



Contrato de distribuição internacional de mercadorias na importação

Ana Paula Paixão Martins

é Advogada Internacionalista, possui pós-graduação em Direito Internacional; MBA em Comércio Exterior e Negócios Internacionais. Além de ser empresária, faz mentoria para Startups, Advogados e Estudantes de Direito. Atende empresas brasileiras e estrangeiras com atuação no comércio internacional, contratos internacionais e propriedade intelectual Também é Consultora da Funcex para o Sebrae/RJ e Sebrae Nacional



O contrato de distribuição internacional de mercadorias é o instrumento particular escrito indicado ao importador todas as vezes que acertarem a distribuição internacional de uma mercadoria no Brasil, conforme orienta a legislação brasileira.

O Código de Defesa do Consumidor, em seu artigo 12 diz que o importador/distribuidor responde pela reparação dos danos causados aos consumidores por defeitos decorrentes do produto, assim como por informações insuficientes ou inadequadas sobre sua utilização e risco (direitos regulatórios).

Antes de fazer o contrato, é indicado que na fase das negociações, tudo referente à distribuição seja previamente acordado assim como os direitos regulatórios da importação da mercadoria.

NEGOCIAÇÃO INTERNACIONAL OU FASE PRÉ-CONTRATUAL

A negociação internacional ou fase pré-contratual em que vou tratar por aqui é a que precede todas as operações de comércio exterior e outros negócios internacionais.

Desconheço operações sem a negociação internacional. É por ela onde tudo começa, quando um negócio internacional acontece.

É uma fase de extrema importância porque é nela que é definida várias obrigações e deveres de ambas as partes, assim como tudo relacionado à mercadoria, ao pagamento, frete, em caso de avarias, distribuição etc.

A seguir vou dar algumas dicas importantes sobre a fase da negociação.

Quais são os meios adequados para se fazer uma negociação internacional?

A negociação internacional pode ser feita presencialmente, quando as partes resolvem se encontrar para conversar sobre a exportação ou importação.

Mas atenção! É necessário ter algum profissional para redigir tudo que foi acordado (mesmo que seja manuscrito), é necessário depois que as partes leiam esse documento, porque será enviado ao advogado para fazer o contrato de distribuição internacional de mercadorias.

Quando uma negociação internacional for feita entre pessoas ausentes, distantes, deve ser feita por e-mail, sempre! Porque simplesmente tudo fica armazenado no e-mail e no seu servidor.

No WhatsApp pode se perder. Assim como em outros aplicativos de conversa. O telefone pode quebrar, estragar, ser furtado ou perdido. E se você não recuperar as conversas, pode perder um rico material.

E depois? Como fazer o contrato?

Ah, vai fazer um contrato verbal? Não né?

Nós advogados precisamos de material escrito e bem escrito para redigir um excelente, completo contrato de distribuição internacional de mercadoria.



Quais temas precisamos tratar na fase da negociação internacional?

Na fase da negociação internacional, também conhecida como fase pré-contratual, você deve conhecer o seu fornecedor, seu cliente, discutir sobre a mercadoria importada ou exportada, qualidade, tipos, data de vencimento, forma de pagamento, qual será o frete (incoterm), prazo para pagamento, etc.

É uma fase de muitas perguntas, respostas, questionamentos, tirar dúvidas sobre a mercadoria, antes de comercializá-la, por exemplo.

A fase da negociação internacional antecede o contrato de distribuição internacional de mercadorias.

Qual profissional pode ser contratado para exercer a função de negociador internacional?

Neste caso, temos alguns profissionais bem diferentes. O que importa aqui é ter experiência com negociações.

Profissionais de comércio exterior, de negócios internacionais, advogados e vários outros profissionais podem exercer este cargo.

É possível fazer um contrato de distribuição internacional de mercadoria sem antes ter feito a negociação internacional?

Possível é, mas não é o indicado.

O indicado é fazer a negociação, estabelecer tudo entre as partes e passar os combinados para o advogado redigir o contrato.

O não indicado é simplesmente mandar fazer o contrato de distribuição internacional de mercadorias. Pode imaginar quantas perguntas nós, advogados, fazemos aos nossos clientes quando isso ocorre?

A fase da negociação internacional ou pré-contratual é tão importante para um procedimento de importação quanto é o seu contrato escrito de distribuição comercial internacional de mercadoria.

É necessário sempre fazer, discutir tudo antes de vender uma mercadoria, porque a mesma vai atravessar o oceano de navio ou avião. Ter que trazer mercadoria de volta por imprevisibilidade contratual é inviável financeiramente.

“É necessário fazer o contrato de distribuição de mercadoria importada todas as vezes que for importar mercadoria, distribuí-la e revendê-la ao consumidor final do Brasil”

CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO DE MERCADORIA IMPORTADA

É necessário fazer o contrato de distribuição de mercadoria importada todas as vezes que for importar mercadoria, distribuí-la e revendê-la ao consumidor final do Brasil.

Para o Direito Brasileiro, a responsabilidade é do importador sobre a mercadoria importada.

Logo, o contrato de distribuição da mercadoria é um documento muito importante para a empresa importadora e/ou distribuidora e consumidor final da mercadoria.

Idioma do contrato de distribuição de mercadoria importada

O idioma estrangeiro pode ser qualquer um, mas a versão em Português brasileiro é bem-vinda, tendo em vista que precisa ser lido, analisado por departamento jurídico da empresa, sócios, e demais funcionários. Muitos podem não saber o idioma estrangeiro do contrato, além de poder ser registrado em cartório brasileiro.

Direito aplicável ao contrato de distribuição de mercadoria importada

A distribuição da mercadoria ocorrerá no Brasil. Logo a lei aplicável é a lei brasileira.

O Código Civil trata do contrato de distribuição de forma genérica. Não trouxe nenhum artigo específico sobre o tema. Portanto, o contrato é atípico, podendo as partes estipularem tudo que quiserem, desde que não desrespeitem a lei brasileira.

Cláusulas importantes ao contato de distribuição de mercadoria importada

A primeira cláusula que devemos abordar é a da distribuição. As partes devem definir com precisão tudo relacionado à distribuição, tais como, mercadoria(s) a serem distribuídas, área de abrangência do contrato, o crescimento e o marketing da marca comercial importada, além do registro da mesma no Brasil.

É muito importante estabelecer com o fornecedor estrangeiro da mercadoria as obrigações e deveres das partes. Tudo isso deve ser bem discutido. Não se esquecer de estabelecer, em caso de rescisão contratual, penalidades e indenizações.

As partes devem tratar também sobre a exclusividade territorial da importação, concedida pela empresa fornecedora estrangeira à empresa importadora distribuidora brasileira.

Vai importar uma mercadoria? Atente-se à necessidade de respeitar a legislação brasileira sobre cada categoria de mercadoria importada. E também que é sempre uma empresa legalmente constituída no Brasil que pode importar mercadoria estrangeira.

O contrato de distribuição é o documento que representa o negócio jurídico de distribuição da mercadoria.

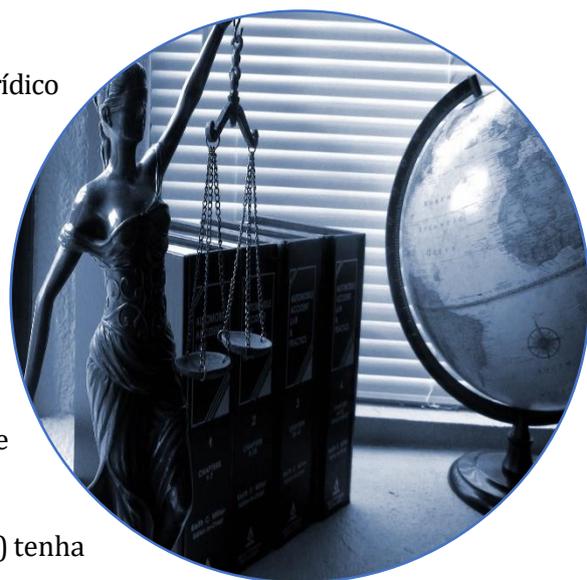
Além disso, no ato de importar mercadoria, informar também quem será o distribuidor em território brasileiro.

CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO INTERNACIONAL DE MARCA ESTRANGEIRA

O contrato de distribuição internacional de marca estrangeira é o instrumento contratual pelo qual as partes nacionalizam, juntamente com a importação, a entrada de uma marca internacional no Brasil.

É importante que o Distribuidor (muitas vezes o próprio importador) tenha experiência com vendas e distribuição no mercado brasileiro.

Para que isso aconteça você precisa fazer um contrato de distribuição internacional de marca estrangeira.



O que é contrato de distribuição internacional de marca estrangeira?

Trata-se de um contrato pelo qual um fornecedor estrangeiro se compromete a vender um produto ou serviço ao distribuidor para que ele venda para o seu mercado consumidor.

É um contrato entre o dono da marca estrangeira com o importador e distribuidor da marca estrangeira no Brasil, com a finalidade de importar e distribuir a marca estrangeira, e onde o distribuidor tem *know how* na distribuição do produto.

Esse contrato pode conter uma cláusula em que garante a exclusividade da distribuição naquele território.

No Brasil, os artigos 710 a 721 do Código Civil dispõem sobre contrato de agência e distribuição, regra geral.

As cláusulas desse contrato são estipuladas pelas partes.

No Brasil, o Código Civil dispõe as normas gerais e cabe às partes acordarem, através do contrato, as cláusulas.

As partes devem desenvolver cláusulas equilibradas que disponham sobre as vontades das mesmas para que o negócio aconteça.

A cláusula de Exclusividade

Os contratos internacionais, assim como os nacionais, podem vir com a cláusula de exclusividade na distribuição de produto ou serviço no território acordado. É também uma cláusula estipulada pelas partes, respeitando a vontade delas e às leis locais (lei de execução do contrato).

Quero chamar atenção aqui sobre outra cláusula que pode vir implícita nessa ou separadamente:

Quota de Fornecimento (*forecast*) e Aquisição

No contrato é importante estipular a quantidade mínima anual de mercadoria a ser adquirida pelo distribuidor, para que surpresas não ocorram. E também é importante estipular as quantidades máximas caso o mercado alvo esteja aquecido. Tudo conforme o importador e distribuidor determinar.

Distribuição Internacional

Em contratos internacionais, geralmente vem um contrato “de adesão” para o importador brasileiro assinar.

Por favor, leia com atenção esse contrato, veja todas as cláusulas, o que pode ou não pode cumprir. Imponha as suas cláusulas. Argumente, discuta.

Não assine contrato de distribuição de marca estrangeira para o mercado brasileiro se não puder cumprir com o mesmo, afinal o foro de eleição escolhido geralmente é a cidade de onde a empresa importadora é (onde o contrato está sendo executado). Ou seja, pode valer a pena, a depender do valor do contrato, escolher algum método extrajudicial de solução de conflitos tipo a Arbitragem.

Atenção! A Arbitragem não é um procedimento barato e quando escolhida em um contrato precisa vir expressamente escrita nele qual Tribunal Arbitral escolhido, a cláusula compromissória e tudo mais que se refere a ele. Não pode haver surpresa na escolha da instituição da Arbitragem e muito menos dos preços.

Outras cláusulas importantes

É também muito importante conter no contrato o valor da distribuição, o prazo de validade (geralmente o prazo é determinado), o foro de eleição e o direito aplicável.

Também as cláusulas de resolução do contrato e multa por não cumprimento de alguma outra cláusula estipulada.

Junto desse contrato, também podem ter contratos acessórios variados.

A lista das mercadorias a serem distribuídas e os preços também devem constar, para não haver surpresas.

CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO INTERNACIONAL DE MERCADORIAS NOS MARKETPLACES INTERNACIONAIS

O contrato de distribuição internacional de mercadorias para *marketplaces* internacionais é um documento exigido quando o distribuidor da mercadoria (importador brasileiro) vai vender mercadorias do fornecedor estrangeiro; redigido, regra geral, em Português (no caso de fornecedor brasileiro) e idioma estrangeiro (do fornecedor).

A importação através dos *marketplaces* internacionais está em alta e cada dia mais sendo praticada pelas empresas. O contrato de distribuição internacional é exigido em alguns *marketplaces* internacionais para todas as empresas que distribuem e vendem através das plataformas os produtos de terceiras empresas.

Contratos de distribuição internacional de mercadorias

Consiste em um documento escrito, um contrato, no qual constará os deveres e as obrigações oriundas da relação estabelecida entre as partes. Um importador/distribuidor brasileiro compra de empresa estrangeira e importa os produtos para distribuir no Brasil.

No corpo do contrato, várias cláusulas precisam estar presentes, tais como a de exclusividade, o *forecast* dos produtos, a área de abrangência do contrato, o prazo do contrato, forma de pagamento.

“Os contratos internacionais, assim como os nacionais, podem vir com a cláusula de exclusividade na distribuição de produto ou serviço no território acordado. É também uma cláusula estipulada pelas partes, respeitando a vontade delas e às leis locais”

“O contrato de distribuição internacional é exigido em alguns marketplaces internacionais para todas as empresas que distribuem e vendem através das plataformas os produtos de terceiras empresas”

Contrato de distribuição internacional bilíngue ou somente em Português?

Se tiver um fornecedor estrangeiro e o *marketplace* está em Português, vai ser bilíngue, Português/Inglês ou Português/idioma.

No campo do *marketplace*, terá espaço para baixar um contrato. Que seja bilíngue.

Não terá como baixar a tradução do mesmo.

Isso porque a sua empresa brasileira foi montada para ficar ativa por anos, certo?

Para o melhor controle interno, feito por funcionários que não conhecem outro idioma, o Português é recomendado sempre.

Posso usar modelo de contrato de distribuição internacional nos *marketplaces*?

Não aconselho ninguém usar modelo de contrato algum se não um advogado. Isso porque é muito raro encontrar pessoa que entenda de contratos que não advogados.

Esse contrato de distribuição que será inserido na plataforma do *marketplace* internacional será o contrato ativo entre você e seu importador/distribuidor. Logo, o contrato precisará estar bem feito, completo.

Autorizações de uso da marca

Alguns *marketplaces* internacionais podem pedir que seja entregue uma autorização de uso da marca estrangeira no Brasil.

Essa autorização de uso no *marketplace* precisa ser um documento bem redigido.

Registro da marca estrangeira no Brasil é necessário?

A marca estrangeira só é válida no seu país de origem.

A marca estrangeira logo precisará ser registrada no Brasil, pois se assim não acontecer, pode correr o risco de ter a sua marca registrada por uma terceira pessoa. Com isso, o contrato de distribuição terá problemas. Passível de anulação. Pois a sua marca não poderá mais ser vendida no Brasil.

Entende agora a importância de fazer o registro da marca estrangeira no Brasil?

Antes de iniciar em um *marketplace*, o importador/distribuidor irá checar a necessidade do contrato se optar por vender através do *marketplace*.

Chame um advogado, se não tiver um. O contrato será escrito por advogados de ambas as partes.

Não se aventure redigindo ou aceitando um documento tão sério como esse sem ter certeza de que é ideal para a sua empresa.

Esse contrato de distribuição será o documento oficial das operações de distribuição internacional da marca estrangeira com o importador/distribuidor brasileiro.

EXPEDIENTE

Publicado pela Funcex – Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior

CNPJ: 42.580.266/0001-09

Endereço: Av. General Justo, 171, 8º andar, Centro, Rio de Janeiro, RJ.

Telefones: (21) 9 8111-1760 e (21) 2509-7000

Site: www.funcex.org.br

E-mail: publicacoes@funcex.org.br

A divulgação desse estudo somente é possível pelo apoio das seguintes empresas associadas à Funcex:

Instituidores: Afrinvest Global, Banco Central do Brasil, Banco do Brasil S.A., Banco do Nordeste do Brasil S.A., Banco Itaú-Unibanco S.A., Banco Santander (Brasil) S.A., BNDES - Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social, Caixa Econômica Federal, Delos Global Resources LLC, IRB-Brasil Resseguros S.A., Petrobrás Petróleo Brasileiro S.A., Sociedade Nacional de Agricultura – SNA, Vale.

Mantenedores: 4intelligence, Abimaq - Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos, ApexBrasil - Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, Banco Bradesco S.A., Banco Central do Brasil, CNC - Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo, CNI - Confederação Nacional da Indústria, FIESP - Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, FIRJAN - Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro, Fundação Educacional Severino Sombra, Grupo Multiplica, HapVida Assistência Médica, HMPX, Huawei do Brasil Telecomunicações, SEBRAE.

É autorizada a transmissão do conteúdo disponibilizado neste informativo, sendo obrigatória a citação da fonte.