



Mariana Moraes: Dever das partes continua após fim dos contratos de distribuição

Os contratos de distribuição, segundo a doutrina mais especializada, configuram um gênero de que são espécies diversos contratos celebrados entre empresários, tais como os de agência e distribuição — previstos nos art. 710 e seguintes do Código Civil —, de concessão comercial — regulado pela Lei Ferrari no que tange a veículos automotores, sendo, no mais, contrato atípico —, de representação comercial e de franquia — regidos, respectivamente, pelas leis 4.886/65 e 8.955/94.^[1]

Traço comum entre tais tipos contratuais — e que justifica sua apreciação dentro de uma mesma categoria — é o fato de serem instrumentos que regulam a relação entre fornecedor e distribuidor visando ao desenvolvimento de um mercado consumidor através da comercialização de bens ou serviços do primeiro.

Trata-se, usualmente, de relações contratuais duradouras, que pressupõem intensa cooperação e confiança entre as partes, motivo pelo qual o momento de sua extinção adquire grande relevo, dados os diversos efeitos que dela podem advir.

As eventuais indenizações devidas pelos fornecedores aos seus parceiros comerciais em caso de denúncia imotivada do contrato sempre foram bastante discutidas em sede de doutrina e jurisprudência. No entanto, tais compensações não representam as únicas implicações relevantes da cessação dos contratos de distribuição.

Inicialmente, pode-se afirmar com relação a tais contratos que certos deveres de conduta — decorrentes, especialmente, do princípio da boa-fé que rege as relações contratuais — devem orientar o comportamento das partes não somente durante as negociações prévias e no decorrer da própria execução do contrato, mas também após a extinção do vínculo contratual, sendo certo que sua não obediência, mesmo após o fim do contrato, pode dar ensejo à obrigação de indenizar, fenômeno conhecido por responsabilidade pós-contratual^[2].

Tem-se, assim, no período posterior à extinção do contrato, a necessidade de observância ao dever de proteção, que se traduz na obrigação de se evitar, tanto quanto possível, causar ou agravar eventuais danos patrimoniais que a contraparte venha a ter com o término da relação negocial^[3].

Já o dever de lealdade, de caráter mais genérico, pode se explicar, por exemplo, como o dever de as partes observarem uma conduta leal em eventual competição no futuro ou mesmo como o dever de abstenção de concorrência, caso assim tenha sido estipulado. Em seu escopo inclui-se, ainda, o dever de confidencialidade, que adquire fundamental relevância nos contratos de distribuição dada a significativa troca de informações, muitas vezes confidenciais — pensemos, a este propósito, nos segredos de negócios —, ocorrida durante a execução do contrato.

Neste contexto, indaga-se se a lista de clientes do distribuidor deve ser caracterizada como confidencial após a extinção do contrato, o que resulta na abstenção tanto da divulgação da clientela para terceiros quanto da sua utilização, ainda que em proveito do próprio distribuidor. A questão é pouco enfrentada



pela jurisprudência brasileira; na doutrina alemã, onde a discussão já se encontra em grau avançado, a tendência majoritária é no sentido da confidencialidade de tais informações^[4]. De qualquer forma — e para evitar possível controvérsia — será sempre recomendável que as partes estabeleçam expressa e previamente o sigilo de tais dados.

Também em decorrência da constante troca de informações característica da relação contratual de distribuição, destaca-se o dever de informação ou esclarecimento. Isto porque determinados dados que estejam sob a posse de uma parte podem se fazer indispensáveis ao desenvolvimento das atividades empresariais da outra após o término do contrato, cabendo, então, à parte que os detenha franqueá-los à contraparte.^[5]

Além dos deveres supramencionados, que resistem à extinção do contrato, surgem, com o término do vínculo contratual de distribuição, outras obrigações que se somam àquelas já analisadas.

De início, pondera-se a existência de um dever genérico de cooperação do fornecedor para com o distribuidor e que abrangeria comportamentos diversos, tais como a recompra de mercadorias e até mesmo a colaboração para inclusão do distribuidor em novas redes de distribuição. Com relação ao tema, parece-nos acertado afirmar que tais condutas, por se mostrarem excessivamente protetivas, não devem ser interpretadas como um dever implícito e inerente a qualquer contrato de distribuição, somente devendo ser impostas ao fornecedor em caso de expressa previsão contratual^[6].

Em sequência, fala-se no dever de restituição como sendo aquele que orienta as partes a devolverem à contraparte bens que eventualmente estejam sob sua posse no momento da extinção de um vínculo contratual. Não consiste, como se depreende, em um dever privativo dos contratos de distribuição, mas comum a contratos de naturezas diversas.

Finalmente, menciona-se aqui a eventual existência de um dever de não concorrência pós-contratual. Isto porque, durante a execução do contrato, é sabido que os distribuidores podem sofrer restrições em sua atuação junto a concorrentes do fornecedor em razão da adoção, pelas partes, de cláusulas de exclusividade^[7]. No entanto, findo o contrato, estaria o distribuidor livre para celebrar contratos com empresas concorrentes ou, ainda, concorrer ele mesmo, diretamente, com seu antigo parceiro comercial?

No âmbito dos contratos de distribuição, parece que o dever de concorrência pós-contratual não decorre diretamente de lei, não se tratando, assim, de cláusula implícita nestes instrumentos. Pode, no entanto, ser expressamente previsto pelas partes, desde que se opere de maneira equilibrada, de forma a evitar eventual ameaça à livre concorrência, posição amplamente reconhecida pela jurisprudência brasileira.

Sobre este tema, vale ressaltar a discussão — ainda sem conclusões definitivas — acerca da possibilidade de aplicação por analogia da regra de não concorrência contida no art. 1.147 do Código Civil — aplicável aos casos de trespassamento de estabelecimento — a outras situações em que o dever de não concorrência não tenha sido expressamente previsto, desde que fosse razoável admiti-lo, tais como em contratos de franquia.

Ante o impasse, mais aconselhável será que o referido dever seja expressamente previsto em contrato e com prazo de duração razoável. A adoção de prazo de cerca de dois anos contados do término do contrato tem sido frequentemente verificada na praxe comercial, muito embora seja possível defender a



utilização, como mero parâmetro — não havendo que se falar aqui em aplicação analógica —, do prazo de cinco anos previsto no art. 1.147 do Código Civil.

Desta breve análise, conclui-se serem diversos os deveres de conduta a serem obedecidos pelas partes ao final de uma relação contratual. Sejam os que emanam da boa-fé objetiva — positivada no Código Civil brasileiro pelo legislador de 2002 — sejam aqueles que derivam da própria autonomia da vontade das partes, seu descumprimento poderá acarretar a responsabilização da parte que os violou.

Visto por este ângulo o caso específico dos contratos de distribuição, revela-se fundamental ter em mente desde as primeiras negociações quais serão os deveres a serem cumpridos após a extinção do contrato, bem como sua respectiva extensão, evitando-se, com isso, consequências pecuniárias decorrentes da não observância de tais condutas, que podem, ao fim e ao cabo, trazer consideráveis prejuízos, seja para o fornecedor seja para o distribuidor.

[1] Fábio Ulhoa Coelho prefere utilizar o termo *Contratos de Colaboração* para designar o gênero de contratos aqui mencionado. In COELHO, Fábio Ulhoa. *Curso de direito comercial, volume 3: direito de empresa*, 9ª. ed., São Paulo, Saraiva, 2008, p. 92.

[2] Os deveres de conduta pós-contratuais não são uma particularidade dos contratos de distribuição, podendo surgir em instrumentos diversos; no entanto, dada a intensa relação de colaboração existente entre as partes em tais contratos, apresentam-se nestes casos de forma bastante latente.

[3] O dever de proteção pós-contratual é de difícil individualização, coincidindo, no mais das vezes, com os deveres de lealdade e informação que serão vistos adiante.

[4] PINTO, Fernando A. Ferreira. *Contratos de distribuição: Da tutela do distribuidor integrado em face da cessação do vínculo*, Universidade Católica Editora, Lisboa, 2013, p. 434-435.

[5] A sistematização dos deveres laterais de conduta em três principais —proteção, lealdade e informação — é há muito difundida na doutrina portuguesa (por todos, Menezes Cordeiro. In CORDEIRO, António Menezes. *Tratado de Direito Civil Português, vol. I – Parte Geral, tomo I*, p. 498-508). A doutrina brasileira vem, cada vez mais, tratando dos deveres contratuais que emanam da boa-fé (vide GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito civil brasileiro, volume 3: contratos e atos unilaterais*, 10ª. ed, São Paulo, Saraiva, 2013, p.59-60).

[6] Defende este entendimento o doutrinador português Ferreira Pinto, In PINTO, Fernando A. Ferreira *ob. cit.*, p. 430.

[7] No contrato de agência, esta exclusividade decorre da lei (art. 711, CC), podendo, ao revés, ser afastada por previsão contratual.

Date Created

13/03/2014