



# SENADO FEDERAL

## PROJETO DE LEI Nº 3559, DE 2024

Dispõe sobre a distribuição de produtos industrializados, exceto veículos automotores, e sobre o contrato de distribuição.

**AUTORIA:** Senador Laércio Oliveira (PP/SE)



[Página da matéria](#)

# PROJETO DE LEI Nº , DE 2024

Dispõe sobre a distribuição de produtos industrializados, exceto veículos automotores, e sobre o contrato de distribuição.

**O CONGRESSO NACIONAL** decreta:

**Art. 1º** Esta Lei dispõe sobre a distribuição de produtos industrializados, exceto veículos automotores, e sobre o contrato de distribuição.

**Art. 2º** A distribuição de produtos industrializados será efetuada por intermédio de contrato de distribuição, celebrado entre fornecedores e distribuidores, disciplinado por esta Lei e, no que não a contrarie, pelo Código Civil e pelas disposições contratuais.

§ 1º Esta Lei não se aplica à distribuição de veículos automotores.

§ 2º Para os fins desta Lei, entende-se por distribuição a relação contratual existente entre fornecedores e distribuidores, caracterizada pela compra e venda, com habitualidade, em determinado território, de produtos industrializados cuja propriedade se transfere ao distribuidor.

**Art. 3º** Para os efeitos desta Lei, considera-se:

I - distribuidor: a empresa que pratica a revenda de produtos adquiridos do fornecedor;

II - fornecedor: a empresa fabricante ou importadora de insumos ou de produtos acabados que forneça produtos industrializados ao distribuidor, equiparando-se ao fornecedor o centro de distribuição ou a empresa distribuidora que pertença ao mesmo grupo econômico do fornecedor;

III - território: compreende a área geográfica descrita e caracterizada no contrato de distribuição, onde devem ser exercidas as atividades do distribuidor.

Parágrafo único. Não serão abrangidas por esta Lei as pessoas naturais ou jurídicas que não preencham os requisitos previstos no § 2º do art. 2º desta Lei, bem como:

I - as empresas de comércio atacadistas em geral e de balcão que revendam produtos industrializados sem um território determinado, sem exclusividade e com quaisquer fornecedores;



II - as empresas de autosserviço que revendam produtos industrializados para pessoas naturais ou jurídicas em seu ponto comercial, com ou sem equipe de vendas e entregas;

III - os agentes de vendas que fazem a intermediação de negócios em nome dos fornecedores, podendo ser responsáveis pela venda, entrega e análise de crédito, sem ter a propriedade do produto;

IV - os agentes de compra que realizam a compra de produtos em nome dos distribuidores visando ganhos de escala.

**Art. 4º.** Constituem objeto do contrato de distribuição:

I - o fornecimento dos produtos industrializados a serem adquiridos pelo distribuidor e posteriormente por ele revendidos dentro de seu território;

II - o uso gratuito da marca do fornecedor pelo distribuidor como forma de identificação e divulgação dos produtos industrializados a serem revendidos.

Parágrafo único. Os produtos industrializados lançados pelo fornecedor no transcorrer da relação contratual de distribuição estarão automaticamente incluídos no portfólio dos produtos revendidos pelo distribuidor.

**Art. 5º.** São inerentes ao contrato de distribuição:

I - territorialidade;

II - observância de distâncias mínimas entre os estabelecimentos dos distribuidores, as quais serão fixadas segundo critérios de potencial de mercado e devidamente justificadas na redação de cada contrato de distribuição.

Parágrafo único. O território destinado às operações do distribuidor poderá conter dois ou mais distribuidores de um mesmo fornecedor, desde que os produtos ou linhas de produtos revendidos não conflitem entre si.

**Art. 6º.** No contrato de distribuição, além das disposições incluídas pelas partes, constarão obrigatoriamente:

I - a especificação dos produtos a serem distribuídos;

II - a delimitação do território destinado à atuação do distribuidor;

III - a descrição dos investimentos necessários para a implementação do negócio;

IV - o detalhamento das instalações necessárias para a acomodação e armazenamento dos produtos;



V - a relação dos equipamentos necessários à distribuição dos produtos.

**Art. 7º.** Sem prejuízo das demais disposições previstas nesta Lei, são obrigações do fornecedor:

I - respeitar e fazer cumprir o critério de territorialidade estabelecido no contrato de distribuição, não podendo nomear outro distribuidor dentro do mesmo território, salvo na hipótese prevista no parágrafo único do art. 5º desta Lei;

II - promover a propaganda e a publicidade regular dos produtos a serem revendidos pelo distribuidor;

III - fornecer somente as mercadorias solicitadas de forma expressa pelo distribuidor, por intermédio dos pedidos de compra, atendendo-os em sua integralidade, nos termos do contrato;

IV - atender aos pedidos de compra do distribuidor;

V - registrar por escrito as exigências dirigidas ao distribuidor.

**Art. 8º.** É vedado ao fornecedor:

I - invadir ou permitir, de forma omissiva ou comissiva, a invasão do território especificado no contrato de distribuição;

II - efetuar vendas diretas ao varejista, sem a prévia e expressa autorização do distribuidor dentro do território previamente estabelecido;

III - exigir do distribuidor obrigações e investimentos superiores à sua capacidade econômica e cujo retorno não ocorra durante o prazo de vigência do contrato de distribuição;

IV - exigir a aquisição de quaisquer de seus produtos em quantidades acima da capacidade financeira do distribuidor;

V - condicionar a aquisição de determinados produtos à compra de outros;

VI - alterar as condições contratuais relacionadas ao fornecimento de produtos ou ao atendimento direto a clientes do distribuidor no decorrer da relação contratual, sem aviso prévio de 60 (sessenta) dias, ficando vedadas as alterações que forem capazes de dificultar o adimplemento do contrato de distribuição pelo distribuidor ou de prejudicar o faturamento por ele auferido com a revenda dos produtos adquiridos junto ao fornecedor;

VII - impor a contratação de prestadores de serviços para o distribuidor;



VIII - interferir na gestão empresarial do distribuidor.

§ 1º Após a celebração do contrato de distribuição, o fornecedor poderá efetuar vendas diretas aos clientes atendidos pelo distribuidor, desde que previamente regulamentado por instrumento escrito celebrado pelas partes, que estipulará, salvo ajuste, pagamento de comissão do fornecedor ao distribuidor, cujo valor será calculado mediante a aplicação de um percentual, estipulado no referido instrumento, sobre o valor das vendas diretas realizadas.

§ 2º O contrato de distribuição poderá estipular as condições de realização de vendas diretas pelo fornecedor e o pagamento da comissão de que trata o § 1º deste artigo.

§ 3º O fornecedor poderá efetuar vendas diretas a consumidor final que seja pessoa natural, inclusive por meio de comércio eletrônico.

**Art. 9º.** Sem prejuízo das demais disposições previstas nesta Lei, são obrigações do distribuidor:

I - revender os produtos do fornecedor que sejam objeto do contrato de distribuição;

II - restringir a comercialização dos produtos objeto da distribuição ao território determinado em contrato, respeitando o território de atuação dos demais distribuidores;

III - organizar cursos de aperfeiçoamento, a fim de aprimorar a técnica de seus funcionários;

IV - aparelhar e equipar adequadamente suas instalações;

V - utilizar-se das marcas do fornecedor, nos limites estabelecidos nesta Lei e no respectivo contrato de distribuição.

**Art. 10.** É vedado ao distribuidor:

I - efetuar vendas fora dos limites territoriais impostos no contrato de distribuição celebrado com o fornecedor;

II - causar prejuízo a marca do fornecedor.

**Art. 11.** O contrato de distribuição deverá ser inicialmente ajustado por prazo determinado, não inferior ao tempo necessário ao retorno do investimento realizado pelo distribuidor.

Parágrafo único. Em qualquer hipótese de vigência do contrato de distribuição, por prazo determinado ou indeterminado, deverá o fornecedor indenizar o distribuidor em



valor correspondente ao investimento realizado cujo retorno não tenha ainda ocorrido, sem prejuízo do pagamento de que trata o art. 13 desta Lei.

**Art. 12.** Dar-se-á a extinção do contrato de distribuição:

I - pelo término do prazo fixado em contrato;

II - pela rescisão bilateral;

III - pela rescisão unilateral;

IV - mediante iniciativa da parte inocente, em virtude de infração ao teor do disposto nesta Lei ou no contrato de distribuição;

V - pela onerosidade excessiva de que tratam os arts. 478 a 480 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil).

§ 1º A extinção do contrato nas hipóteses de que tratam os incisos I a IV do caput deste artigo apenas será efetuada mediante comunicação da parte interessada realizada com antecedência mínima de 90 (noventa) dias, mantendo-se a exigência do art. 720 do Código Civil e observado o parágrafo único do art. 11 desta Lei.

§ 2º Não sendo cumpridos os requisitos de que trata o § 1º deste artigo, o contrato por prazo determinado, ao término do prazo fixado, transforma-se automaticamente em contrato por prazo indeterminado.

**Art. 13.** Na hipótese de o fornecedor optar, de forma imotivada, pela rescisão unilateral do contrato de distribuição ou der causa à sua resolução na forma de que tratam os incisos IV e V do caput do art. 12 desta Lei, ficará obrigado, perante o distribuidor, a:

I - adquirir, pelo preço de mercado:

a) todo o estoque de produtos de sua fabricação que ainda estiver em poder do distribuidor, mediante prévio pagamento salvo ajuste entre as partes, sendo que a data de retirada do estoque pelo fornecedor junto ao distribuidor será definida na comunicação de que trata o § 1º do art. 12 desta Lei;

b) todos os bens, equipamentos, maquinários e instalações destinados à distribuição dos produtos do fornecedor, desde que o distribuidor não possa utilizá-los para revenda de produtos de outros fornecedores com os quais já possua contrato de distribuição ou de novos fornecedores cujos contratos sejam celebrados em até 180 (cento e oitenta) dias da data da comunicação da extinção do contrato;

II - arcar com os custos inerentes à descaracterização de suas marcas;



III - arcar com todo o passivo trabalhista causado ao distribuidor em razão da dispensa dos funcionários voltados à distribuição dos produtos do fornecedor em decorrência da extinção do contrato;

IV - indenizar o distribuidor em 4% (quatro por cento) do faturamento auferido nas vendas dos produtos do fornecedor nos últimos dezoito meses e em três vezes a média mensal desse faturamento para cada quinquênio de vigência do contrato de distribuição.

Parágrafo único. As obrigações previstas nos incisos I a IV do caput deste artigo também devem ser adimplidas pelo fornecedor nas demais hipóteses de extinção do contrato de distribuição, exceto:

I - observadas as condições de que trata o § 1º do art. 12 desta Lei, por término do prazo contratual ou por rescisão bilateral, quando as obrigações do fornecedor ficarão restritas ao disposto nos incisos I, II e IV do caput deste artigo;

II - por iniciativa imotivada do distribuidor ou nas hipóteses em que o distribuidor der causa à extinção do contrato na forma de que tratam os incisos IV e V do caput do art. 12 desta Lei, quando as obrigações do fornecedor ficarão restritas ao disposto nos incisos I e II do caput deste artigo.

**Art. 14.** O distribuidor que requerer a extinção do contrato de distribuição na forma de que trata o inciso III do caput do art. 12 desta Lei transferirá ao fornecedor os dados cadastrais de vendas relativas aos últimos três meses.

Parágrafo único. O disposto no caput deste artigo também será aplicável ao distribuidor que der causa à extinção do contrato na forma de que tratam os incisos IV e V do caput do art. 12 desta Lei.

**Art. 15.** Os valores devidos nas hipóteses dos arts. 11 e 13 desta Lei deverão ser pagos, salvo na hipótese de aquisição de estoque, em até 90 (noventa) dias contados da data da extinção do contrato de distribuição e, no caso de mora, sujeitar-se-ão à incidência de atualização monetária e de juros legais a partir do vencimento do débito.

**Art. 16.** A presente Lei aplicar-se-á às relações contratuais que sejam celebradas entre fornecedores e distribuidores a partir da data de entrada em vigor desta Lei, sendo consideradas nulas de pleno direito as cláusulas que a contrariem.

Parágrafo único. Os contratos de distribuição que sejam renovados por prazo determinado ou indeterminado ou que sejam sujeitos a quaisquer aditivos observarão as disposições desta Lei e farão constar em suas cláusulas o disposto nos arts. 11, 12, 13, 14 e 15 desta Lei.

**Art. 17.** Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.



## JUSTIFICAÇÃO

O presente Projeto de Lei visa regulamentar a relação de revenda e distribuição entre fornecedores e distribuidores de produtos industrializados, excluindo os veículos automotores que já são regulados pela Lei nº 6.729/1979. A proposta introduz uma atualização do ordenamento jurídico brasileiro, com o objetivo de esclarecer, de maneira definitiva, que o distribuidor é uma modalidade do gênero agência.

Desde 2002, com a promulgação do novo Código Civil, o distribuidor já estava contemplado pela legislação sobre representação comercial (Lei nº 4.886/65), mas o Judiciário frequentemente não aplicava esta norma ao caso específico. Assim, esta proposta busca esclarecer a aplicação das leis pertinentes e garantir ao distribuidor os mesmos direitos conferidos ao representante comercial, protegendo de forma mais eficaz o vínculo contratual entre as partes.

O artigo 710 do Código Civil define o agente e o distribuidor. De acordo com esse artigo, pelo contrato de agência, uma pessoa assume, de forma não eventual e sem vínculo de dependência, a obrigação de promover negócios em nome de outra parte, mediante remuneração. A distribuição é caracterizada quando o agente tem o produto em seu poder para negociação. Embora o legislador não tenha deixado isso explícito, é necessário que o distribuidor não apenas possua o produto, mas o integre ao seu patrimônio, para que, ao ser adquirido pelo consumidor, seja diretamente do distribuidor, ao contrário da agência, onde o agente apenas intermedeia a venda entre fornecedor e comprador.

A doutrina sobre a conceituação de agência e distribuição é esclarecida por diversos autores. Nelson Nery Junior<sup>1</sup> define agência como um contrato em que o agente exerce uma atividade de gestão de interesses alheios com autonomia, enquanto a distribuição ocorre quando o agente tem o produto em seu poder para negociação. Rubens Requião<sup>2</sup>, por sua vez, observa que a representação comercial, ou agência, é uma atividade relativamente recente no Direito Comercial.

A interpretação da legislação e da doutrina revela que o contrato de agência, previsto no artigo 710 do Código Civil, é uma modalidade de representação já estabelecida em lei especial, a representação comercial. Nery Junior considera agência e representação comercial como sinônimos.

Existem ainda algumas confusões doutrinárias que associam o contrato de distribuição à concessão comercial de veículos prevista na Lei nº 6.729/1979, conhecida como "Lei Ferrari". No entanto, essas duas formas de distribuição são distintas. A distribuição prevista no Código Civil envolve o agente (representante comercial) que mantém o produto em seu patrimônio e o revende, adicionando, ao preço, sua margem de contribuição.

Portanto, a Lei nº 4.886/1965 foi recepcionada pelo Código Civil de 2002, que não a revogou. A recepção está prevista no artigo 721 do Código Civil, que estabelece que as regras do contrato de agência e distribuição devem observar as disposições sobre

<sup>1</sup> NERY JUNIOR, Nelson. Código civil comentado e legislação extravagante. 3 ed. rev., atual. e ampl. da 2. ed. do Código Civil anotado. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2005, p. 486.

<sup>2</sup> REQUIÃO, Rubens. Do representante comercial, 8. ed., Rio de Janeiro: Forense, 2002. p.1.





mandato e comissão, bem como as leis especiais. Dessa forma, a Lei nº 4.886/1965 aplica-se integralmente aos contratos de agência, incluindo a modalidade de distribuição, já que o Código Civil não faz distinção no tratamento entre agência e distribuição, exceto pela posse do produto negociado.

Assim, o distribuidor, nesta modalidade, tem direito a todas as verbas previstas na Lei nº 4.886/65 para a representação comercial, considerando-o uma extensão de negócios e não um simples revendedor descompromissado. A atividade dos distribuidores é crucial para o abastecimento da população brasileira e tem um impacto significativo no Produto Interno Bruto do país.

Após diversas reuniões com entidades do setor, constatou-se que, devido à complexidade do contrato de distribuição, são comuns os litígios judiciais sobre os direitos e deveres contratuais. No entanto, essa relação ainda se sujeita apenas às regras gerais do Código Civil, sem a aplicação dos preceitos da legislação especial de representação comercial.

O teor deste Projeto de Lei já foi objeto de minuciosa discussão e aprimoramento na Câmara dos Deputados, contando com a participação ativa de representantes de diversos segmentos do setor industrial. Essas discussões foram essenciais para ajustar o texto às necessidades e realidades do mercado. As contribuições recebidas durante essas reuniões permitiram uma abordagem mais robusta e detalhada das questões relacionadas à revenda e distribuição, consolidando o projeto com um consenso mais amplo e técnico. Este processo de debate e revisão colaborativa fortalece a legitimidade e a aplicabilidade da proposta, garantindo que as modificações legais atendam eficazmente às demandas do setor e proporcionem uma regulação equilibrada e justa.

Portanto, esta proposta visa regular o referido tema, oferecendo segurança jurídica e econômica, e equiparando os contratos de distribuição aos contratos gerais de agência, conforme previsto na legislação especial.

Diante de todo o exposto, solicito o apoio dos pares para a aprovação deste importante projeto, que trará benefícios concretos para a população brasileira.

Sala das Sessões,

Senador **LAERCIO OLIVEIRA**



# LEGISLAÇÃO CITADA

- Lei nº 4.886, de 9 de Dezembro de 1965 - Lei dos Representantes Comerciais; Lei dos Representantes Comerciais Autônomos - 4886/65  
<https://normas.leg.br/?urn=urn:lex:br:federal:lei:1965;4886>
- Lei nº 6.729, de 28 de Novembro de 1979 - Lei Ferrari; Lei Renato Ferrari - 6729/79  
<https://normas.leg.br/?urn=urn:lex:br:federal:lei:1979;6729>
- Lei nº 10.406, de 10 de Janeiro de 2002 - Código Civil (2002) - 10406/02  
<https://normas.leg.br/?urn=urn:lex:br:federal:lei:2002;10406>