIRO, Antônio Menezes, op. cit., p. 802-803). Ainda, “o primeiro passo para o presente assunto é que se apure, entre outras coisas, se a atividade do distribuidor acarretou um incremento no próprio valor da marca e dos produtos do fabricante. Em caso positivo, a não indenização acarretaria um enriquecimento sem causa.” (SCHERKERKEWITZ, Isso Chaitz. *Contratos de distribuição: e o novo contexto do contrato de representação comercial*. São Paulo: RT, 2011, p. 211).

Nestes casos, a questão probatória em eventual ação ganhará complexidade, pois em nada adianta à parte interessada demonstrar que houve rompimento do contrato com o qual não concorda, além de ter prejuízos com investimentos e necessidade de aviso prévio para adequar sua atividade econômica. É necessário, aqui, demonstrar-se que no momento da contratação da distribuição, não havia um mercado consumidor dos produtos distribuídos, havendo crescimento, desenvolvimento, por obra exclusiva do distribuidor e que tal clientela, com o vencimento, será absorvida pelo fornecedor sem a necessidade de nova construção.

A demonstração do movimento de venda do produto antes do contrato de distribuição e depois deste, inclusive em períodos pós-rompimento, é necessária para se aferir se a continuidade das vendas pelo fornecedor, por si ou por interposta empresa, possivelmente outro distribuidor, permaneceram em patamares a indicar a apropriação da clientela construída pelo antigo distribuidor. Se a clientela criada por esforço exclusivo do ex-distribuidor significar ao fornecedor um ganho de competitividade na venda de seus produtos, sem a necessidade de construir uma clientela, ter-se-á o fundamento do pedido de indenização em decorrência do enriquecimento sem causa.

4. Conclusões

4.1. Diferenciação do regime jurídico aplicável

Ao contrato de distribuição intermediação, pelo qual o distribuidor adquire produtos do distribuído, em condições diferenciadas por força do vínculo contratual, aplicam-se as regras gerais dos direitos das obrigações e dos contratos, sendo contrato atípico misto e não sujeito ao regramento legal destinados aos contratos de representação comercial, de distribuição, aproximação e de concessão para venda de veículos automotores. O regime jurídico a ser aplicado deve levar em conta o fim econômico do contrato como causa, ou seja, a formação e ampliação do escoamento da produção do fornecedor, através da atuação direta do distribuidor, como integrante de uma rede de distribuição.

4.2. Prolongamento do contrato fundado no direito à duração legítima do vínculo contratual para se evitar prejuízos ilegítimos

A característica de duração por longo prazo do contrato de distribuição constitui um de seus elementos essenciais, presumindo-se a existência de investimentos por parte do distribuidor com a finalidade de cumprimento eficiente do contrato, considerando sua causa econômica. Considerando tal característica, poder-se-ia falar em prolongamento forçado do contrato, mormente em casos nos quais se observem investimentos idiossincráticos por parte do distribuidor, necessários ao cumprimento do contrato por tempo indeterminado, ante a eventual denúncia em tempo inferior à absorção de tais investimentos.

O tempo necessário à recuperação de tais investimentos, realizados em contratos por tempo indeterminado, tem por fim evitar prejuízos ilegítimos ao distribuidor, considerando a legítima expectativa quanto à duração do contrato.

4.3. Indenização fundada no ato ilícito pelo abuso de direito de resilição unilateral do contrato x prolongamento do contrato

Observando-se o exercício abusivo do direito de resilição unilateral do contrato pelo fornecedor, seja por questões subjetivas, seja por não respeitar um prazo mínimo de absorção dos investimentos e de readequação da atividade econômica, através da concessão de aviso prévio em prazo razoável, reconhece-se a ilicitude da conduta a ensejar o direito à indenização, fundada na teoria do abuso de direito.

4.4. Indenização fundada no enriquecimento ilícito decorrente da apropriação do mercado construído pelo fornecedor

Embora a formação e ampliação de um mercado consumidor em favor do distribuído por ato do distribuidor não seja elemento essencial do contrato de distribuição, tem-se que a concretização de tal circunstância por atuação exclusiva da atuação do distribuidor, e havendo elementos para se concluir pelo aproveitamento pelo fornecedor de tal mercado construído pelo distribuidor, justifica a fixação de indenização com fundamento na teoria do enriquecimento sem causa, afastando-se o fundamento no ato ilícito.

Bibliografia

- AGUIAR JUNIOR, Ruy Rosado de. *Comentários ao novo Código Civil: da extinção do contrato*. TEIXEIRA, Sálvio de Figueiredo (coord.). Rio de Janeiro: Forense, 2011. v.6, t. 2.
- ASCENSÃO, José de Oliveira. *Direito civil: teoria geral*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. v. 3.
- ASSIS, Araken. *Comentários ao Código Civil brasileiro: do direito das obrigações*. Rio de Janeiro: Forense, 2007. v. 5.
- AZEVEDO, Álvaro Villaça de. Validade da denúncia em contrato de distribuição sem pagamento indenizatório. *Revista dos Tribunais*, São Paulo, ano 86, v. 737, mar. 1997.
- AZEVEDO, Antonio Junqueira de. Contrato de distribuição – Causa final dos contratos de trato sucessivo – Resilição unilateral e seu momento de eficácia – Interpretação contratual – Negócio *per relationem* e preço determinável – Conceito de “compra” de contrato e abuso de direito. *Revista dos Tribunais*, São Paulo, ano 93, v. 826, p. 119-136, ago. 2004.
- BRITO, Maria Helena. O contrato de agência. In: *Novas perspectivas do direito comercial*. Coimbra: Almedina, 1988.
- CORDEIRO, António Menezes. *Direito comercial*. 4. ed. rev. atual. aum. Colaboração de A. Barreto Menezes Cordeiro. Coimbra: Almedina, 2016.
- FABRE-MAGNAN, Muriel. *Les obligations*. Paris: PUF, 2004.
- FORGIONI, Paula Andrea. *Contrato de distribuição*. 2. ed. São Paulo: RT, 2008.
- FRADERA, Véra Jacob de *et al.* *Contratos mercantis*. CARVALHOSA, Modesto (coord.). São Paulo: RT, 2016. (Coleção Tratado de Direito Empresarial, v. 4).
- GHESTIN, Jacques. *Traité de droit civil: les obligations: les effets du contrat*. Paris: LGDJ, 1992.
- KUYVEN, Fernando *et al.* *Tratado de direito empresarial: contratos mercantis*. CARVALHOSA, Modesto (coord.). São Paulo: RT, 2016. v. 4.

- LABORDERIE, Anne-Sophie Lavefve. *La pérennité contractuelle*. Paris: LGDJ, 2005.
- MACNEIL, Ian R. *O novo contrato social: uma análise das relações contratuais modernas*. Tradução: Alvamar Lamparelli. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- MAMEDE, Gladston. *Direito empresarial brasileiro: teoria geral dos contratos*. São Paulo: Atlas, 2010. v. 5.
- MARTINEZ, Pedro Romano. *Da cessação do contrato*. 3. ed. Coimbra: Almedina, 2015.
- MELLO, Adriana Mandim Theodoro de; THEODORO JÚNIOR, Humberto. Apontamentos sobre a responsabilidade civil na denúncia dos contratos de distribuição, franquia e concessão comercial. In: NERY JUNIOR, Nelson; NERY, Rosa Maria de Andrade (org.). *Doutrinas essenciais: responsabilidade civil*. São Paulo: RT, 2010. p. 795-841. v. 2.
- MENEZES CORDEIRO, António Manuel da Rocha de. *Da boa fé no Direito Civil*. Coimbra: Almedina, 2013.
- MIRANDA, Custódio da Piedade Ubaldino. *Comentários ao Código Civil: dos contratos em geral (arts. 421 a 480)*. São Paulo: Saraiva, 2012.
- NEGRÃO, Ricardo. *Manual de direito comercial e de empresa: títulos de crédito e contratos empresariais*. São Paulo: Saraiva, 2010. v. 2.
- NERY JUNIOR, Nelson; NERY, Rosa Maria de Andrade. *Instituições de direito civil: contratos*. São Paulo: RT, 2016. v. 3.
- RAICAL, Gustavo. *O contrato de agência: seus elementos tipificadores e efeitos jurídicos*. São Paulo: RT, 2012.
- ROPPO, Vincenzo. *Il contratto*. 2. ed. Milão: Giuffrè, 2011.
- SCHERKERKEWITZ, Isso Chaitz. *Contratos de distribuição: e o novo contexto do contrato de representação comercial*. São Paulo: RT, 2011.
- VENOSA, Sílvio de Salvo. *Direito civil: contratos em espécie*. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.
- VERÇOSA, Haroldo Malheiros Duclerc. *Direito comercial: os contratos empresariais em espécie (segundo a sua função jurídico-econômica)*. São Paulo: RT, 2014. (Coleção Direito Comercial, v. 5).

