

Superior Tribunal de Justiça

RECURSO ESPECIAL Nº 1.799.627 - SP (2018/0119097-2)

RELATOR : MINISTRO RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA
RECORRENTE : SOCRAM COMUNICAÇÃO VISUAL EIRELI
ADVOGADOS : FRANCISCO CELSO NOGUEIRA RODRIGUES E OUTRO(S) - RJ069392
LUIZ HENRIQUE DE SOUZA E SILVA - SP028808
RICARDO BARRETTO DE ANDRADE - DF032136
MARIA AUGUSTA ROST - DF037017
CARLOS MAGNO NOGUEIRA RODRIGUES - SP129021
MARIANA MELLO LOMBARDI - DF053879
FRANCISCO CELSO NOGUEIRA RODRIGUES - SP297915
ALINE LÍCIA KLEIN - SP198024
RECORRIDO : MIMAKI BRASIL COMERCIO E IMPORTACAO LTDA
ADVOGADOS : CARLOS EDUARDO LEME ROMEIRO - SP138927
ALYSSON WAGNER SALOMÃO E OUTRO(S) - SP242184

EMENTA

RECURSO ESPECIAL. DIREITO EMPRESARIAL. CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO (CONCESSÃO COMERCIAL). ATIPICIDADE. ARTS. 710 E SEGUINTE DO CÓDIGO CIVIL. INAPLICABILIDADE. RELAÇÃO EMPRESARIAL. PRINCÍPIO DA FORÇA OBRIGATÓRIA DOS CONTRATOS. DEVER DE OBSERVÂNCIA. CLÁUSULA DE EXCLUSIVIDADE. INEXISTÊNCIA. LEI Nº 6.729/1973 (LEI FERRARI). INAPLICABILIDADE. VIOLAÇÃO CONTRATUAL. NÃO OCORRÊNCIA.

1. Recurso especial interposto contra acórdão publicado na vigência do Código de Processo Civil de 2015 (Enunciados Administrativos nºs 2 e 3/STJ).

2. Pedido contraposto em ação de cobrança formulado por empresa distribuidora de produtos tecnológicos (impressoras, plotters de recorte etc.) em virtude do rompimento de contrato de distribuição e da indicação de novo distribuidor sem a sua notificação no prazo contratualmente estabelecido.

3. Necessidade prévia de estabelecer as distinções entre o contrato de distribuição autêntico – também denominado "contrato de concessão comercial" – e o contrato de representação comercial.

4. 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 próprio nome 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).

5. A despeito de ter o legislador utilizado a expressão "distribuição" para nomear uma das modalidades dos contratos disciplinados pelos arts. 710 e seguintes do Código Civil de 2002, tais preceitos não se aplicam aos contratos de concessão comercial, conforme compreensão firmada na I Jornada de Direito Comercial realizada pelo Conselho da Justiça Federal (Enunciado nº 35).

6. A Lei nº 6.729/1979 (Lei Ferrari), não obstante dispor sobre concessão comercial, tem seu âmbito de aplicação restrito às relações empresariais estabelecidas entre produtores e distribuidores de veículos automotores de via terrestre. Precedentes.

7. Tratando a hipótese de contrato atípico, deve a pretensão recursal ser analisada com base nas regras ordinárias aplicáveis aos contratos em geral, devendo prevalecer o princípio da força obrigatória dos contratos (*pacta sunt servanda*), notadamente por se tratar de relação empresarial.

Superior Tribunal de Justiça

8. Impossibilidade de acolhimento da alegação de que a exclusão da cláusula de exclusividade nos contratos mais recentes ocorreu por imposição unilateral de umas das partes.

9. A exclusividade, compreendida como o direito do distribuidor de ser o único a comercializar o produto distribuído em determinado território ou em relação a determinados consumidores, não é elemento indispensável do contrato de concessão comercial.

10. Suposta inobservância de cláusula que imputava à fornecedora a obrigação de notificar a distribuidora sobre eventual constituição de novo distribuidor dos seus produtos com antecedência mínima de 6 (seis) meses.

11. Hipótese em que os contratos eram expressos ao dispor que a atividade de distribuição se referia a produtos predeterminados e que o termo "produtos", adotado em tais avenças, tinha como significado determinada categoria de produtos e acessórios previamente especificados.

12. Nomeação de novo distribuidor para revenda de produtos destinados a segmento comercial diverso daquele explorado pela recorrente que não gera impactos na atividade comercial de qualquer dos comerciantes sob o ponto de vista da concorrência de mercado.

13. Recurso especial não provido.

ACÓRDÃO

Vistos e relatados estes autos, em que são partes as acima indicadas, prosseguindo no julgamento, após o voto-vista do Sr. Ministro Moura Ribeiro, decide a Terceira Turma, por unanimidade, negar provimento ao recurso especial, nos termos do voto do Sr. Ministro Relator. Os Srs. Ministros Marco Aurélio Bellizze, Moura Ribeiro (voto-vista), Nancy Andrighi e Paulo de Tarso Sanseverino votaram com o Sr. Ministro Relator.

Brasília (DF), 23 de abril de 2019(Data do Julgamento)

Ministro RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA
Relator

Superior Tribunal de Justiça

RECURSO ESPECIAL Nº 1.799.627 - SP (2018/0119097-2)

RECORRENTE : SOCRAM COMUNICAÇÃO VISUAL EIRELI

ADVOGADOS : FRANCISCO CELSO NOGUEIRA RODRIGUES E OUTRO(S) - RJ069392

LUIZ HENRIQUE DE SOUZA E SILVA - SP028808

RICARDO BARRETTO DE ANDRADE - DF032136

MARIA AUGUSTA ROST - DF037017

CARLOS MAGNO NOGUEIRA RODRIGUES - SP129021

MARIANA MELLO LOMBARDI - DF053879

FRANCISCO CELSO NOGUEIRA RODRIGUES - SP297915

ALINE LÍCIA KLEIN - SP198024

RECORRIDO : MIMAKI BRASIL COMERCIO E IMPORTACAO LTDA

ADVOGADOS : CARLOS EDUARDO LEME ROMEIRO - SP138927

ALYSSON WAGNER SALOMÃO E OUTRO(S) - SP242184

RELATÓRIO

O EXMO. SR. MINISTRO RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA (Relator):

Trata-se de recurso especial interposto por SOCRAM COMUNICAÇÃO VISUAL EIRELI, com fundamento no art. 105, III, "a" e "c", da Constituição Federal, contra acórdão do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo assim ementado:

"CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO - PRELIMINAR - CERCEAMENTO DE DEFESA - Cerceamento de defesa não verificado - Os documentos juntados, corroborados pela densa prova pericial produzida, são suficientes à comprovação dos fatos - Possibilidade de o Juiz averiguar a conveniência e necessidade das provas requeridas para o deslinde do feito - Provas 'pericial-contábil' e 'econômico-financeira' que se revelam prescindíveis, notadamente porque relacionadas a questões afetas a hipotético 'quantum debeatur', aferível em sede de eventual liquidação - Agravo retido improvido.

CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO - PRELIMINAR - NULIDADE DA SENTENÇA - Alegação de nulidade da sentença, ao fundamento de que não indicou o direito aplicável à espécie - Descabimento - Ato decisório que atribuiu ao negócio expressamente a natureza de contrato típico de distribuição - Sentença adequadamente fundamentada, em observância ao dever de motivação dos atos decisórios, insculpido no art. 93, inciso IX, da Constituição Federal - Preliminar rejeitada.

CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO - Impressoras industriais de alta definição - Contratos sucessivos entre Fabricante e Distribuidora, firmados por prazo determinado - Alegação de vigência de cláusula de exclusividade na distribuição dos produtos dentro do território estipulado - Descabimento - Cláusula que apenas foi prevista no primeiro contrato e, ao término do período de sua vigência, foi expressamente substituída por outra em sentido diverso - Rejeição dos pleitos derivados da tese de exclusividade na relação negocial - Postulação de indenização por danos materiais escorada nos prejuízos oriundos do encerramento do vínculo, notadamente fundo de comércio e lucros cessantes - Descabimento - A escolha da Fabricante pela ausência de renovação do contrato é providência lícita, que decorre da autonomia negocial, enquanto capacidade do contratante de autorregular seus interesses - Fabricante que, mesmo se tratando de contrato por prazo determinado, notificou a Distribuidora com antecedência de 90 dias informando sobre o desinteresse na renovação do ajuste - Cumprimento

Superior Tribunal de Justiça

da providência estabelecida no art. 720, do Código Civil - Alegação da Distribuidora de violação à exigência de notificação sobre a concomitante nomeação de outros distribuidores - Descabimento - Ausência de exclusividade na relação mantida - Parte, ademais, que não comprovou a existência de qualquer prejuízo decorrente da omissão - Cláusula contratual que, conquanto estabelecesse a exigência de notificação, não atribuía qualquer sanção à sua inobservância - Máquinas vendidas às outras empresas que se destinavam a área de atuação distinta da explorada pela Apelante, descaracterizando a tese de concorrência desleal - Sentença mantida - Recurso não provido" (e-STJ fls. 2.155-2.156).

Os embargos de declaração opostos na origem foram rejeitados.

Em suas razões recursais (e-STJ fls. 2.210-2.234), a recorrente aponta, além de divergência jurisprudencial, violação dos seguintes dispositivos legais com as respectivas teses:

a) arts. 282, IV, 331, § 2º, e 333, II, do Código de Processo Civil de 1973 (correspondentes aos arts. 319, VI, 357, II, e 373, I, do CPC/2015) – o indeferimento do pedido de produção de provas processualmente admissíveis implica cerceamento do direito de defesa, e

b) arts. 187, 368, 389, 402, 422, 475, 476, 718, 884 e 927 do Código Civil – a rescisão antecipada do contrato seguida da contratação de novo distribuidor sem prévia notificação no prazo contratualmente estabelecido dá ensejo à indenização legalmente prevista (arts. 25 da Lei nº 6.729/1979 e 36, "a", da Lei nº 4.886/1965).

Apresentadas as contrarrazões (e-STJ fls. 2.260-2.272), e inadmitido o recurso na origem, determinou-se a reatuação do agravo (AREsp nº 1.296.601/SP) como recurso especial para melhor exame da matéria.

Às fls. 2.374-2.383 (e-STJ), a recorrente apresenta pedido de tutela provisória visando à atribuição de efeito suspensivo ao recurso especial.

É o relatório.

RECURSO ESPECIAL Nº 1.799.627 - SP (2018/0119097-2)
EMENTA

RECURSO ESPECIAL. DIREITO EMPRESARIAL. CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO (CONCESSÃO COMERCIAL). ATIPICIDADE. ARTS. 710 E SEGUINTE DO CÓDIGO CIVIL. INAPLICABILIDADE. RELAÇÃO EMPRESARIAL. PRINCÍPIO DA FORÇA OBRIGATÓRIA DOS CONTRATOS. DEVER DE OBSERVÂNCIA. CLÁUSULA DE EXCLUSIVIDADE. INEXISTÊNCIA. LEI Nº 6.729/1973 (LEI FERRARI). INAPLICABILIDADE. VIOLAÇÃO CONTRATUAL. NÃO OCORRÊNCIA.

1. Recurso especial interposto contra acórdão publicado na vigência do Código de Processo Civil de 2015 (Enunciados Administrativos nºs 2 e 3/STJ).

2. Pedido contraposto em ação de cobrança formulado por empresa distribuidora de produtos tecnológicos (impressoras, plotters de recorte etc.) em virtude do rompimento de contrato de distribuição e da indicação de novo distribuidor sem a sua notificação no prazo contratualmente estabelecido.

3. Necessidade prévia de estabelecer as distinções entre o contrato de distribuição autêntico – também denominado "contrato de concessão comercial" – e o contrato de representação comercial.

4. 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 próprio nome 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).

5. A despeito de ter o legislador utilizado a expressão "distribuição" para nomear uma das modalidades dos contratos disciplinados pelos arts. 710 e seguintes do Código Civil de 2002, tais preceitos não se aplicam aos contratos de concessão comercial, conforme compreensão firmada na I Jornada de Direito Comercial realizada pelo Conselho da Justiça Federal (Enunciado nº 35).

6. A Lei nº 6.729/1979 (Lei Ferrari), não obstante dispor sobre concessão comercial, tem seu âmbito de aplicação restrito às relações empresariais estabelecidas entre produtores e distribuidores de veículos automotores de via terrestre. Precedentes.

7. Tratando a hipótese de contrato atípico, deve a pretensão recursal ser analisada com base nas regras ordinárias aplicáveis aos contratos em geral, devendo prevalecer o princípio da força obrigatória dos contratos (*pacta sunt servanda*), notadamente por se tratar de relação empresarial.

8. Impossibilidade de acolhimento da alegação de que a exclusão da cláusula de exclusividade nos contratos mais recentes ocorreu por imposição unilateral de uma das partes.

9. A exclusividade, compreendida como o direito do distribuidor de ser o único a comercializar o produto distribuído em determinado território ou em relação a determinados consumidores, não é elemento indispensável do contrato de concessão comercial.

10. Suposta inobservância de cláusula que imputava à fornecedora a obrigação de notificar a distribuidora sobre eventual constituição de novo distribuidor dos seus produtos com antecedência mínima de 6 (seis) meses.

11. Hipótese em que os contratos eram expressos ao dispor que a atividade de distribuição se referia a produtos predeterminados e que o termo "produtos", adotado em tais avenças, tinha como significado determinada categoria de produtos e acessórios previamente especificados.

Superior Tribunal de Justiça

12. Nomeação de novo distribuidor para revenda de produtos destinados a segmento comercial diverso daquele explorado pela recorrente que não gera impactos na atividade comercial de qualquer dos comerciantes sob o ponto de vista da concorrência de mercado.

13. Recurso especial não provido.

VOTO

O EXMO. SR. MINISTRO RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA (Relator):

O acórdão impugnado pelo recurso especial foi publicado na vigência do Código de Processo Civil de 2015 (Enunciados Administrativos nºs 2 e 3/STJ).

A irrisignação não merece prosperar.

1) Breve resumo da demanda

Trata-se, na origem, de ação de cobrança ajuizada por MIMAKI ENGINEERING CO. LTD. contra SOCRAM COMUNICAÇÃO VISUAL LTDA., ora recorrente.

Na petição inicial (e-STJ fls. 2-6), a autora afirma que: a) a empresa ré atuou como distribuidora dos seus produtos no Brasil nos anos de 2002 a 2009, sendo o último contrato celebrado em 1º/4/2009; b) entre 27/11/2009 e 11/12/2009, a ré enviou correspondências à autora dando por rescindido o contrato sob a justificativa de que esta, no mês de julho daquele ano, teria vendido seus produtos para a empresa Marbor Máquinas Ltda.; c) tais notificações foram prontamente refutadas ao argumento de que a demandada não tinha exclusividade na distribuição dos produtos; d) os modelos das máquinas vendidas para a referida empresa não eram distribuídos pela ré nem se destinavam ao mesmo ramo de negócio, sendo a rescisão, pois, unilateral, injusta e contrária às disposições do contrato.

Diante desse contexto, a autora ingressou com a presente ação visando à cobrança do valor de R\$ 3.859.370,37 (três milhões oitocentos e cinquenta e nove mil, trezentos e setenta reais e trinta e sete centavos), relativos às importações realizadas pela ré antes da rescisão contratual.

Por meio de reconvenção (e-STJ fls. 324-365), a parte ré pretende ser ressarcida das perdas e danos que alega ter sofrido em decorrência das múltiplas violações contratuais, afirmando que a fornecedora

(...)

(i) abusou de sua posição econômica durante toda a relação

Superior Tribunal de Justiça

contratual, (ii) interferiu maliciosa e dolosamente na alienação da SOCRAM para um potencial concorrente seu, (iii) violou a exclusividade do contrato de distribuição, (iv) provocou corte de crédito e a resolução unilateral e sem justa causa do CONTRATO, e (v) desviou a clientela formada pelo esforço direto da SOCRAM"(e-STJ fl. 325).

O magistrado de primeiro grau de jurisdição julgou parcialmente procedente o pedido da autora (MIMAKI) para o fim de condenar a ré a lhe pagar a quantia de R\$ 3.841.103,43 (três milhões oitocentos e quarenta e um mil cento e três reais e quarenta e três centavos), com incidência de juros de mora a partir da citação e correção monetária desde o ajuizamento da ação.

Quanto ao pedido contraposto formulado pela ora recorrente (SOCRAM), o juiz sentenciante concluiu pela sua improcedência sob a seguinte fundamentação:

(...)

Passo a analisar a reconvenção.

Não foi demonstrada a prática de ato ilícito pela autora a ensejar as indenizações requeridas pela ré.

A prova incumbia à ré, nos moldes do art. 333, inciso II, do CPC, e não foi produzida.

De início, cumpre ressaltar que as alegações de abuso de poder econômico, corte de crédito e desvio de clientela são absolutamente genéricas, razão pela qual afasto referidas teses.

A participação da autora em feira do ramo - por si só - não constituiu ato ilícito, uma vez que ela não estava impedida nem por lei nem pelo contrato de participar do evento.

Passo, pois, a analisar a alegação de descumprimento do contrato.

O contrato é claro em seu teor.

A ré não tinha exclusividade da atividade de distribuidora dos produtos comercializados pela autora.

Estabelece a cláusula 2.01: 'MIMAKI nomeia pelo presente a DISTRIBUIDORA, como distribuidora não exclusiva dos Produtos dentro do Território. Além disso, a nomeação acima da DISTRIBUIDORA não impedirá que a MIMAKI venha a nomear outras partes como distribuidoras para vender os Produtos e a tecnologia relativa. No caso da MIMAKI nomear outra parte como distribuidora para vender os produtos da MIMAKI, a MIMAKI deverá notificar a DISTRIBUIDORA, por meio de notificação escrita, seis meses antes desse evento'.

A alegação de que a cláusula foi inserida por 'imposição' da autora não afasta sua força obrigatória.

Não houve vício de consentimento em relação à formação do contrato.

A ré sequer ventila esta hipótese.

A designação de MARBOR para também distribuir os produtos da autora não constituiu infração contratual, uma vez que a ré não tinha exclusividade para a atividade de distribuidora dos produtos fabricados pela autora.

Superior Tribunal de Justiça

É certo que não houve observância do prazo de 6 meses previsto no contrato. O fato é incontroverso. Porém, o descumprimento de referida obrigação contratual, por si só, não acarreta a obrigação da autora de pagar a indenização requerida pela ré.

De início, cumpre ressaltar que não foi estabelecida multa contratual em razão do descumprimento da referida obrigação.

Nesse passo, a configuração da responsabilidade civil da autora depende da prova do dano causado à ré, em razão do não cumprimento da referida obrigação contratual.

A ré alega que a empresa MARBOR não estava ofertando apenas impressoras exclusivas para o setor têxtil, mas sim máquinas híbridas, que são capazes não apenas de imprimir em papel para a transferência em tecido, mas também em vinil auto-adesivo, pôsteres, banners e outros tipos de mídia utilizados no mercado de Sign Graphics (ramo da ré).

Ela alegou ainda que as duas máquinas híbridas vendidas por MARBOR (TS3-1600 E TPC-1000) eram iguais às máquinas JV33-160 e CJV30-100 distribuídas pela SOCRAM.

Para a demonstração dos fatos alegados pela ré foi determinada a produção de prova pericial.

A perícia concluiu que a máquina TSE-1600 pode ser convertida para o modelo JV33-160 e vice-versa, bem como que a máquina TPC-1000 pode ser convertida para o modelo CJV30-100.

Porém, o processo de substituição de tintas (a do tipo à base de solvente pelo tipo sublimática) pode acarretar entupimento de condutos e dos filtros do cabeçote de impressão, devido à formação de resíduos sólidos oriundo da reação química das soluções de transporte de pigmento.

Informou ainda o Perito que a conversão (realizada por meio do painel eletrônico das máquinas) somente pode ser efetuada por pessoas autorizadas e pelo fabricante, por se tratar de alteração de nível técnico.

Por fim, o Perito informou que o tempo necessário para a limpeza das trocas das máquinas foi de aproximadamente 6 horas (fls. 1.956).

Pelo exposto, reputo não configurada infração contratual por parte da autora.

A uma porque a ré não tinha exclusividade quanto à distribuição.

A duas porque a distribuidora concorrente (MARBOR) atuava em outro ramo, a saber: têxtil.

A três porque não há indícios de que o fornecimento pela autora à distribuidora concorrente de máquinas com a mesma função das máquinas vendidas pela ré possa ter acarretado concorrência desleal, face à conclusão do exame pericial.

Com efeito, a perícia realizada demonstrou a dificuldade para a conversão das máquinas, com evidente prejuízo ao respectivo funcionamento, uma vez que gerava entupimento dos condutos, filtros e cabeçotes.

Inverossímil, portanto, que a outra distribuidora concorrente estaria atuando no mesmo ramo empresarial da ré.

De outra banda, os defeitos alegados pela ré nas duas máquinas descritas na reconvenção não foram comprovados.

O Perito não conseguiu examinar a máquina modelo CF3-1610 - número de série G4711995 - devido à ausência de unidade de vácuo e da fonte de acionamento, avariada por motivos desconhecidos.

Por seu turno, ele conclui que os problemas relacionados com a máquina CF3-1631 possuem relação com o uso em desacordo com as instruções

Superior Tribunal de Justiça

previstas no manual de operações e os parâmetros de produção.

Portanto, não foram demonstrados os defeitos de fabricação alegados pela ré, razão pela qual é improcedente o pedido de compensação formulado na reconvenção no tocante aos valores dos referidos equipamentos" (e-STJ fls. 2.053-2.056 - grifos no original).

No julgamento da subsequente apelação, a Corte estadual manteve integralmente o provimento jurisdicional singular, que ensejou a interposição de recurso especial no qual se questiona: a) a existência de vício processual em virtude do indeferimento da produção de prova pericial e b) o dever de reparação dos supostos prejuízos resultantes da extinção do contrato.

2) Do cerceamento do direito de defesa

O alegado cerceamento de defesa veio embasado no argumento de que era necessária, na hipótese, além da perícia realizada por profissional de engenharia, a produção de prova pericial contábil e econômico-financeira, imprescindível à demonstração de que a recorrente teve o seu direito violado com a entrada de outra distribuidora dos produtos da MIMAKI no mercado.

A recorrente ainda ressalta a importância da prova requerida para fins de comprovação dos investimentos que afirma ter realizado e que não teriam sido diluídos ao longo da relação negocial.

Ao especificar as provas que pretendia produzir perante o juízo de primeira instância, a recorrente assim justificou o seu pleito:

(...)

(i) prova oral, consistente no depoimento pessoal dos representantes legais da Mimaki e na oitiva de testemunhas, a serem oportunamente arroladas, com vistas a corroborar com as provas já produzidas de todos os ilícitos praticados pela Mimaki, no decorrer e após o fim da relação contratual entre as partes, entre outros;

(ii) prova pericial de contabilidade, com vistas a corroborar com as provas já produzidas a respeito: a) da relevância da distribuição de produtos Mimaki na composição dos resultados da Socram; b) do total do faturamento dos produtos Mimaki vendidos pela Socram durante todo o período da distribuição; c) da sua margem de contribuição estimada no resultado total da Socram; d) do valor das indenizações devidas pela Mimaki; entre outros;

(iii) prova pericial de engenharia, com vistas a corroborar com as provas já produzidas a respeito: a) da existência e da funcionalidade das máquinas híbridas; b) da semelhança das máquinas TS3-1600 e TPC 1000 em relação às

Superior Tribunal de Justiça

máquinas JV33-160 e CJV30-100, respectivamente; c) do defeito dos dois plotters de recorte [flatbed] CF3-1610/1631, números de série G4711005(1610) e G5806050(1631); entre outros; e iv) juntada de documentos suplementares, se o caso"(e-STJ fls. 1.117-1.118 - grifos no original).

No entanto, o julgamento da causa sem a produção de determinada prova requerida pela parte não implica cerceamento de defesa se o julgador, em decisão fundamentada, entende substancialmente instruído o feito e declara a existência de provas suficientes para o seu convencimento.

De fato, devem ser levados em consideração os princípios da livre admissibilidade da prova e do livre convencimento motivado do juiz que, nos termos do art. 370 do Código de Processo Civil de 2015, permitem ao julgador determinar as provas que entender necessárias ao julgamento do mérito e indeferir, em decisão fundamentada, as que considerar inúteis ou meramente protelatórias.

No caso em apreço, para indeferir a produção de prova pericial contábil e econômico-financeira, assim se manifestou o magistrado singular:

(...)

Fls. 1972/1974: indefiro o pedido de realização de prova pericial contábil e econômico-financeira, porque visa à apuração dos supostos danos emergentes e lucros cessantes supostamente sofridos pela ré reconvinte.

Referida prova pressupõe o reconhecimento da responsabilidade civil da autora reconvinda.

Corroborar este entendimento a própria alegação da ré reconvinte, que afirma à fl. 1974 que a realização desta prova visa à 'apuração das perdas e danos devidas em caso de procedência da reconvenção' (g.n.).

Logo, trata-se de prova que deverá ser produzida em sede de liquidação por arbitramento, se eventualmente a autora reconvinda for vencida neste processo.

Ademais, os pontos controvertidos fixados na decisão saneadora de fls. 1169/1170 já foram devidamente esclarecidos pelo laudo pericial de fls. 1503/1863 e 1951/1957.

Dessa forma, declaro encerrada a instrução processual"(e-STJ fl. 1.945).

A decisão foi integralmente mantida no julgamento do respectivo agravo retido sob a seguinte fundamentação:

(...) os objetivos elencados pela Apelante em suas razões evidenciam a adequação do provimento judicial externado pelo D. Magistrado.

É que as questões referidas pela parte traduzem apurações que deveriam ser enfrentadas em fase de liquidação de sentença, caso proferido

Superior Tribunal de Justiça

provimento jurisdicional favorável à Apelante.

Nesse sentido, não haveria mesmo que se cogitar da apuração minuciosa da desvalorização do fundo de comércio que a Apelante sofreu, o desvio de clientela havido ou tampouco dos custos experimentados com a rescisão contratual, sem que houvesse primeiro o reconhecimento judicial de que o ressarcimento por tais situações haveria de ser imposto à parte Apelada.

Igualmente, a produção das provas destinadas à análise dos efeitos oriundos da alegada quebra da exclusividade, à evidência, dependeria do prévio reconhecimento da vigência de tal condição na relação negocial em exame, circunstância expressamente afastada pela r. sentença.

Cumprido ressaltar que, ao postular pela produção de prova 'pericial contábil e econômico-financeira', incumbia à parte, como imperativo de seu interesse, indicar concretamente quais análises pretendia realizar, e em qual medida tais dilações teriam o condão de auxiliar no deslinde do feito, sob pena de seu pleito representar postulação genérica desapegada do contexto probatório existente nos autos.

Ademais, no caso em comento, conquanto a controvérsia não envolva matéria unicamente de direito, as questões fáticas se resolvem com os elementos colacionados, assim ensejando a pronta prestação jurisdicional" (e-STJ fl. 2.160 - grifou-se).

Assim, considerando que o indeferimento da prova pericial, na espécie, ocorreu mediante decisão fundamentada, não há como modificar a conclusão do tribunal de origem, soberano quanto à análise da necessidade ou não de se produzir outras provas além daquelas já produzidas, sem o reexame do contexto fático-probatório dos autos, o que é vedado na via recursal eleita, haja vista o óbice da Súmula nº 7/STJ.

Nesse sentido:

"PROCESSUAL CIVIL. AÇÃO DE INDENIZAÇÃO POR DANOS MORAIS. ESTAÇÃO DE TRATAMENTO DE ESGOTO. INDEFERIMENTO DE PROVA PERICIAL. APURAÇÃO DE FATOS RELEVANTES. CERCEAMENTO DE DEFESA RECONHECIDO NA ORIGEM. REEXAME DO CONTEXTO FÁTICO-PROBATÓRIO. SÚMULA 7/STJ.

(...)

2. O art. 370 do CPC/2015 consagra o princípio da persuasão racional, habilitando o magistrado a valer-se do seu convencimento, à luz das provas constantes dos autos que entender aplicáveis ao caso concreto. Não obstante, a aferição da necessidade de produção de determinada prova impõe o reexame do conjunto fático-probatório encartado nos autos, o que é defeso ao STJ, ante o óbice erigido pela Súmula 7/STJ.

3. Recurso Especial não conhecido." (REsp 1.755.011/PR, Rel. Ministro HERMAN BENJAMIN, SEGUNDA TURMA, julgado em 18/9/2018, DJe 27/11/2018).

"AGRAVO INTERNO NO AGRAVO EM RECURSO ESPECIAL. AGRAVO DE INSTRUMENTO. CUMPRIMENTO DE SENTENÇA. ART. 1.022 DO CPC/2015. VIOLAÇÃO. NÃO OCORRÊNCIA. AUSÊNCIA DE PREQUESTIONAMENTO. SÚMULA Nº 211/STJ. PERÍCIA. INDEFERIMENTO. PRINCÍPIO DA PERSUASÃO

Superior Tribunal de Justiça

RACIONAL DO JUIZ. REVISÃO. IMPOSSIBILIDADE. SÚMULA Nº 7/STJ.

(...)

4. *A legislação processual civil vigente manteve o princípio da persuasão racional do juiz, em seus artigos 370 e 371, o qual preceitua que cabe ao magistrado dirigir a instrução probatória por meio da livre análise das provas e da rejeição da produção daquelas que se mostrarem protelatórias.*

5. *Inviável rever o entendimento firmado pelas instâncias ordinárias, para acolher a existência de cerceamento de defesa pelo indeferimento da realização da perícia, sem a análise dos fatos e das provas dos autos, o que é inviável em recurso especial diante da incidência da Súmula nº 7/STJ.*

6. *Agravo interno não provido.*" (AgInt no AREsp 1.105.171/RJ, Rel. Ministro RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA, TERCEIRA TURMA, julgado em 19/6/2018, DJe 26/6/2018).

"ADMINISTRATIVO E PROCESSUAL CIVIL. AGRAVO INTERNO NO AGRAVO EM RECURSO ESPECIAL. CERCEAMENTO DE DEFESA. INDEFERIMENTO DE PRODUÇÃO DE PROVAS INÚTEIS OU DESNECESSÁRIAS. PRERROGATIVA CONFERIDA PELO ART. 370 DO CPC/2015. DISTRIBUIÇÃO DOS ÔNUS SUCUMBENCIAIS. ACÓRDÃO ANCORADO NO SUBSTRATO FÁTICO DOS AUTOS. REVISÃO. IMPOSSIBILIDADE. SÚMULA 7/STJ. ART. 1021, § 4º, DO CPC/2015. MULTA. DESCABIMENTO, NA ESPÉCIE.

1. *De acordo com a jurisprudência consagrada nesta Corte, é facultado ao julgador o indeferimento de produção probatória que julgar desnecessária para o regular trâmite do processo, sob o pálio da prerrogativa do livre convencimento que lhe é conferida pelo art. 370 do CPC/15, seja ela testemunhal, pericial ou documental, cabendo-lhe, apenas, expor fundamentadamente o motivo de sua decisão.*

2. *A alteração das conclusões adotadas pela Corte de origem para a redistribuição dos ônus sucumbenciais, tal como colocada a questão nas razões recursais, demandaria, necessariamente, novo exame do acervo fático-probatório constante dos autos, providência vedada em recurso especial, conforme o óbice previsto na Súmula 7/STJ.*

(...)

4. *Agravo interno desprovido.*" (AgInt no AREsp 1.137.248/SP, Rel. Ministro SÉRGIO KUKINA, PRIMEIRA TURMA, julgado em 24/4/2018, DJe 4/5/2018).

Além disso, como bem pontuou o Tribunal de origem, a produção das provas requeridas pela parte reconvinente, cuja produção foi indeferida, somente se tornariam indispensáveis em eventual fase de liquidação de sentença se primeiro houvesse o reconhecimento do dever de ressarcimento pela alegada desvalorização do fundo de comércio e pelo desvio de clientela, desde que também se fizesse presente a quebra de exclusividade na relação contratual em exame.

3) Da indenização pela rescisão do contrato de distribuição

Superior Tribunal de Justiça

No tocante à indenização ante a rescisão do contrato de distribuição, a recorrente afirma que, mesmo que não tivesse havido violação do contrato, que este não tivesse sido celebrado por prazo determinado e que dele não constasse cláusula específica de exclusividade, remanesceria o dever de indenizar nos moldes do art. 718, c/c o art. 721, ambos do Código Civil, assim redigidos:

"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." (grifou-se)

"Art. 721. Aplicam-se ao contrato de agência e distribuição, no que couber, as regras concernentes ao mandato e à comissão e as constantes de lei especial."

Salienta, ainda, que no contrato em questão havia expressa previsão de que, em caso de contratação de novo distribuidor, a contratada deveria ser notificada com antecedência mínima de 6 (seis) meses, a evidenciar que havia, sim, ao menos no decorrer desse prazo, cláusula de exclusividade em seu favor.

Ressalta que

*"(...)
A exclusividade pode, como neste caso, decorrer da substância do contrato como um todo, não precisando ser literalmente prevista, restando evidente, para o leitor atento e sem preconceitos, que a modificação operada do primeiro para o segundo e demais contratos visou apenas tentar forrar a Autora-Recorrida do seu dever de indenizar, por ser contrato com segunda intenção. O direito não protege a reserva mental, o subterfúgio, por isso que a substância prevalece sobre a literalidade" (e-STJ fls. 2.227-2.228).*

Nesse contexto, afirma ser devida indenização com fundamento nos arts. 25 da Lei nº 6.729/1979 e 36, "a", da Lei nº 4.886/1965, em valor a ser apurado em liquidação de sentença.

No mérito, contudo, a irresignação também não merece prosperar.

Cumprido estabelecer, inicialmente, as principais distinções entre o contrato de distribuição autêntico – também denominado "contrato de concessão comercial" – e o contrato de representação comercial – ou de agência –, valendo-se para tanto da lição doutrinária de Paula A. Forgioni:

*"(...)
A diferenciação entre contratos de distribuição e a*

Superior Tribunal de Justiça

representação comercial, longe de ser uma questão teórica, é essencial na realidade dos agentes econômicos. Essa relevância decorre precipuamente do valor da indenização devido no caso de denúncia contratual unilateral e imotivada do fabricante. Comprovado tratar-se de representação comercial, ao representante caberá o montante calculado conforme o disposto no art. 27, j, da Lei 4.886/1965. No que se refere ao contrato de distribuição, o valor da indenização será deveras variável, além de acarretar a incidência do art. 473 parágrafo único, do CC, com as dificuldades inerentes à determinação do prazo ali referido. Destarte, a insegurança jurídica será de certa forma evitada se estivermos diante de um contrato de representação comercial e não de distribuição, uma vez que teremos a incidência de uma 'fórmula' a ser aplicada no cálculo da reparação.

Mas como distinguir um contrato de distribuição daquele de representação comercial? A representação comercial, entre nós, é regida pela Lei 4.886/1965 supramencionada, consoante redação que lhe foi dada pela Lei 8.420/1992. Incidem, também, as normas dos arts. 710 a 721 do CC. Caracteriza esse tipo de contrato a intermediação de vendas (agenciamento) levada a efeito pelo representante comercial. Assim, é o representante quem consegue a venda, aproxima o fabricante do adquirente, recebendo uma comissão por esse trabalho. A compra e venda é celebrada, diretamente, entre o fornecedor e o consumidor, agindo o representante como um 'catalisador' ou 'intermediário' nesse processo. O art. 1º do citado diploma determina:

'Art. 1º. Exerce a representação comercial autônoma a pessoa jurídica ou a pessoa física, sem relação de emprego, que desempenha, em caráter não eventual por conta de uma ou mais pessoas, a mediação para a realização de negócios mercantis, agenciando propostas ou pedidos, para transmiti-los aos representados, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios.'

A doutrina nacional, à unanimidade, salienta os aspectos característicos da representação comercial, destacando a intermediação (agenciamento) de negócios. Segundo Waldírio Bulgarelli, trata-se de 'uma atividade de intermediação a exercida pelo representante comercial autônomo, em caráter profissional, sem dependência hierárquica, mas, de acordo com as instruções do representado (...) o representante (...) presta serviços, através do exercício da atividade de recolher (ou agenciar, como diz a lei) propostas ou pedidos para transmiti-los ao representado'.

A distinção entre as vendas efetuadas por um sujeito enquanto representante e distribuidor é clara: como distribuidor, adquire bens em nome próprio, que são em seu nome faturados. Com a revenda posterior, seu proveito econômico é a diferença entre o preço de aquisição e o preço de venda ao adquirente. O valor da venda é determinado pelo distribuidor (proprietário do bem alienado), a não ser que haja acordo em sentido contrário.

Na representação, a venda é diretamente realizada pelo fornecedor aos adquirentes. A remuneração consiste na comissão previamente ajustada. O preço do bem é estabelecido pelo proprietário, ou seja, pelo fornecedor representado, cabendo ao representante apenas segui-lo." (Contrato de distribuição, 3. ed. rev., atual. e ampl. - São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014, págs. 66-68 - grifou-se)

Superior Tribunal de Justiça

Assim, 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 próprio nome 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).

O caso em apreço trata dessa segunda modalidade de avença, classificada pela maior parte da doutrina como contrato atípico, a despeito de ter o legislador utilizado a expressão "distribuição" para nomear uma das modalidades dos contratos disciplinados pelos arts. 710 e seguintes do Código Civil de 2002.

Tais preceitos, no entanto, não disciplinam os contratos de concessão comercial (contrato de distribuição autêntico), como bem esclarece a mencionada doutrina:

(...)

À primeira vista, a polissemia do termo distribuição pode levar à conclusão de que os arts. 710 e seguintes do CC teriam tipificado o negócio. Essa assertiva seria, contudo, incompatível com a natureza do contrato de distribuição (= concessão comercial), bem como com nossa tradição doutrinária e jurisprudencial. A despeito da confusa redação, é possível concluir que a hipótese normativa do art. 710 prevê dois tipos de contratos de agência (ou seja, de representação comercial) (i) o contrato de agência puro, em que o representante agencia as vendas em nome e por conta do representado e (ii) o contrato de agência-distribuição, contemplando as hipóteses em que o representante tem à sua disposição a coisa a ser negociada (por exemplo, é mandatário do representado ou tem em seu poder a coisa, para posterior tradição ao eventual adquirente). A distribuição, no sentido que lhe empresta o Código, é uma espécie de agência; a distribuição comercial, de que tratamos neste livro (= concessão comercial), permanece atípica.

(...)

Nosso legislador 'inovou', colocando a palavra 'distribuição' no mesmo dispositivo que prevê a agência; a diferença entre a representação comercial (agência) e a distribuição, segundo o novo Código, é o fato de o distribuidor ter a coisa à sua disposição.

Para Rubens Requião, a modalidade contratual da agência-distribuição 'decorre do depósito da mercadoria em mãos do agente do produtor. Este não adquire a mercadoria para revendê-la. Fica ela depositada em seu poder, para distribuí-la, fazendo chegar às mãos dos compradores'. Humberto Theodoro Júnior, por sua vez, esclarece que '[e]ventualmente, o representado pode confiar ao agente os bens a serem colocados junto à clientela, caso que o Código trata como distribuição, mas não como revenda, visto que os atos de negociação se realizam em nome e por conta do comitente'.

Vimos anteriormente que tanto nossa doutrina quanto nossa jurisprudência sempre apontaram a forma de remuneração como uma das

Superior Tribunal de Justiça

peculiaridades que distinguem o contrato de representação daquele de distribuição; no primeiro, a remuneração consubstancia um percentual sobre o valor das vendas agenciadas, enquanto no segundo a margem de comercialização é a compensação pela atividade econômica. O Código, ao referir-se apenas à retribuição no caput do art. 710, traz a idéia de uma remuneração não baseada no lucro, mas sim em uma contrapartida oferecida pelo fabricante pela intermediação. O termo retribuição significa a contraprestação pela execução de um serviço (tal com a palavra italiana, provvigione, empregada pelo Codice Civile).

Ainda segundo nossa doutrina e jurisprudência, distingue a representação da distribuição - vimos anteriormente - o fato de que o bem passa da propriedade do fornecedor para a do distribuidor (i.e., o distribuidor torna-se senhor da coisa) e, posteriormente, para o terceiro adquirente; o distribuidor compra para revender, por sua conta e risco. Já o agente efetua apenas a intermediação, ainda que, em alguns casos, tenha a coisa vendida em depósito, para posterior tradição ao adquirente, ou mesmo poderes para concluir o negócio de alienação.

Um outro aspecto do texto normativo que deixa clara a diferenciação entre a concessão comercial e a agência disciplinada pelo Código é a expressão 'à conta de outra', constante da primeira parte do caput do art. 710. Ora, sabemos todos que (i) o distribuidor age em nome próprio e por conta própria e (ii) o representante age em nome próprio, por conta do representado, como diz expressamente o art. 1º da Lei 4.886, de 09.12.1965, supracitado.

Dessa forma, a interpretação do nosso dispositivo leva à conclusão que a expressão 'à conta de outra' empregada no art. 710 acarreta sua incidência apenas sobre os contratos de agência (representação) e não sobre os de concessão comercial. Ora, quando o empresário atua por conta de outrem, seguramente não o faz no bojo de um contrato de distribuição; como vimos, admitir tal situação significaria negar a própria essência deste contrato, conforme pacificamente assentado entre nós.

Em suma: considerando o texto normativo do art. 710 do CC, deve-se ter em mente que o contrato de concessão comercial não é alcançado pela hipótese normativa.

Resta, então, a indagação: como justificar a referência à 'distribuição' nos arts. 710 e seguintes do CC? A resposta parece indicar que, á época da elaboração do texto, como vimos, não estavam aclaradas, entre nós, as características do contrato de distribuição, que acabaram sendo consagradas pela prática, pela doutrina e pela jurisprudência. Tanto é assim que o artigo de Requião, iniciando a disseminação das idéias de Champaud entre nós, foi publicado na Revista de Direito Mercantil 7, no ano de 1972." (ob. cit., págs. 76-79 - grifou-se)

Assim entendido, não há margem para aplicação dos arts. 718 e 721 do Código Civil de 2002 à hipótese dos autos, visto que tais preceitos não se destinam a regular a atividade de concessão comercial.

Outra não foi a compreensão firmada na I Jornada de Direito Comercial, realizada pelo Conselho da Justiça Federal, na qual foi aprovado o seguinte enunciado:

Superior Tribunal de Justiça

Enunciado nº 31. *"O contrato de distribuição previsto no art. 710 do Código Civil é uma modalidade de agência em que o agente atua como mediador ou mandatário do proponente e faz jus à remuneração devida por este, correspondente aos negócios concluídos em sua zona. No contrato de distribuição autêntico, o distribuidor comercializa diretamente o produto recebido do fabricante ou fornecedor, e seu lucro resulta das vendas que faz por sua conta e risco."*

Tampouco incidem as normas contidas na Lei nº 4.886/1965, que disciplina a atividade dos representantes comerciais autônomos, a afastar a aplicação do art. 36, "a", do referido diploma legal, segundo o qual constitui motivo justo para a rescisão do contrato de representação comercial, pelo representante, a redução de esfera de atividade desse último em desacordo com as cláusulas do contrato.

A Lei nº 6.729/1979 (Lei Ferrari), por seu turno, não obstante dispor sobre concessão comercial, tem seu campo de atuação restrito às relações empresariais estabelecidas entre produtores e distribuidores de veículos automotores de via terrestre.

Com efeito, é firme em ambas as Turmas integrantes da Segunda Seção a orientação de ser impossível aplicar, por analogia, as disposições contidas na Lei nº 6.729/1979 a todo e qualquer contrato de distribuição, haja vista o grau de particularidade da referida norma, que, como consabido, estipula exclusiva e minuciosamente as obrigações do concedente e das concessionárias de veículos automotores de via terrestre, além de restringir de forma veemente a liberdade das partes contratantes.

A propósito, confirmam-se os seguintes julgados:

"RECURSO ESPECIAL. DIREITO CIVIL. AÇÃO INDENIZATÓRIA. CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO DE BEBIDAS. RESILIÇÃO UNILATERAL. DENÚNCIA MOTIVADA. JUSTA CAUSA. VALIDADE DE CLÁUSULAS CONTRATUAIS. ATO ILÍCITO. INEXISTÊNCIA. DEVER DE INDENIZAR. NÃO CONFIGURAÇÃO. LEI Nº 6.729/1973 (LEI FERRARI). INAPLICABILIDADE.

1. Ação indenizatória promovida por empresa distribuidora em desfavor da fabricante de bebidas objetivando reparação por danos materiais e morais supostamente suportados em virtude da ruptura unilateral do contrato de distribuição que mantinha com a recorrente (ou integrantes do mesmo grupo empresarial), de modo formal, desde junho de 1986.

2. Acórdão recorrido que, apesar de reconhecer que a rescisão foi feita nos exatos termos do contrato, de forma motivada e com antecedência de 60 (sessenta dias), concluiu pela procedência parcial do pleito autoral indenizatório, condenando a fabricante a reparar a distribuidora por parte de seu fundo de comércio, correspondente à captação de clientela.

3. Consoante a jurisprudência desta Corte Superior, é impossível aplicar, por analogia, as disposições contidas na Lei nº 6.729/1979 à hipótese de contrato

Superior Tribunal de Justiça

de distribuição de bebidas, haja vista o grau de particularidade da referida norma, que, como consabido, estipula exclusiva e minuciosamente as obrigações do cedente e das concessionárias de veículos automotores de via terrestre, além de restringir de forma bastante grave a liberdade das partes contratantes em casos tais.

4. A rescisão unilateral de contrato de distribuição de bebidas e/ou alimentos, após expirado o termo final da avença, quando fundada em justa causa (inadimplemento contratual reiterado), não constitui ato ilícito gerador do dever de indenizar. Precedentes.

5. Recurso especial provido." (REsp 1.320.870/SP, Rel. Ministro RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA, TERCEIRA TURMA, julgado em 27/6/2017, DJe 30/6/2017 - grifou-se)

"RECURSO ESPECIAL. PROCESSUAL CIVIL. CIVIL E EMPRESARIAL. OMISSÃO. INEXISTÊNCIA. CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS ALIMENTÍCIOS. APLICAÇÃO DA LEI 6.729/79. (LEI FERRARI). IMPOSSIBILIDADE. INCIDÊNCIA DO CÓDIGO CIVIL DE 1916 E DO CÓDIGO COMERCIAL. ALTERAÇÃO DA SENTENÇA EM SEDE DE EMBARGOS DE DECLARAÇÃO. AUSÊNCIA DE INTIMAÇÃO DA PARTE CONTRÁRIA PARA SE MANIFESTAR. NULIDADE RECONHECIDA. RECURSO PARCIALMENTE PROVIDO.

1. Afasta-se a ofensa aos arts. 458, II, e 535, II, do Código de Processo Civil, pois a Corte de origem dirimiu, fundamentadamente e de forma coerente, as matérias que lhe foram submetidas, motivo pelo qual o acórdão recorrido não padece de omissão, contradição ou obscuridade.

2. Nos termos da iterativa jurisprudência desta Corte, a Lei 6.729/79 (Lei Ferrari) não se aplica a hipóteses diversas da distribuição de veículos automotores.

3. Nas excepcionais hipóteses em que se admite a atribuição de efeitos infringentes aos aclaratórios, é indispensável a oitiva do embargado, sob pena de malferimento aos princípios constitucionais do contraditório e da ampla defesa.

4. Recurso especial parcialmente provido." (REsp 680.329/RS, Rel. Ministro RAUL ARAÚJO, QUARTA TURMA, julgado em 22/4/2014, DJe 29/4/2014 - grifou-se).

"RECURSOS ESPECIAIS. CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO DE BEBIDAS. IMPOSSIBILIDADE DE INCIDÊNCIA DA LEI 6.729/79. PRAZO INDETERMINADO. RESCISÃO. AVISO PRÉVIO. NECESSIDADE. INEXISTÊNCIA DE CONSENSO ENTRE AS PARTES. ARBITRÍO JUDICIAL. CONJUNTO FÁTICO-PROBATÓRIO.

1. Não é possível a aplicação analógica das disposições contidas na Lei 6.729/79 à hipótese de contrato de distribuição de bebidas, dado o grau de particularidade de referida norma, que desce a minúcias na estipulação das obrigações do concedente e das concessionárias de veículos, além de restringir de forma bastante grave a liberdade das partes. Precedentes.

2. É da natureza dos contratos por prazo indeterminado seja notificada a parte acerca da vontade externada pela outra de romper o ajuste, sob pena de responder pelos prejuízos.

3. Diante da ausência de normatização específica à época do contrato, vigente entre 1992 e 1998, e da inexistência de acordo entre as partes, quer por não ter sido realizado um ajuste escrito regulando a relação comercial, quer por não haver consenso no momento do rompimento contratual, a verificação do prazo razoável deve ser feita segundo o prudente arbítrio do magistrado diante da prova colhida nos autos, consoante entendimento acolhido pela novel legislação civil.

Superior Tribunal de Justiça

4. Se o Tribunal de origem, com fincas no conjunto fático-probatório dos autos, entende razoável o prazo de aviso prévio de 120 dias, não há como alterar esse entendimento em face do óbice da súmula 07 do Superior Tribunal de Justiça.

5. Recurso especial da distribuidora não conhecido. Recurso especial da fabricante conhecido em parte e, nesta extensão, provido." (REsp nº 654.408/RJ, Rel. Ministro FERNANDO GONÇALVES, QUARTA TURMA, julgado em 9/2/2010, DJe de 14/9/2010 - grifou-se).

Desse modo, tratando a hipótese de contrato atípico, deve ser analisada a pretensão recursal com base nas regras ordinárias aplicáveis aos contratos em geral e nos demais preceitos legais indicados como malferidos para fins de apuração de eventual inadimplemento contratual do qual possa decorrer o respectivo dever de indenizar.

Ressalta-se, de início, que deve prevalecer, na espécie, o princípio da força obrigatória dos contratos (*pacta sunt servanda*), notadamente por se tratar de relação empresarial, admitindo-se a ingerência judicial nas obrigações livremente pactuadas entre as partes somente em situações excepcionais.

A respeito do princípio da obrigatoriedade dos efeitos dos contratos, são oportunas as considerações exaradas pelo Ministro Paulo de Tarso Sanseverino quando do julgamento do REsp nº 1.158.815/RJ:

(...)

Neste contexto, visando à promoção destes fins, admite o Direito brasileiro, expressamente, a revisão contratual, diante da alteração superveniente das circunstâncias que deram origem ao negócio jurídico (teoria da imprevisão, teoria da base objetiva etc.).

Nada obstante, a par de não se ter reconhecido, no caso dos autos, qualquer destas alterações, não previstas, aliás, no Código de 1916, a intervenção do Estado no campo do Direito Privado, mais precisamente no plano do Direito Empresarial – em que se situa a relação jurídica estabelecida entre a recorrente e as recorridas –, deve ser mínima, em respeito à vontade manifestada de forma efetivamente livre pelas partes.

Neste sentido, Fábio Ulhoa Coelho (O futuro do direito comercial. São Paulo: Saraiva, 2011, p. 166) chega a reconhecer a vigência, neste campo do direito, do princípio da 'plena vinculação dos contratantes ao contrato', ou seja uma força obrigatória dos efeitos do contrato (pacta sunt servanda) em grau superior ao do Direito Civil, cujo afastamento somente poderia ocorrer em hipóteses excepcionais.

Efetivamente, no Direito Empresarial, regido por princípios peculiares, como a liberdade de iniciativa, a liberdade de concorrência e a função social da empresa, a presença do princípio da autonomia privada é mais saliente do que em outros setores do Direito Privado.

Naturalmente, mesmo no Direito Empresarial, pode haver a necessidade de mitigação do princípio da autonomia privada, especialmente quando houver desigualdade material entre as empresas contratantes"

Superior Tribunal de Justiça

(grifou-se).

No caso em apreço, a excepcionalidade capaz de afastar as disposições contratuais livremente entabuladas entre as partes não se fazem presentes, devendo prevalecer o princípio da autonomia privada.

Nessa medida, não se pode afirmar que a exclusão da cláusula de exclusividade nos contratos mais recentes celebrados entre as partes da relação processual ocorreu por imposição unilateral da ora recorrida, sendo, pois, incontroverso o fato de que, a partir de 1º/4/2006, a recorrente (SOCRAM) passou a deter a condição de distribuidor não exclusivo dos produtos da recorrida (MIMAKI).

Confira-se, a propósito, trecho do acórdão recorrido que bem delimita a controvérsia:

(...)

O primeiro contrato celebrado, com vigência de 01.04.2002 a 31.03.2003 (fls. 356/373) contempla textualmente a obrigação de exclusividade, albergando, ao final, duas exceções em que tal condição ficaria afastada. Confira-se o texto da referida disposição:

(...)

Já o segundo instrumento, ajustado para o período de 01.04.2005 a 31.03.2006 (fls. 385/402), trouxe disposição assemelhada à do contrato anterior, mas introduzindo a regra de que, caso a Apelada nomeasse outra parte como distribuidor para vender os produtos, deveria notificar o Distribuidor com antecedência de 03 (três) meses, (cláusula 2.01, fl. 387).

Por outro lado, os três outros contratos que foram celebrados na sequência, abrangendo, respectivamente, os períodos de 01.04.2006 a 31.03.2007 (fls. 418/436), 01.04.2008 a 31.03.2009 (fls. 448/466) e 11.09.2009 (sic) até 31.03.2010 (fls. 485/501), apresentam disposições em sentido nitidamente diverso dos anteriores, que não deixam dúvidas a respeito da inexistência da exclusividade na relação havida entre as partes, estampadas pelo seguinte trecho:

'2.01. A MIMAKI pelo presente instrumento nomeia o DISTRIBUIDOR como um distribuidor não exclusivo dos Produtos dentro do Território. Além disso, a nomeação acima citada do DISTRIBUIDOR não deverá impedir a MIMAKI de nomear outras partes como um distribuidor para vender os Produtos e a tecnologia relacionada. No caso que a MIMAKI nomeie outra parte como um distribuidor para vender os produtos da MIMAKI, a MIMAKI deverá notificar o DISTRIBUIDOR através de notificação por escrito 3 (três) meses antes de tal evento' (fls. 420, 450 e 486).

Anota-se, ainda, a alteração de que, no último dos instrumentos (alusivo ao período de 11.09.2009 (sic) até 31.03.2010, fls. 485/501) o prazo de antecedência da notificação referida no texto foi ampliado para 06 (seis) meses

Superior Tribunal de Justiça

(fl. 486)"(e-STJ fl. 2.163 - grifou-se).

Assim, andou bem o Tribunal de origem ao consignar que "(...) *não subsiste no ordenamento pátrio disposição capaz de compelir a Fabricante a conceder exclusividade para determinado Distribuidor comercializar seus produtos, se a produtora simplesmente prefere adotar outro modelo de atuação para seus negócios*" (e-STJ fl. 2.164 - grifou-se).

A esse respeito, recorre-se mais uma vez à lição de Paula A. Forgioni, antes ressaltando que a expressão "exclusividade", no contexto ora examinado, relaciona-se com o direito do distribuidor de ser o único a comercializar o produto distribuído em determinado território ou em relação a determinados consumidores:

(...) nem sempre é assegurada exclusividade ao distribuidor. Lograr obter essa garantia dependerá, inclusive, do seu poder econômico em face do fornecedor. Este pode decidir (e geralmente o faz) reservar no contrato a possibilidade de incitar a concorrência dentro de sua rede (indicando outro para atuar na área já ocupada por um distribuidor), ou mesmo efetuar vendas diretas. Posto isso, pergunta-se: por se ter garantido ao fabricante esse poder, estaria descaracterizado o contrato de distribuição? A resposta é negativa; a exclusividade (ou o monopólio de venda) não é elemento característico do contrato, embora muitos deles apresentem essa particularidade." (ob. cit., pág. 41 - grifou-se)

Resta saber se alguma indenização é devida em virtude da alegação de que a recorrida (MIMAKI) deixou de cumprir cláusula contratual que lhe imputava a obrigação de notificar a recorrente (SOCRAM) quanto a eventual constituição de novo distribuidor dos seus produtos com antecedência mínima de 6 (seis) meses.

Importa registrar que os contratos celebrados entre as partes eram expressos ao dispor que a atividade de distribuição se referia a produtos predeterminados e que o termo "produtos", adotado em tais avenças, tinha como significado determinada categoria de produtos e acessórios previamente especificados, como se pode constatar às fls. 445, 474-475 e 510-511 (e-STJ).

Assim, ao prever a avença que a recorrida (MIMAKI) deveria notificar a recorrente (SOCRAM) acerca de eventual constituição de novo distribuidor dos seus produtos com antecedência mínima de 6 (seis) meses, estava se referindo, logicamente, a produtos de mesma destinação, capazes, em virtude da identidade de aplicação comercial, de gerar impactos sobre a concorrência de mercado.

Superior Tribunal de Justiça

Na tentativa de contornar a referida previsão contratual e de não se sujeitar aos seus efeitos, a recorrente sustenta que as máquinas vendidas pela recorrida para a empresa Marbor Máquinas Ltda. poderiam ser convertidas para uso no mesmo segmento por ela explorado, decorrendo daí o desvio de clientela e o prejuízo a ser reparado.

A perícia técnica realizada por profissional de engenharia, contudo, é conclusiva no sentido da possibilidade técnica de conversão das máquinas utilizadas no ramo de "Sign Graphics (SG)" – explorado pela recorrente (SOCRAM) – para uso no segmento têxtil – área de atuação da nova distribuidora constituída (MARBOR) –, mas que tal procedimento não seria viável do ponto de vista econômico, conforme assentado no seguinte excerto do acórdão recorrido:

(...)

Quanto à violação perpetrada pela nomeação da empresa Marbor, vê-se que foi escorada no fato de que, ainda no ano de 2009, a empresa passou a se apresentar em veículos de comunicação como vendedora das máquinas GP604D, TPC-1000 e TS3-1600, fabricadas pela Apelada (fls. 622/625).

No entanto, consoante exhaustivamente analisado no Laudo Pericial produzido pelo Expert do Juízo (fls. 1503/1801 e esclarecimentos de fls. 1951/1957), as máquinas GP604D, TPC-1000 e TS3-1600 foram projetadas para utilização em áreas têxteis, distintas, portanto, daquela explorada pela Apelante (sinais gráficos).

E em que pese a designação de 'máquinas híbridas' conferidas aos modelos, restou apurado na densa prova pericial confeccionada que a hibrididade somente seria alcançada após procedimento moroso, complexo e custoso, que tornaria inviável a operação sob o prisma econômico, afastando a alegação de concorrência desleal invocada pela Apelante"(e-STJ fls. 2.171-2.172 - grifou-se).

Não é razoável supor, desse modo, que a possibilidade técnica de conversão das máquinas comercializadas por empresas que atuavam em ramos comerciais distintos, somada à inviabilidade econômica de tal conversão, tenha alguma influência na atividade comercial de cada uma delas sob o ponto de vista concorrencial.

Ainda menos razoável seria modificar as conclusões do laudo pericial, tendo em vista a impossibilidade do reexame de matéria probatória na via recursal eleita, a teor do disposto na Súmula nº 7/STJ.

Anota-se, por fim, em resposta aos argumentos trazidos em memorial apresentado pela recorrente (e-STJ fls. 2.338.2.345), que as razões do recurso especial não indicam contrariedade ao art. 473, parágrafo único, do Código Civil, não havendo como analisar a tese, sustentada apenas na mencionada peça processual, de que a denúncia unilateral do

Superior Tribunal de Justiça

contrato ocorreu antes do decurso de prazo compatível com os investimentos realizados pela recorrente.

5) Do dispositivo

Ante o exposto, nego provimento ao recurso especial, ficando prejudicado o pedido de tutela provisória formulado às fls. 2.374-2.383 (e-STJ).

É o voto.



**CERTIDÃO DE JULGAMENTO
TERCEIRA TURMA**

Número Registro: 2018/0119097-2 **PROCESSO ELETRÔNICO REsp 1.799.627 / SP**

Números Origem: 01278083320108260100 1278083320108260100 20160000849053

PAUTA: 09/04/2019

JULGADO: 09/04/2019

Relator

Exmo. Sr. Ministro **RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA**

Presidente da Sessão

Exmo. Sr. Ministro **MOURA RIBEIRO**

Subprocuradora-Geral da República

Exma. Sra. Dra. **LINDÔRA MARIA ARAÚJO**

Secretário

Bel. **WALFLAN TAVARES DE ARAUJO**

AUTUAÇÃO

RECORRENTE : SOCRAM COMUNICAÇÃO VISUAL EIRELI
ADVOGADOS : FRANCISCO CELSO NOGUEIRA RODRIGUES E OUTRO(S) - RJ069392
LUIZ HENRIQUE DE SOUZA E SILVA - SP028808
RICARDO BARRETTO DE ANDRADE - DF032136
MARIA AUGUSTA ROST - DF037017
CARLOS MAGNO NOGUEIRA RODRIGUES - SP129021
MARIANA MELLO LOMBARDI - DF053879
FRANCISCO CELSO NOGUEIRA RODRIGUES - SP297915
ALINE LÍCIA KLEIN - SP198024
RECORRIDO : MIMAKI BRASIL COMERCIO E IMPORTACAO LTDA
ADVOGADOS : CARLOS EDUARDO LEME ROMEIRO - SP138927
ALYSSON WAGNER SALOMÃO E OUTRO(S) - SP242184

ASSUNTO: DIREITO CIVIL - Obrigações - Espécies de Contratos - Representação comercial

CERTIDÃO

Certifico que a egrégia TERCEIRA TURMA, ao apreciar o processo em epígrafe na sessão realizada nesta data, proferiu a seguinte decisão:

Após o voto do Sr. Ministro Ricardo Villas Bôas Cueva, negando provimento ao recurso especial, pediu vista, antecipadamente, o Sr. Ministro Moura Ribeiro. Aguardam os Srs. Ministros Marco Aurélio Bellizze, Nancy Andrighi e Paulo de Tarso Sanseverino.

RECURSO ESPECIAL Nº 1.799.627 - SP (2018/0119097-2)

RELATOR : **MINISTRO RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA**
RECORRENTE : SOCRAM COMUNICAÇÃO VISUAL EIRELI
ADVOGADOS : FRANCISCO CELSO NOGUEIRA RODRIGUES E OUTRO(S) - RJ069392
LUIZ HENRIQUE DE SOUZA E SILVA - SP028808
RICARDO BARRETTO DE ANDRADE - DF032136
MARIA AUGUSTA ROST - DF037017
CARLOS MAGNO NOGUEIRA RODRIGUES - SP129021
MARIANA MELLO LOMBARDI - DF053879
FRANCISCO CELSO NOGUEIRA RODRIGUES - SP297915
ALINE LICIA KLEIN - SP198024
RECORRIDO : MIMAKI BRASIL COMERCIO E IMPORTACAO LTDA
ADVOGADOS : CARLOS EDUARDO LEME ROMEIRO - SP138927
ALYSSON WAGNER SALOMÃO E OUTRO(S) - SP242184

VOTO-VISTA

O EXMO. SENHOR MINISTRO MOURA RIBEIRO:

Adoto o relatório proferido pelo eminente relator, Ministro RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA.

Após o voto do ilustre Relator que negou provimento ao presente recurso especial, pedi vista dos autos para melhor pensar sobre o alegado descumprimento da cláusula contratual que impunha a MIMAKI BRASIL COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO LTDA. (MIMAKI) o dever de notificar a SOCRAM sobre eventual constituição de novo distribuidor dos seus produtos com antecedência mínima de 6 meses.

A SOCRAM muito se apega ao que disse o TJ paulista sobre tal descumprimento, mas, no caso, acompanho o bem lançado voto proferido pelo eminente Ministro RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA na medida em que, assim como ele, também penso que a SOCRAM não detinha exclusividade da distribuição dos produtos comercializados pela MIMAKI, pois o contrato somente lhe outorgava a garantia de distribuir **determinada categoria de produtos e acessórios previamente especificados.**

A máquina da SOCRAM produzia "folders"; a da MARBOR tingia tecidos.

Por isso é que, como acertadamente ressaltado em seu voto, a **cláusula 2.01** estabelecia que a MIMAKI deveria notificar a SOCRAM apenas acerca da constituição de novo distribuidor de máquinas com a mesma função daquelas vendidas. Logo, tal notificação era imprescindível tão somente no caso de produtos capazes de gerar impacto sobre a concorrência e mercado provocado pela identidade de aplicação comercial dos mesmos artefatos, o que, conforme inferiu a perícia técnica realizada por *expert*, não ocorreu na espécie.

Ressalte-se que, ao contrário do que defendido pela SOCRAM, as instâncias ordinárias, com fundamento no laudo pericial, bem destacaram a inviabilidade econômica da conversão das máquinas projetadas para utilização em sinais gráficos para uso no segmento têxtil, ao esclarecer que:

*A perícia concluiu que a máquina TSE-1600 pode ser convertida para o modelo JV33-160 e vice-versa, bem como que a máquina TPC-1000 pode ser convertida para o modelo CJV30-100. Porém, **o processo de substituição de tintas (a do tipo à base de solvente pelo tipo sublimática) pode acarretar entupimento de condutos e dos filtros do cabeçote de impressão, devido à formação de resíduos sólidos oriundo da reação química das soluções de transporte de pigmento.** Informou ainda o Perito que **a conversão (realizada por meio do painel eletrônico das máquinas) somente pode ser efetuada por pessoas autorizadas e pelo fabricante, por se tratar de alteração de nível técnico.** Por fim, **o Perito informou que o tempo necessário para a limpeza das trocas das máquinas foi de aproximadamente 6 horas** (e-STJ, fls. 2.172 – sem destaques no original).*

Nesse contexto, não há que se falar sequer em concorrência pela venda de máquinas utilizadas no ramo de "Sign Graphics (SG)", explorado pela SOCRAM, pela venda de maquinários utilizados no segmento têxtil, cuja distribuição estaria a cargo da

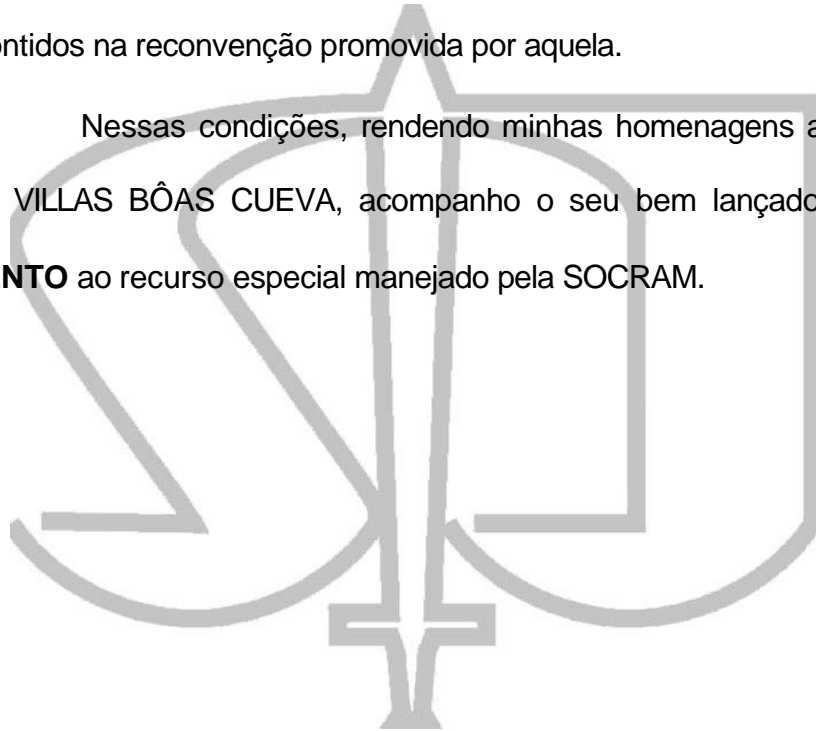
Superior Tribunal de Justiça

MARBOR.

E se os ramos eram diferentes, a assertiva do acórdão paulista sobre o descumprimento da cláusula de prévia notificação não tem cabimento jurídico.

Assim, no caso, não foi demonstrado nenhum descumprimento contratual capaz de gerar prejuízo indenizável a SOCRAM, devendo ser mantida a procedência dos pedidos contidos na ação de cobrança ajuizada pela MIMAKI e a improcedência dos pedidos contidos na reconvenção promovida por aquela.

Nessas condições, rendendo minhas homenagens ao eminente Ministro RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA, acompanho o seu bem lançado voto para **NEGAR PROVIMENTO** ao recurso especial manejado pela SOCRAM.



**CERTIDÃO DE JULGAMENTO
TERCEIRA TURMA**

Número Registro: 2018/0119097-2 **PROCESSO ELETRÔNICO REsp 1.799.627 / SP**

Números Origem: 01278083320108260100 1278083320108260100 20160000849053

PAUTA: 09/04/2019

JULGADO: 23/04/2019

Relator

Exmo. Sr. Ministro **RICARDO VILLAS BÔAS CUEVA**

Presidente da Sessão

Exmo. Sr. Ministro MOURA RIBEIRO

Subprocurador-Geral da República

Exmo. Sr. Dr. ROGÉRIO DE PAIVA NAVARRO

Secretário

Bel. WALFLAN TAVARES DE ARAUJO

AUTUAÇÃO

RECORRENTE : SOCRAM COMUNICAÇÃO VISUAL EIRELI
ADVOGADOS : FRANCISCO CELSO NOGUEIRA RODRIGUES E OUTRO(S) - RJ069392
LUIZ HENRIQUE DE SOUZA E SILVA - SP028808
RICARDO BARRETTO DE ANDRADE - DF032136
MARIA AUGUSTA ROST - DF037017
CARLOS MAGNO NOGUEIRA RODRIGUES - SP129021
MARIANA MELLO LOMBARDI - DF053879
FRANCISCO CELSO NOGUEIRA RODRIGUES - SP297915
ALINE LICIA KLEIN - SP198024
RECORRIDO : MIMAKI BRASIL COMERCIO E IMPORTACAO LTDA
ADVOGADOS : CARLOS EDUARDO LEME ROMEIRO - SP138927
ALYSSON WAGNER SALOMÃO E OUTRO(S) - SP242184

ASSUNTO: DIREITO CIVIL - Obrigações - Espécies de Contratos - Representação comercial

CERTIDÃO

Certifico que a egrégia TERCEIRA TURMA, ao apreciar o processo em epígrafe na sessão realizada nesta data, proferiu a seguinte decisão:

Prosseguindo no julgamento, após o voto-vista do Sr. Ministro Moura Ribeiro, a Terceira Turma, por unanimidade, negou provimento ao recurso especial, nos termos do voto do Sr. Ministro Relator.

Os Srs. Ministros Marco Aurélio Bellizze, Moura Ribeiro (voto-vista), Nancy Andrighi e Paulo de Tarso Sanseverino votaram com o Sr. Ministro Relator.