trilhante

Conceito

Segundo Pablo Stolze, o contrato de Distribuição:

> É um negócio jurídico em que uma pessoa, física ou jurídica, assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, tendo, desde já, em sua detenção, a coisa objeto do negócio..

A distribuição pode ser considerada uma evolução do contrato de representação comercial e tem previsão nos artigos 710 e seguintes do Código Civil.

Direitos e Obrigações

> **Art. 711.** Salvo ajuste, o proponente não pode constituir, ao mesmo tempo, mais de um agente, na mesma zona, com idêntica incumbência; nem pode o agente assumir o encargo de nela tratar de negócios do mesmo gênero, à conta de outros proponentes.

> **Art. 715.** O agente ou distribuidor tem direito à indenização se o proponente, sem justa causa, cessar o atendimento das propostas ou reduzi-lo tanto que se torna antieconômica a continuação do contrato.

> **Art. 717.** Ainda que dispensado por justa causa, terá o agente direito a ser remunerado pelos serviços úteis prestados ao proponente, sem embargo de haver este perdas e danos pelos prejuízos sofridos.

> **Art. 718.** Se a dispensa se der sem culpa do agente, terá ele direito à remuneração até então devida, inclusive sobre os negócios pendentes, além das indenizações previstas

> em lei especial.

> **Art. 719**. Se o agente não puder continuar o trabalho por motivo de força maior, terá direito à remuneração correspondente aos serviços realizados, cabendo esse direito aos herdeiros no caso de morte.

> **Art. 720.** Se o contrato for por tempo indeterminado, qualquer das partes poderá resolvê-lo, mediante aviso prévio de noventa dias, desde que transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto do investimento exigido do agente.
> Parágrafo único. No caso de divergência entre as partes, o juiz decidirá da razoabilidade do prazo e do valor devido.

A distribuição não é a *revenda* feita pelo agente. Este nunca compra a mercadoria do preponente. Ele age como depositário apenas da mercadoria a este pertencente, de maneira que, ao concluir a compra e venda e promover a entrega de produtos ao comprador, não age em nome próprio, mas o faz em nome e por conta da empresa que representa. Em vez de atuar como vendedor, atua como mandatário do vendedor. Tal contrato difere-se do contrato de concessão comercial, este, sim, baseado na revenda de mercadorias.

O Código Civil, em seu art. 711, diz que o proponente não pode constituir, ao mesmo tempo, mais de um agente, na mesma zona, com idêntica incumbência, *salvo estipulação diversa.*

Assim, é possível às partes admitir mais de um distribuidor para a mesma área. Neste caso, se o contrato não contiver cláusula sobre a divisão da remuneração devida em caso de negociação concluída sem a interferência dos distribuidores, o quantum será partilhado por igual entre eles. Incumbe ao distribuidor exercer sua atividade com diligência; seguir as instruções do contratante/agenciado; não assumir, na mesma zona, negócios de outros proponentes (se assim foi pactuado); manter o agenciado/contratante informado quanto às condições mercadológicas e solvabilidade dos clientes, e prestar contas ao proponente dos serviços realizados à sua conta. Em relação aos direitos, destacam-se o de receber remuneração e indenização se o proponente, sem justa causa, cessar os fornecimentos ou reduzi-los de tal forma que se torne antieconômica a manutenção do contrato.

O contratante/agenciado, por sua vez, tem direito à retenção do pagamento por resilição contratual do agente para garantia do ressarcimento do que for devido; de exigir que o agente lhe preste contas dos negócios realizados no seu interesse, e de outorgar poderes a este para a conclusão de contratos. Em contrapartida, tem a obrigação de remunerar os serviços promovidos pelo agente; de não constituir mais de um agente na mesma zona (caso assim for pactuado), e de indenizar o agente na hipótese de, sem justa causa, cessar o atendimento das propostas ou reduzi-las.

Fim do Contrato

Quando o fim do contrato decorrer de resilição unilateral do agenciado sem culpa do distribuidor, aquele fará jus às comissões dos negócios por ele promovidos e não pagas, como também

àquelas devidas utilmente e ainda pendentes de conclusão por parte do agenciado.