

Superior Tribunal de Justiça

RECURSO ESPECIAL Nº 1.780.396 - MG (2018/0143861-0)
RELATORA : MINISTRA NANCY ANDRIGHI
RECORRENTE : GENERAL MILLS BRASIL ALIMENTOS LTDA
OUTRO NOME : YOKI ALIMENTOS LTDA
ADVOGADOS : BRAZ MARTINS NETO - SP032583
MÔNICA MOYA MARTINS WOLFF - SP195096
RECORRIDO : BROKER DISTRIBUIDORA E COMERCIO LTDA
ADVOGADOS : ALEXANDRE DE ANDRADE GOMES - MG052857
MÁRIO LÚCIO DE MOURA ALVES - MG058323
JORDANA SOUSA DE ASSIS - MG106860

RELATÓRIO

A EXMA. SRA. MINISTRA NANCY ANDRIGHI:

Cuida-se de recurso especial interposto por GENERAL MILLS BRASIL ALIMENTOS LTDA, fundamentado nas alíneas "a" e "c" do permissivo constitucional, contra acórdão proferido pelo TJ/MG.

Recurso especial interposto em: 24/10/2017.

Concluso ao gabinete em: 20/06/2018.

Ação: de reparação de danos materiais e compensação de danos morais, ajuizada por BROKER DISTRIBUIDORA E COMERCIO LTDA, em desfavor da recorrente, em virtude de suposto rompimento unilateral – e sem notificação prévia – de contrato de distribuição firmado entre as partes (e-STJ fls. 1-27).

Sentença: julgou improcedente o pedido (e-STJ fls. 1.510-1.513).

Acórdão: deu parcial provimento à apelação interposta pela recorrida, para i) declarar a existência de contrato de distribuição entre as partes, com início em 20/10/2003 e término em 12/06/2007; e ii) condenar a recorrente ao pagamento de indenização material à recorrida, diante da falta de denúncia da avença, pelo valor equivalente ao lucro líquido que esta obteria com a revenda dos produtos daquela, durante o prazo de 90 (noventa) dias do aviso prévio não concedido. O acórdão foi assim ementado:

APELAÇÃO CÍVEL – AÇÃO DE REPARAÇÃO DE DANOS – NULIDADE DA SENTENÇA – REJEIÇÃO – CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO ENTRE AS LITIGANTES – CARACTERIZAÇÃO – RESILIÇÃO UNILATERAL DA AVENÇA, SEM NOTIFICAÇÃO PRÉVIA PELA FABRICANTE – DANOS MATERIAIS DEVIDOS AO DISTRIBUIDOR – ART. 720, DO CCB/2002 – APLICAÇÃO – LUCROS CESSANTES E REPARAÇÃO PELA TROCA DE MERCADORIAS, PELA PERDA DE CLIENTELA, E POR DANOS MORAIS – NÃO CABIMENTO.

- O mero descontentamento da parte com os elementos apurados no exame técnico não permite a conclusão de que o respectivo Laudo é insatisfatório.

- Em se tratando de perícia contábil, embasada nos documentos constantes dos autos, a ausência de intimação do Assistente Técnico da litigante para acompanhar os trabalhos não enseja a nulidade da Sentença.

- Caracteriza-se o Contrato de Distribuição quando um dos contratantes, o Distribuidor, adquire, com habitualidade, os produtos fabricados pela outra (fabricante), com a obrigação de revendê-los em um determinado território, obtendo com o lucro dessa última operação a sua remuneração.

- O desfazimento da Avença de Distribuição, por vontade de uma das partes, é cabível, desde que haja a prévia comunicação do outro estipulante.

- A ausência de notificação antecedente, pela Fabricante, sobre a resilição unilateral do Ajuste, revela o caráter abrupto do rompimento e enseja ao Distribuidor o direito ao recebimento de indenização material, correspondente ao lucro que deixou de auferir, pelo prazo compatível com o investimento por ele realizado e com o lapso de vigência do Pacto (art. 720, *capute* parágrafo único, do CCB/2002).

- Descabidas as pretensões de recebimento de lucros cessantes vinculados ao não prolongamento do Contrato, de reparação pela perda da clientela e pelas trocas de mercadorias pelo Distribuidor, quando não provas de danos patrimoniais que superem o valor da indenização material já reconhecida.

- O dano moral não é presumido em relação à pessoa jurídica, por estar vinculado à comprovação do efetivo prejuízo à sua honra objetiva (e-STJ fls. 1.560-1.561).

Recurso especial: alega violação do art. 710 do CC/02, bem como dissídio jurisprudencial. Sustenta que:

// a recorrida detinha a mercadoria em seu nome e promovia a revenda da mesma a terceiros de sua livre escolha, pelo preço que julgava adequado, de forma que inexistia entre as partes qualquer relação de distribuição;

/// na relação de distribuição, o agente tem à sua disposição a coisa a ser negociada e sua remuneração dá-se mediante retribuição paga pelo

fabricante/produzidor, e não através do lucro obtido com a revenda de produtos;

iii) a recorrida, por comprar grandes volumes de mercadoria da recorrente, gozava de um percentual de desconto significativo – que variava de 20% (vinte por cento) a 25% (vinte e cinco por cento) – e depois revendia as mercadorias adquiridas a terceiros, por preço por ela mesmo determinado;

iv) a recorrente não pagava qualquer remuneração à recorrida, que extraía seu lucro da diferença entre o preço de aquisição e de revenda das mercadorias;

v) jamais existiu “compromisso de revenda” na relação firmada entre as partes;

vi) a recorrida sempre agiu em nome próprio; e

vii) nos contratos de distribuição, o distribuidor não atua em seu nome, mas sim no da empresa que representa; há o pagamento de comissão pelo proponente ao distribuidor, em razão dos negócios realizados; e o distribuidor não adquire a mercadoria da empresa proponente, agindo como mero depositário (e-STJ fls. 1.605-1.618).

Prévio juízo de admissibilidade: o TJ/MG inadmitiu o recurso especial interposto por GENERAL MILLS BRASIL ALIMENTOS LTDA (e-STJ fls. 1.686-1.687), ensejando a interposição de agravo em recurso especial (e-STJ fls. 1.690-1.701), que foi provido e reautuado como recurso especial para melhor exame da matéria (e-STJ fl. 1.719).

É o relatório.

Superior Tribunal de Justiça

RECURSO ESPECIAL Nº 1.780.396 - MG (2018/0143861-0)

RELATORA : MINISTRA NANCY ANDRIGHI

RECORRENTE : GENERAL MILLS BRASIL ALIMENTOS LTDA

OUTRO NOME : YOKI ALIMENTOS LTDA

ADVOGADOS : BRAZ MARTINS NETO - SP032583

MÔNICA MOYA MARTINS WOLFF - SP195096

RECORRIDO : BROKER DISTRIBUIDORA E COMERCIO LTDA

ADVOGADOS : ALEXANDRE DE ANDRADE GOMES - MG052857

MÁRIO LÚCIO DE MOURA ALVES - MG058323

JORDANA SOUSA DE ASSIS - MG106860

EMENTA

DIREITO CIVIL. RECURSO ESPECIAL. AÇÃO DE REPARAÇÃO DE DANOS MATERIAIS E COMPENSAÇÃO DE DANOS MORAIS. CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO. CONFIGURAÇÃO.

1. Ação de reparação de danos materiais e compensação de danos morais, em virtude de suposto rompimento unilateral – e sem notificação prévia – de contrato de distribuição firmado entre as partes.

2. Ação ajuizada em 14/11/2007. Recurso especial concluso ao gabinete em 20/06/2018. Julgamento: CPC/2015.

3. O propósito recursal é dizer se a relação existente entre as partes é de distribuição, a fim de definir se é cabível a condenação da recorrente à reparação de danos materiais, em virtude da ausência de aviso prévio quanto à resolução unilateral da avença.

4. Em um contrato de distribuição, o distribuidor desempenha relevante função, consistente na efetiva aquisição – e não na mera intermediação – das mercadorias produzidas pelo fabricante com a exclusiva finalidade de, numa determinada localidade, revendê-las, extraindo-se da diferença entre o valor da compra e o obtido com a revenda, a sua margem de lucro.

5. Na espécie, não houve entre as partes uma avença formal/escrita de contrato de distribuição. Portanto, o que se deve perscrutar é se as atividades desenvolvidas pelas partes e a dinâmica desta integração são hábeis a fazer com que se conclua que configuravam uma verdadeira relação de distribuição.

6. Na espécie, com base no enquadramento fático realizado pelo Tribunal de origem, pode-se constatar que a BROKER DISTRIBUIDORA, em caráter não eventual, adquiria os produtos fabricados pela GENERAL MILLS – que lhe concedia um desconto de 25% (vinte e cinco por cento) do preço de venda ao atacado – para revender na região metropolitana de Belo Horizonte – MG, retirando o seu lucro desta margem de comercialização.

7. Ademais, não se tratava de uma mera compra e venda mercantil de produtos, uma vez que certas obrigações eram impostas à BROKER DISTRIBUIDORA, como as de captação de clientela, de atingimento de metas

Superior Tribunal de Justiça

de vendas e de impossibilidade de comercialização de produtos semelhantes ou concorrentes.

8. Ainda, havia a impossibilidade de a BROKER DISTRIBUIDORA escolher quais produtos gostaria de adquirir, estando engessada à obrigação de aquisição de todo *mix* de produtos YOKI, o que, de fato, a distanciava da figura de atacadista.

9. Diante da moldura fática desenhada pela Corte local, é imperioso o reconhecimento da existência de um contrato de distribuição entre as partes.

10. Recurso especial conhecido e não provido.



Superior Tribunal de Justiça

RECURSO ESPECIAL Nº 1.780.396 - MG (2018/0143861-0)

RELATORA : MINISTRA NANCY ANDRIGHI

RECORRENTE : GENERAL MILLS BRASIL ALIMENTOS LTDA

OUTRO NOME : YOKI ALIMENTOS LTDA

ADVOGADOS : BRAZ MARTINS NETO - SP032583

MÔNICA MOYA MARTINS WOLFF - SP195096

RECORRIDO : BROKER DISTRIBUIDORA E COMERCIO LTDA

ADVOGADOS : ALEXANDRE DE ANDRADE GOMES - MG052857

MÁRIO LÚCIO DE MOURA ALVES - MG058323

JORDANA SOUSA DE ASSIS - MG106860

VOTO

A EXMA. SRA. MINISTRA NANCY ANDRIGHI (RELATOR):

O propósito recursal é dizer se a relação existente entre as partes é de distribuição, a fim de definir se é cabível a condenação da recorrente à reparação de danos materiais, em virtude da ausência de aviso prévio quanto à resolução unilateral da avença.

Por oportuno, convém salientar que, na espécie, não há que se falar na incidência das Súmulas 5 e 7/STJ, tendo em vista que matéria fática está bem delineada pelo Tribunal de origem.

Aplicação do Código de Processo Civil de 2015, pelo Enunciado administrativo n. 3/STJ.

1. DA RELAÇÃO ESTABELECIDADA ENTRE AS PARTES (art. 710 DO CC/02 e dissídio jurisprudencial)

1.1 Sobre o contrato de distribuição – generalidades

1. Inicialmente, convém salientar que o objeto do recurso especial circunscreve-se tão somente à definição da natureza da relação comercial

estabelecida entre as partes – se relação de distribuição ou não –, não abarcando discussões atinentes à existência ou não de prévia comunicação acerca do rompimento de eventual ajuste, tampouco quaisquer insurgências atinentes aos valores da condenação estabelecidos pela Corte local.

2. A distribuição, salienta Arnold Wald, é técnica de colocação de produtos no mercado, ocupando hodiernamente função relevante. Por distribuição entende-se, de forma geral, uma venda sucessiva de bens, inicialmente entre produtor e distribuidor, e, posteriormente, entre este último e outros empresários comerciais e o público consumidor em geral (*Do Regime Jurídico do Contrato de Representação Comercial*. In: Revista dos Tribunais, São Paulo, v. 82, n. 696, pp. 20-21, out./1993.).

3. Ademais, como frisa Arnaldo Rizzardo:

Em vez de o próprio fabricante efetuar a venda, entregam-se os produtos, mediante venda direta, a uma pessoa, que os revende ao consumidor em geral. Os fabricantes não teriam condições para a instalação de casas comerciais ou agências nas cidades de maior densidade populacional, com objetivo de servirem de canal ou meio para os bens chegarem aos consumidores. Por isso é que se criou tal forma comercial, que se revela na instalação de agências ou lojas especializadas para colocar o produto à disposição do interessado, oferecendo, também, certa garantia de manutenção.

De regra, pois, a venda de produtos fabricados é feita ao comerciante ou empresário, o qual faz a revenda aos consumidores. Organiza-se uma rede de revendedores, de modo a atingir todos os pontos do território onde é consumido o bem (*Contratos*. 17 ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Forense, 2018, pp. 758-759) (grifos acrescentados).

4. Na referida obra o mencionado doutrinador, em suma, resume que "*pode-se conceber a distribuição como o contrato pelo qual uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculo de dependência, a obrigação de promover, por conta da outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, envolvendo bens dos quais dispõe*" (RIZZARDO, Arnaldo. Op. Cit. P.

755).

5. Deve-se ter em mente, quando se tem por base tal figura contratual, que o distribuidor desempenha relevante função, consistente na efetiva aquisição – e não na mera intermediação – das mercadorias produzidas pelo fabricante com a exclusiva finalidade de, numa determinada localidade, revendê-las, extraíndo-se da diferença entre o valor da compra e o obtido com a revenda, a sua margem de lucro.

6. Diferenciando contrato de distribuição de contrato de representação comercial, esta 3ª Turma, em recente julgado, elucidou que *"Enquanto a atividade do representante comercial fica limitada ao agenciamento de propostas ou pedidos em favor do representado, sendo a respectiva remuneração normalmente calculada em percentual sobre as vendas por ele realizadas (comissões), age o distribuidor em seu nome próprio adquirindo o bem para posterior revenda a terceiros, tendo como proveito econômico a diferença entre o preço de venda e aquele pago ao fornecedor (margem de comercialização)"* (REsp 1.799.627/SP, 3ª Turma, DJe 09/05/2019).

7. Quanto à remuneração do contrato de distribuição, também elucidada Claudio Luiz Bueno de Godoy, que ela nunca se dá pelo pagamento de uma comissão, mas sim pela diferença entre o montante da compra e o da venda (*Código Civil comentado: doutrina e jurisprudência*. Coord. Cezar Peluso. 8 ed. rev. e atual. São Paulo: Manole, 2014, p. 692).

8. Constata-se, ainda, nessa relação contratual, um legítimo poder de controle exercido pela fornecedora quanto à atividade desempenhada pelo distribuidor, a considerar o seu envolvimento direto com a clientela, a imagem e a marca daquela, com repercussão no próprio êxito de seu negócio (REsp

1.403.272/RS, 3ª Turma, DJe 18/03/2015).

9. Vale citar, ainda, que o contrato de distribuição está, juntamente com o contrato de agência, disciplinado no Código Civil vigente (arts. 710 a 721), sendo a diferença básica entre eles o fato de que, no contrato de distribuição, o distribuidor tem à sua disposição a coisa a ser negociada.

10. Uma outra característica do contrato de distribuição é a exclusividade do distribuidor na área em que realizará o trabalho avençado, exclusividade esta que é recíproca, sendo vedado, também, ao distribuidor atuar em proveito de outro proponente dedicado a negócios do mesmo gênero, o que poderia fomentar a concorrência entre os vários proponentes com quem se vincula.

11. Quanto aos principais deveres do distribuidor, assevera Fabrício Zamprogna Matiello:

Entre os principais deveres (...) encontra-se o de zelar pelo bom andamento das atividades que lhe foram cometidas, havendo-se com diligência e cautela iguais às que adotaria se estivesse a tratar de assuntos de seu exclusivo interesse. Todavia, não poderá afastar-se das instruções recebidas do proponente, ainda que não lhe pareçam indicar o melhor rumo a seguir, porque em verdade integram a contratação e fazem lei entre as partes.

12. Realizados lineamentos gerais sobre o contrato de distribuição, passa-se à análise do caso concreto, a fim de averiguar se tal relação, de fato, existia entre as partes ora litigantes.

2. Da hipótese dos autos

13. De início, cumpre registrar que não houve entre as partes uma avença formal/escrita de contrato de distribuição. É dizer, o que se deve perscrutar, para solucionar a controvérsia, é se as atividades desenvolvidas pelas

partes e a dinâmica desta integração são hábeis a fazer com que se conclua que configuravam uma verdadeira relação de distribuição.

14. De um lado, defende a autora da ação (ora recorrida), BROKER DISTRIBUIDORA E COMERCIO LTDA, que houve uma celebração tácita de contrato de prestação de serviços de distribuição, com pacto de exclusividade e atuação em região determinada. Aduz a empresa recorrida que era compelida a observar normas estipuladas pela recorrente, a comprar todo o *mix* de produtos desta e a atingir metas de vendas e de captação de clientes. Afirmar, ademais, que era remunerada através de condição especial dos preços praticados pela recorrente – que lhe conferia um desconto de, aproximadamente, 25% (vinte e cinco por cento) nos produtos (e-STJ fls. 1.562-1.563).

15. Do outro lado, sustenta a recorrente, GENERAL MILLS BRASIL ALIMENTOS LTDA – fabricante dos produtos do gênero alimentício da marca YOKI –, que a recorrida era mera revendedora de seus produtos, tendo autonomia e liberdade em seu comércio, isto é, atuava em nome próprio. Acrescenta que foi a própria recorrida que optou por não mais adquirir as suas mercadorias, após ter-lhe sido suspensa a concessão de descontos, praticados por mera liberalidade (e-STJ fls. 1.570-1.571).

16. Por oportuno, urge novamente salientar que a matéria fática foi bem delineada pelo acórdão recorrido, motivo pelo qual não haverá a necessidade do reexame fático-probatório dos autos, o que, por sua vez, afasta a incidência da Súmula 7/STJ.

17. Em 1º grau, concluiu-se que o que existia entre as partes, na realidade, era um contrato de compra e venda mercantil, e não um contrato de distribuição.

18. Contudo, sob outro prisma, o TJ/MG elencou, expressamente,

algumas características constatadas na relação desenvolvida entre a GENERAL MILLS e a BROKER DISTRIBUIDORA, senão veja-se:

a) a realização de compras, com habitualidade, pela BROKER DISTRIBUIDORA, de produtos fabricados pela recorrente, mediante um desconto de 25% (vinte e cinco por cento), revendendo-os a terceiro e retirando o seu lucro dessa última operação (e-STJ fl. 1.575);

b) a recorrente, inclusive, remetia alguns produtos à BROKER DISTRIBUIDORA para que fossem realizadas promoções e propagandas dos produtos YOKI (e-STJ fl. 1.575);

c) as partes se reuniam para o estabelecimento de metas e estratégias mercadológicas, visando à melhoria das operações de revenda pela BROKER DISTRIBUIDORA e ao aumento do faturamento com a comercialização da linha de mercadorias da YOKI, contando, inclusive, com treinamento bimestral da equipe de venda (e-STJ fls. 1.575-1.576);

d) a BROKER DISTRIBUIDORA recebia, também, produtos em bonificação, concedidos pela recorrente (e-STJ fl. 1.575);

e) havia uma obrigatoriedade da BROKER DISTRIBUIDORA com relação à captação de clientes, ao atingimento de metas mensais, à proibição de venda de produtos similares ou concorrentes e à impossibilidade de escolha dos produtos a serem adquiridos (e-STJ fl. 1.575);

f) havia uma delimitação da região de atuação da BROKER DISTRIBUIDORA, qual seja, a região metropolitana de Belo Horizonte - MG (e-STJ fls. 1.575-1.576);

g) a BROKER DISTRIBUIDORA atuava com exclusividade na revenda de produtos YOKI na região metropolitana de Belo Horizonte – MG (e-STJ fl. 1.576);

h) a BROKER DISTRIBUIDORA era obrigada a adquirir toda a linha do

portifólio de produtos YOKI (inclusive os lançamentos), diferenciando-se do atacadista justamente pelo fato deste ter a possibilidade de comprar apenas os produtos de seu interesse (e-STJ fls. 1.576-1.577); e

∕ as notas fiscais emitidas pela BROKER DISTRIBUIDORA utilizavam a logomarca da recorrente (e-STJ fl. 1.578).

19. Com efeito, e com base no enquadramento fático realizado pelo Tribunal de origem, pode-se constatar que a BROKER DISTRIBUIDORA, em caráter não eventual, adquiria os produtos fabricados pela GENERAL MILLS – que lhe concedia um desconto de 25% (vinte e cinco por cento) do preço de venda ao atacado – para revender na região metropolitana de Belo Horizonte – MG, desta margem de comercialização retirando o seu lucro.

20. Ademais, verifica-se que não se tratava de uma mera compra e venda mercantil de produtos, uma vez que certas obrigações eram impostas à BROKER DISTRIBUIDORA, como as de captação de clientela, de atingimento de metas de vendas e de impossibilidade de comercialização de produtos semelhantes ou concorrentes.

21. Frisa-se, oportunamente, a impossibilidade de a BROKER DISTRIBUIDORA escolher quais produtos gostaria de adquirir, estando engessada à obrigação de aquisição de todo *mix* de produtos YOKI, o que, de fato, a distanciava da figura de atacadista ou do simples contrato de compra e venda mercantil.

22. A corroborar com tal conclusão, tem-se o fato de a recorrente promover treinamento bimestral da equipe de vendas da distribuidora.

23. Ressalte-se que, se entre as partes existisse apenas uma relação de compra e venda mercantil de produtos, não haveria qualquer obrigação de revenda das mercadorias por parte da adquirente, sequer justificando reuniões para aperfeiçoamento das estratégias de venda.

Superior Tribunal de Justiça

24. Sendo reconhecida a existência de contrato de distribuição entre as partes, via de consequência, exige-se o aviso prévio de 90 (noventa) dias para que haja a resolução da avença, nos termos do que preceitua o art. 720 do CC/02.

25. Imperiosa mostra-se, portanto, a manutenção do acórdão recorrido.

Forte nessas razões, CONHEÇO do recurso especial interposto por GENERAL MILLS BRASIL ALIMENTOS LTDA e NEGO-LHE PROVIMENTO, para manter a conclusão do acórdão recorrido quanto ao reconhecimento da existência de um contrato de distribuição entre as partes.

Deixo de majorar os honorários fixados anteriormente, porquanto já atingido o limite máximo previsto no art. 85, § 2º, do CPC/2015.

