



Esta é a primeira parte do artigo em que abordamos os aspectos jurídicos relevantes na celebração de um contrato de distribuição.

CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO: O QUE É? QUAL A DIFERENÇA COM O CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO E AGENCIAMENTO?

De início, podemos mencionar que os contratos de distribuição representam importante ferramenta de colocação e disseminação dos produtos no mercado, sendo amplamente utilizado como mecanismo de aproximação entre indústria – fabricante ou importador – e seus clientes – comércio, varejo ou consumidor final.

Para os fabricantes a utilização de uma cadeia de distribuição bem desenvolvida poderá trazer significativos benefícios qualitativos e quantitativos, eficiência e economia na capilarização de sua marca e produtos.

O ganho de qualidade e eficiência poderá ser obtido pela agilidade no atendimento aos interessados em seus produtos, uma vez que distribuidor possuirá uma maior proximidade geográfica com o cliente. Além disso, podemos destacar a economia com os custos operacionais, tais como, despesas com equipe de vendas própria, investimentos em logística (armazenagem e transporte), entre outros.

Por sua vez, o distribuidor remunera-se com a diferença entre o preço de compra e de venda, e assim, deverá atender as exigências do sistema de distribuição que integra, tais como, manter estoque de produtos para atender com agilidade o mercado, obedecer as regras de exclusividade ou não de atuação em determinado segmento ou território, entre outras.

Por outro lado, alertamos que os contratos de distribuição não se confundem com o de representação comercial ou agenciamento, uma vez que nestes contratos temos de um lado uma empresa de representação ou um representante comercial autônomo que faz a intermediação do negócio, aproximando fabricante e comprador, sendo remunerado através de comissão pela concretização do negócio.

Em outras palavras, enquanto o distribuidor adquire e revende o produto, remunerando-se da diferença entre o preço de compra e venda, o representante comercial não adquire produto, apenas realiza a intermediação da venda, sendo remunerado na forma de comissão sobre os negócios efetivados.

ELEMENTOS CARACTERIZADORES DE UM CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO

Assim podemos apontar algumas características dos contratos de distribuição:

1. Estabelece uma relação entre um empresa fabricante ou importadora de produtos – a indústria - e outra empresa que revende tais estes produtos, o distribuidor.
2. Há delimitação de área geográfica ou segmento de mercado para atuação do distribuidor, que poderá ser desenvolvida de forma exclusiva ou não.
3. A compra e venda de produtos é frequente e continua, não podendo ser eventual ou consumo próprio, senão, estaremos diante de uma simples compra e venda e não de uma distribuição.
4. A empresa distribuidora remunera-se pela diferença entre o preço de compra e revenda do produto.
5. Autonomia do distribuidor, sendo este responsável pela comercialização e entrega dos produtos, atendimento aos clientes, enfim, pela gestão e risco de seu negócio.

05(CINCO) PONTOS DE ATENÇÃO

Estabelecidas essas definições e características básicas dos contratos de distribuição, nas próximas parte deste artigo passaremos a apontar alguns cuidados básicos na celebração deste tipo de contrato:

1. Contrato escrito e não verbal.
2. Exclusividade e divisão de mercado
3. Observâncias às regras de direito concorrencial.
4. Dependência econômica.
5. Extinção do Contrato de Distribuição.

Fiquem atentos ao nosso próximo newsletter, esse matéria continua lá!

Últimas Notícias

Quem tem direito à licença-paternidade de 20 dias?

Entenda a mudança na lei. Foi sancionada a lei que aumenta a licença-paternidade de cinco para 20 dias. Mas nem todos os trabalhadores têm direito ao período maior, apenas os que são funcionários de locais que fazem parte do Programa Empresa Cidadã. Segundo a Receita Federal, atualmente há 2,9 milhões de empregados em empresas do programa, contando homens e mulheres. O Brasil tem 39,6 milhões de trabalhadores com carteira assinada, de acordo com dados de janeiro do Ministério do Trabalho. (...)

[VER NOTÍCIA](#)

STF garante ao Fisco acesso a dados bancários dos contribuintes sem necessidade de autorização judicial

O Plenário do Supremo Tribunal Federal (STF) concluiu na sessão desta quarta-feira (24) o julgamento conjunto de cinco processos que questionavam dispositivos da Lei Complementar (LC) 105/2001, que permitem à Receita Federal receber dados bancários de contribuintes fornecidos diretamente pelos bancos, sem prévia autorização judicial. Por maioria de votos – 9 a 2 –, prevaleceu o entendimento de que a norma não resulta em quebra de sigilo bancário, mas sim em transferência de sigilo da órbita bancária para a fiscal, ambas protegidas contra o acesso de terceiros. A transferência de informações é feita dos bancos ao Fisco, que tem o dever de preservar o sigilo dos dados, portanto não há ofensa à Constituição Federal. (...)

[VER NOTÍCIA](#)

STJ decide que importador terá de pagar por uso de container retido em alfândega por cinco anos

Ministros da Terceira Turma do Superior Tribunal de Justiça (STJ) aceitaram o recurso da empresa de logística UPS, de modo a determinar a legalidade da cobrança de multa imposta a uma importadora que utilizou containers da empresa retidos pela alfândega há mais de cinco anos. O contrato firmado entre a UPS e a importadora previa a devolução do container em até dez dias após a retirada dos produtos na alfândega. A importadora, uma empresa de recauchutagem de pneus, comprou uma carga de pneus usados e resíduos de borracha em meados de 2005. (...)

[VER NOTÍCIA](#)


Molina Tomaz
 SOCIEDADE DE ADVOGADOS

[HOME](#) | [O ESCRITÓRIO](#) | [ÁREAS DE ATUAÇÃO](#) | [EQUIPE](#) | [ARTIGOS E PUBLICAÇÕES](#) | [IMPRESA](#) | [CONTATO](#)

Rua Venezuela, 641, Centro, Santo André, SP, CEP 09030-310
 Tel. 55 11 4992-7531 – Fax. 55 11 4468-1297 | E-mail: newsletter@molinatomaz.com.br
www.molinatomaz.com.br

 molinatomaz