

Hora da assinatura

POR MÔNICA SERRANO

Para muitos revendedores, um dos momentos difíceis é a hora da renovação do contrato com a sua distribuidora. Muitas vezes, na ansiedade de receber os recursos da companhia, o revendedor não lê com atenção o documento, ou não se atenta às cláusulas que podem ser consideradas abusivas. Quando o empresário se depara com algum item que o pressiona a cumprir determinada regra que ele desconhecia, nessa hora, ele busca a ajuda de um advogado para tentar reverter a situação. A recomendação é que o revendedor sempre consulte um advogado especializado ou procure o departamento jurídico de seu sindicato antes de assinar o documento. Confira abaixo os principais problemas e as reclamações mais comuns, do ponto de vista jurídico, com a orientação dos advogados Arthur Villamil e Felipe Goidanich, assessores da Fecombustíveis.



C&C: Na hora de fazer a renovação do contrato com a distribuidora, quais são os cuidados que o revendedor deve ter?

Arthur Villamil: O momento da renovação contratual é muito importante e delicado. Nesse momento o revendedor está interessado em manter o vínculo com a companhia e em negociar as condições da parceria comercial. Em geral, as partes costumam também definir a bonificação da renovação, que é de grande interesse do revendedor, já que representa ingresso de valores líquidos para a empresa. Justamente por isso, o revendedor deve ficar atento para não se deixar seduzir com bonificações e acabar negociando mal as demais condições contratuais.

Atentar também para as condições jurídicas do contrato, em especial para as cláusulas de rescisão, multas, devolução de equipamentos e garantias a serem prestadas. Sempre é recomendável uma análise jurídica especializada antes da assinatura de um contrato, mesmo quando o revendedor já é parceiro da companhia há muitos anos, porque as distribuidoras vêm alterando frequentemente suas minutas de contrato, em geral, criando novas obrigações para os postos, mesmo nos casos de simples renovação.

Felipe Goidanich: Os contratos de fornecimento de combustíveis estão cada vez mais complexos, sendo que a característica mais

destacada desses instrumentos contratuais é a falta da paridade entre as obrigações e direitos dos contratantes. Isso porque os contratos, que em regra são totalmente redigidos pelo departamento jurídico das distribuidoras, costumam estabelecer direitos à distribuidora, enquanto que as obrigações são todas dirigidas ao revendedor. Todo o cuidado e atenção antes da assinatura de qualquer contrato com distribuidora deve ser adotado pelo revendedor prudente.

C&C: Quais são os problemas mais comuns relatados por revendedores na hora de assinar o contrato?

AV: a) imposição de cláusulas leoninas, que estabelecem obriga-



ções apenas para o revendedor e isentam a distribuidora de riscos;

b) tentativa de imposição de contratação de franquias (especialmente lojas de conveniência e trocas de óleo) junto com o contrato de compra e venda de combustíveis;

c) exigência de adesão a planos de *marketing* e a ações futuras de *marketing*, que não estão definidas previamente no contrato, deixando um cheque em branco em favor da companhia;

d) imposição de multas muito elevadas, que praticamente inviabilizam a rescisão contratual por interesse do revendedor e que, em geral, só beneficiam a companhia;

e) estipulação de volumes irreais, muito elevados, que dificilmente serão cumpridos pelo revendedor

dentro do prazo contratual, o que acaba elevando demasiadamente o risco de o revendedor ser multado ao final do contrato, ou o empresário acaba sendo obrigado a negociar novos prazos sucessivos com a mesma companhia, para poder dar conta do volume contratado, sem recebimento de novas bonificações;

f) exigência de modalidades de garantias muito gravosas, especialmente a alienação fiduciária de bem imóvel, que transfere a propriedade do imóvel para a companhia, até o final do contrato;

g) transferência de riscos ambientais da companhia para o posto revendedor, fato que deve ser evitado especialmente quando os equipamentos forem da própria distribuidora;

h) falta de clareza quanto à política de precificação dos produtos, o que gera insegurança jurídica para o revendedor que está investindo sem ao menos poder ter uma previsibilidade razoável de retorno;

i) estabelecimento de volumes por tipo de combustíveis ao invés de volume global do contrato;

j) imposição de cláusula de medição e arbitragem, o que dificulta o acesso do revendedor ao Poder Judiciário caso tenha algum conflito com a distribuidora.

FG: Um problema corriqueiro é a ausência de previsão contratual objetiva sobre os preços de venda dos combustíveis, que somado à obrigação de aquisição com exclusividade, acaba por deixar o revendedor à mercê da distribuidora. Outro ponto que merece atenção é a destinação dos equipamentos

ao final do contrato, pois não é razoável que o revendedor que cumpre integralmente o contrato tenha que arcar com elevados custos para devolver tanques usados que não poderão ser reutilizados pela distribuidora.

Cabe afirmar que, por mais difícil que seja a distribuidora ceder, ainda assim, o revendedor deve exigir por ocasião da celebração do contrato com a empresa alguma garantia contratual quanto aos preços que serão praticados durante a execução do contrato, pois simples promessas verbais não desfiguram as condições expressamente consignadas no contrato assinado por ambas as partes.

C&C: Em relação ao volume dos combustíveis e o tempo de cumprimento do contrato, quais são os problemas gerados?

AV: Os volumes devem ser sempre realistas e nunca superestimados. Isto porque caso não sejam cumpridos, geralmente haverá incidência de multa contratual e o dever de devolução de eventual bonificação antecipada pelos volumes não atingidos, com os acréscimos legais. Se os volumes contratados não forem atingidos, poderá haver rescisão por culpa do revendedor, com aplicação de multa contratual, sem prejuízo da obrigação de devolver as bonificações antecipadas eventualmente recebidas no momento da renovação. O prazo do contrato deve ser sempre o mais curto possível. Quanto menor o contrato, mais rapidamente o revendedor irá cumpri-lo, e então ficará livre para negociar com a própria distri-

buidora, com terceiros ou mesmo optar por trabalhar como bandeira branca, preservando sempre a sua liberdade e independência comercial. É sempre preferível trabalhar com contratos mais curtos e com volumes a serem aferidos periodicamente, do que trabalhar com bonificação antecipada, pois o revendedor não sabe se realmente conseguirá cumprir todo o volume contratado dentro do prazo.

C&C: Por que alguns revendedores têm dificuldade de cumprir o contrato?

FG: A questão dos volumes mínimos ou total contratado costuma ser um potencial problema para o revendedor se desvincular do contrato após o prazo estipulado. Isso porque, em que pese o contrato de fornecimento de combustíveis contenha em seu bojo a intrínseca obrigação de colaboração e cooperação de ambas as partes para sua adequada execução e cumprimento dos volumes contratados, a realidade demonstra um descompromisso da distribuidora em fornecer combustíveis por preços competitivos, de forma a contribuir para o atingimento das metas colimadas no contrato. Assim, não raro se verifica ou uma diminuição significativa da margem do revendedor ou o não cumprimento dos volumes contratados no prazo previsto no contrato, mas é emblemático que muitos dos acordos verbais ajustados não se traduzem em obrigação contratual da distribuidora.

C&C: Em relação às cláusulas que obrigam o revendedor a aceitar

o plano de marketing ou outras franquias da distribuidora, como lojas de conveniência e troca de óleo, o revendedor pode exigir a retirada desta obrigatoriedade?

AV: No momento da assinatura de um contrato, pressupõe-se juridicamente que as partes têm plena autonomia e liberdade. Desse modo, o revendedor pode, sim, solicitar a retirada dessas cláusulas. Se a companhia não aceitar, o revendedor terá a liberdade de não assinar o contrato. Caso assine esse tipo de cláusula, terá de cumpri-las regularmente.

C&C: Se o revendedor aceitar adquirir o plano de marketing, é possível questionar?

AV: Há, obviamente, a possibilidade desse tipo de cláusula ser considerada abusiva, já que é imposta unilateralmente por empresas que detém poder de mercado. Contudo, em contratos que envolvem a marca da companhia, é natural que se exija contribuição ao fundo de marketing e há grandes riscos desse tipo de cláusula então não ser reputada ilegal pelo Poder Judiciário. Por isso, a melhor postura, caso o revendedor se sinta desconfortável com a cláusula, é exigir a sua retirada do contrato. Caso isso não seja feito, é melhor o revendedor declinar de assinar o documento e procurar outras formas de parceria. Parceiro que é parceiro, não impõe; negocia.

FG: É possível, mas é oportuno lembrar que o princípio da força obrigatória dos contratos

consubstancia-se na regra de que o contrato é lei entre as partes e deve ser cumprido (*pacta sunt servanda*).

C&C: No caso de bombas e tanques em comodato, que vinculam o revendedor à distribuidora, qual seria a melhor maneira de negociar de forma a evitar que o empresário fique ligado por anos àquela bandeira?

AV: O ideal para o revendedor é ser dono dos equipamentos do posto, especialmente dos tanques e linhas. Isto porque, quando o revendedor trabalha com os tanques de propriedade da companhia, ele somente poderá passar a adquirir combustível de outras companhias depois de devolver os tanques, mesmo depois de vencido o contrato e de descaracterizada a imagem da distribuidora. Assim, verificamos na prática que, muitas vezes, as distribuidoras se valem do comodato de equipamentos para dificultar o exercício da liberdade comercial do revendedor, já que o mesmo ficará obrigado a continuar comprando com exclusividade da companhia até a devolução efetiva dos equipamentos, e essa devolução, muitas vezes, é onerosa e complexa, pois exige obras, verificações ambientais e o transporte dos tanques para o local de entrega indicado em contrato.

FG: A melhor e mais segura forma de evitar isso é consignar no contrato a possibilidade do revendedor adquirir os equipamentos cedidos em comodato ao

final do contrato por um preço razoável e prefixado.

C&C: Uma vez assinado o contrato, é possível reverter alguma cláusula?

AV: Apenas em situações muito pontuais e peculiares o Poder Judiciário pode declarar a nulidade de uma cláusula contratual. Desse modo, somente quando caracterizada a nítida abusividade de uma cláusula contratual o Judiciário a poderá anular. Em contratos entre revendedor e distribuidora há muito pouco espaço, de acordo com a atual jurisprudência, para o reconhecimento de nulidade plena de cláusulas contratuais. Assim, depois de assinado o contrato será difícil reverter as suas cláusulas e, para que isso aconteça, o revendedor terá de recorrer ao Judiciário e comprovar a abusividade da cláusula para que a mesma seja revertida.

FG: É possível tornar sem efeito cláusulas que atentem a boa-fé objetiva, que sejam leoninas, abusivas ou que onerem excessivamente uma das partes.

C&C: Que tipo de situação pode gerar quebra de contrato tanto pelo revendedor como pela distribuidora?

AV: Em Direito Civil há um princípio chamado de “conservação do contrato”. Esse princípio jurídico informa que os contratos foram feitos para serem executados até o final, salvo raras exceções, quando graves violações de deveres fundamentais de uma das partes

possam autorizar a ruptura legal da relação entre os contratantes. Assim, para que seja legítima a rescisão contratual, deve estar caracterizada falta grave de uma das partes, especialmente a violação de obrigações expressamente previstas no contrato. No caso de contratos entre revendedor e distribuidora, as causas mais comuns para rescisão por culpa do revendedor são:

- a) descumprimento do dever de exclusividade;
- b) falta de pagamento de produtos;
- c) violação dos direitos de imagem da companhia (uso indevido de marcas, patentes ou equipamentos);
- d) suspensão das atividades do posto, sem justa causa;
- e) comercialização de produtos impróprios (especialmente com vícios de qualidade ou quantidade);
- f) alteração da composição societária sem prévia anuência da companhia;
- g) decretação de recuperação judicial ou falência do revendedor.

Em relação às distribuidoras, as causas mais comuns para rescisão por sua culpa são:

- a) Falta de pagamento de bonificações ou de realização tempestiva de investimentos ajustados em contrato;
- b) Atraso na entrega de produtos por prazo superior ao previsto em contrato ou de forma sistemática, que possa realmente afetar a imagem e a operação do posto com comprometimento financeiro do revendedor;

c) Entrega de combustíveis fora das especificações;

d) Não caracterização de imagem da companhia no posto revendedor.

Além disso, se devidamente comprovadas as práticas de preços predatórios e discriminatórios, por parte da companhia, e que tenham comprovadamente prejudicado o revendedor, também podem ser invocadas como possível justa causa para a rescisão contratual.

C&C: Qual é a recomendação jurídica para o revendedor que estiver inseguro em relação à assinatura do contrato com a sua distribuidora?

AV: Em toda e qualquer contratação com a distribuidora, o revendedor deve ser assessorado por advogado especialista, para evitar a assinatura de um contrato que depois possa gerar grandes perdas tangíveis e intangíveis ao revendedor. Lembre-se que os contratos são feitos pelos advogados internos das companhias, obviamente estabelecendo todos os resguardos legais em favor da distribuidora, conforme os interesses da companhia. Por isso, o revendedor deve também ser assessorado por um advogado especialista para ter segurança jurídica e medir os riscos que está assumindo ao celebrar o contrato.

FG: A recomendação é consultar advogado especialista (preferencialmente do seu sindicato) antes de firmar contratos de extrema complexidade, como são os contratos entre distribuidores e revendedores. ■