



Contrato de Vendas e Serviços Caminhões



Vanessa Tomazi
Escrevente

**FORPASSO CAMINHÕES LTDA.
SANTA ROSA / RS**

&

**FORD MOTOR COMPANY BRASIL LTDA
Desenvolvimento da Rede de Distribuição**





Contrato de Vendas e Serviços - CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS E PESADOS

I. Preâmbulo

Ford Motor Company Brasil Ltda. empresa industrial estabelecida à Avenida do Taboão, 899, em São Bernardo do Campo, Estado de São Paulo, inscrita no CNPJ sob nº 03.470.727/0001-20, neste ato por seus representantes legais ou procuradores, doravante denominada simplesmente Ford, e **FORPASSO CAMINHÕES LTDA.** estabelecida à **RODOVIA RS 344, KM 39,50, S/N – BAIRRO SUBÚRBIOS, SANTA ROSA / RS** inscrita no CNPJ nº **05.928.889/0002-76**, neste ato por seus representantes legais, em conformidade com seus atos constitutivos, doravante denominada DISTRIBUIDOR, têm entre si justo e contratado o seguinte:

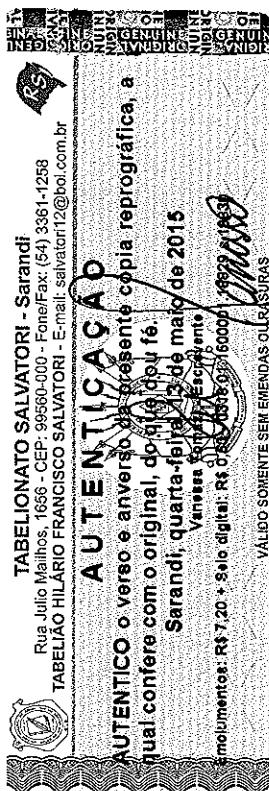
A. FINALIDADE DO CONTRATO – A finalidade deste contrato é estabelecer a nomeação do DISTRIBUIDOR, nos termos aqui descritos, em conformidade com os artigos 19 a 21 da Lei 6.729 de 28 de novembro de 1979, com a Convenção das Categorias Econômicas, assinada em 16 de dezembro de 1983 e com a Convenção da Marca Ford, assinada em 10 de abril de 1985 e seus sucessivos Termos de Ajustes, para a venda e prestação de serviços a CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES fabricados ou fornecidos pela FORD ao DISTRIBUIDOR, na modalidade de concessão comercial, bem como estabelecer a responsabilidade da FORD em relação à venda desses produtos ao DISTRIBUIDOR e também a responsabilidade do DISTRIBUIDOR quanto à comercialização e prestação de serviços ao público consumidor desses mesmos bens e a eventual extinção de suas relações e suas consequências.

Para auxiliar na compreensão das disposições deste contrato, deve ser reconhecido que a indústria automobilística é altamente competitiva. Para competir com sucesso, a FORD procura oferecer a seus distribuidores uma diversificada linha de produtos de qualidade e de estilo atraente. Para alcançar tal objetivo, os produtos da FORD devem ser produzidos em grande volume e, para suportar os necessários investimentos em instalações, pesquisas e aquisição de material, eles precisam ser vendidos em larga escala.

A FORD supõe que distribuidores autorizados independentes, adequadamente supridos e com a responsabilidade de desenvolver e servir a uma determinada área de mercado, são geralmente mais qualificados para atender essas exigências de vendas e serviços. Para atender com sucesso tais exigências, cada distribuidor precisa prover capital de giro e linhas de crédito adequadas, instalações apropriadas e atraentes para vendas e serviços, tanto de produtos novos como de produtos usados, gerenciamento competente e empregados em número adequado e convenientemente treinados.

O DISTRIBUIDOR reconhece que estas não são exigências da FORD, mas sim um requisito do próprio negócio. Ao definir a localização de seus distribuidores, a FORD procura propiciar não somente uma adequada representação para os seus produtos, mas também oportunidade semelhante a seus distribuidores, de forma a que cada um possa obter uma compensação adequada por seus investimentos e esforços.

A FORD depende preponderantemente de seus distribuidores para desenvolver vendas satisfatórias, propiciar serviços adequados, proteger e promover a reputação e a imagem da FORD e de seus produtos. A FORD também depende dos pedidos antecipados dos distribuidores, de suas estimativas quanto às necessidades futuras e de seus relatórios de mercado, para colocar suas encomendas junto a seus fornecedores e para planejar sua produção e respectivo transporte.



Se o DISTRIBUIDOR não cumprir com essas responsabilidades de forma completa e cuidadosa, ambos, a FORD e o DISTRIBUIDOR e, a longo prazo, todos os distribuidores, enfrentarão custos maiores, redução de lucros e perda de posição competitiva.

Por essas razões, a FORD está vivamente interessada em que sejam adotadas pelo DISTRIBUIDOR instalações padronizadas, excelente nível de pessoal empregado, como também, em todos os departamentos de sua revenda, que sejam adotados métodos comerciais sadios, em relação ao desempenho de vendas e aos recursos financeiros, visando, com isso, o sucesso do DISTRIBUIDOR.

Devido a esse interesse, a FORD desenvolveu métodos e padrões e oferece ao DISTRIBUIDOR, baseada na experiência adquirida através dos tempos, conhecimentos técnicos e informações para orientá-lo com respeito às vendas e à administração de suas operações e finanças.

Em virtude da importância do sucesso do DISTRIBUIDOR para o sucesso da FORD, esta selecionou o DISTRIBUIDOR com muito cuidado, depositando confiança nas pessoas que participam da sociedade e da administração da empresa. A expectativa de ambas as partes, ao assinarem este contrato e ao assumirem as responsabilidades aqui mencionadas, é a de estabelecer e manter relações mutuamente harmoniosas e bem sucedidas.

O DISTRIBUIDOR exercerá suas atividades com independência, assumindo a responsabilidade em relação às suas operações e quanto a quaisquer despesas feitas ou incorridas na preparação ou no desempenho de suas atividades estabelecidas segundo as regras deste contrato.

B. NOMEAÇÃO – Diante do acima exposto a FORD, por este instrumento e na melhor forma de direito, aqui nomeia o DISTRIBUIDOR para a operação de concessão comercial, em caráter não exclusivo, para distribuição, comercialização e assistência técnica de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES a partir da F-350 fabricados ou fornecidos pela FORD. O DISTRIBUIDOR, por este mesmo instrumento, aceita tal nomeação e concorda em cumprir as responsabilidades da concessão na área operacional aqui prevista. O DISTRIBUIDOR concorda em não se envolver, sob qualquer forma, direta ou indiretamente, na venda de quaisquer CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS automotores ou de suas partes integrantes, ou respectivos acessórios, que sejam fabricados ou fornecidos por empresa concorrente da FORD, salvo se obtiver prévio consentimento por escrito desta, prevalecendo sempre as regras da Convenção da Marca Ford.

C. OBJETO DA CONCESSÃO COMERCIAL – Constituem-se objeto da concessão a comercialização de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES fabricados ou fornecidos pela FORD; a prestação pelo DISTRIBUIDOR de assistência técnica a CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES comercializados nesta modalidade e seu respectivo atendimento em garantia ou revisão; o uso gratuito da marca Ford, como identificação, durante o tempo de vigência da concessão; a área operacional para o exercício das atividades da concessão; e a quota de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS, observando sempre em todas as hipóteses acima as disposições estabelecidas em lei própria, nas convenções que regulam o assunto e neste contrato.

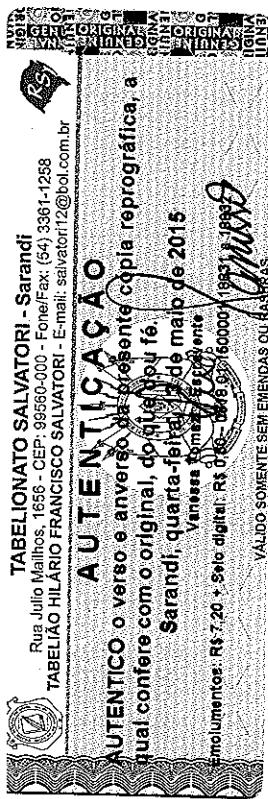
D. COMERCIALIZAÇÃO – A FORD venderá ao DISTRIBUIDOR, e o DISTRIBUIDOR deverá comprar da FORD, no atacado, com pagamento à vista, em dinheiro, na data do faturamento, os CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES objeto de sua concessão, em suas respectivas classes e modelos, mediante formulação de pedidos correspondentes à quota ajustada com o DISTRIBUIDOR nos termos do Capítulo IX da Convenção da Marca.

A FORD deverá procurar atender aos pedidos de aquisição de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES feitos pelo DISTRIBUIDOR, tão rapidamente quanto possível. O DISTRIBUIDOR deverá procurar manter estoques adequados de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES e providenciar a preparação desses bens antes da entrega ao comprador, fornecendo os serviços de manutenção e os de garantia e de consertos necessários a sua satisfatória utilização. O comprador presume que nos serviços executados por um distribuidor autorizado são aplicados peças e acessórios Ford genuínos.

E. ÁREA OPERACIONAL DO DISTRIBUIDOR

i. O DISTRIBUIDOR terá suas instalações e desempenhará suas atividades, observado o disposto na cláusula 1.D das "Disposições Padrão do Contrato de Vendas e Serviços", parte integrante deste instrumento, nas seguintes localidades:

BOA VISTA DO CADEADO / RS	ENTRE-IJUIS / RS
BOA VISTA DO INCRA / RS	EUGENIO DE CASTRO / RS
CRUZ ALTA / RS	GIRUA / RS
JOIA / RS	GUARANI DAS MISSOES / RS
PEJUCARA / RS	SALVADOR DAS MISSOES / RS
SALTO DO JACUI / RS	SANTO ANGELO / RS
ALTO ALEGRE / RS	SAO PEDRO DO BUTIA / RS
CAMPOS BORGES / RS	SENADOR SALGADO FILHO / RS
ESPUMOSO / RS	SETE DE SETEMBRO / RS
FORTALEZA DOS VALOS / RS	VITORIA DAS MISSOES / RS
IBIRUBA / RS	BOA VISTA DO BURICA / RS
JACUZINHO / RS	DOUTOR MAURICIO CARDOSO / RS
QUINZE DE NOVEMBRO / RS	HORIZONTINA / RS
SALDANHA MARINHO / RS	HUMAITA / RS
SELBACH / RS	INDEPENDENCIA / RS
BOA VISTA DAS MISSOES / RS	NOVA CANDELARIA / RS
CERRO GRANDE / RS	SAO JOSE DO INHACORA / RS
CHAPADA / RS	SAO MARTINHO / RS
CONDOR / RS	TRES DE MAIO / RS
JABOTICABA / RS	BARRA DO GUARITA / RS
LAJEADO DO BUGRE / RS	BOM PROGRESSO / RS
NOVO BARREIRO / RS	BRAGA / RS
PALMEIRA DAS MISSOES / RS	CAMPO NOVO / RS
PANAMBI / RS	CORONEL BICACO / RS
SAGRADA FAMILIA / RS	CRISSIUMAL / RS
SANTA BARBARA DO SUL / RS	DERRUBADAS / RS
SAO JOSE DAS MISSOES / RS	ESPERANCA DO SUL / RS
SAO PEDRO DAS MISSOES / RS	MIRAGUAI / RS
ALECRIM / RS	REDETORA / RS
CAMPINA DAS MISSOES / RS	SEDE NOVA / RS
CANDIDO GODOI / RS	TENENTE PORTELA / RS
NOVO MACHADO / RS	TIRADENTES DO SUL / RS
PORTO LUCENA / RS	TRES PASSOS / RS
PÓRTO MAUA / RS	VISTA GAUCHA / RS
PORTO VERA CRUZ / RS	CAIBATE / RS
PORTO XAVIER / RS	DEZESSEIS DE NOVEMBRO / RS
SANTA ROSA / RS	GARRUCHOS / RS
SANTO CRISTO / RS	MATO QUEIMADO / RS
SAO PAULO DAS MISSOES / RS	PIRAPO / RS
TUCUNDUVA / RS	ROLADOR / RS
TUPARENDI / RS	ROQUE GONZALES / RS
UBIRETAMA / RS	SAO LUIZ GONZAGA / RS
CERRO LARGO / RS	SAO MIGUEL DAS MISSOES



SAO NICOLAU / RS
CAPAO DO CIPO / RS
UNISTALDA / RS
BOSSOROCA / RS

ITACURUBI / RS
SANTO ANTONIO DAS MISSOES / RS
SAO BORJA / RS

ii. O DISTRIBUIDOR desempenhará suas atividades em estabelecimento cujas instalações deverão obedecer ao disposto no item 2 das "Disposições Padrão do Contrato de Vendas e Serviços", nos seguintes endereços:

**RODOVIA RS 344, KM 39,50 , S/N – BAIRRO SÚRBIOS
SANTA ROSA / RS
05.928.889/0002-76**

F. PESSOAS AUTORIZADAS DA FORD – O DISTRIBUIDOR reconhece que:

i. este contrato obrigará a FORD somente quando assinado juntamente com as "Disposições Padrão do Contrato de Vendas e Serviços", pelo Diretor Presidente da FORD, ou por seu substituto em exercício, ou por um destes em conjunto com outro Diretor da FORD ou então assinado por dois procuradores com poderes específicos;

ii. ninguém, exceto as pessoas designadas acima, está autorizado, em nome da FORD, a celebrar qualquer acordo em relação ao objeto deste contrato ou dar este contrato por terminado.

G. SÓCIOS, ACIONISTAS, TITULARES E ADMINISTRADORES DA REVENDA – O DISTRIBUIDOR declara e concorda que:

i. as seguintes pessoas participam e deverão continuar participando da titularidade da empresa do DISTRIBUIDOR:

Nome: **GILSEU LUIZ ROSSATO**
Título: **SÓCIO**
Endereço: **RUA SARANDI, 965 – BARRA FUNDA / RS**
Porcentagem de Participação: **80%**

Nome: **ANTONIO MARCOS ROSSATO**
Título: **SÓCIO**
Endereço: **AVENIDA EXPEDICIONÁRIO, 1841 – SARANDI / RS**
Porcentagem de Participação: **20%**

ii. as seguintes pessoas terão plena autoridade e responsabilidade pela administração da revenda, no que se refere ao cumprimento deste contrato, e deverão residir na ÁREA OPERACIONAL DO DISTRIBUIDOR, salvo se de outra forma for aceito pela FORD, por escrito:

Nome: **GILSEU LUIZ ROSSATO**
Endereço: **RUA SARANDI, 965 – BARRA FUNDA / RS**

iii. deverá ser dado à FORD aviso prévio, por escrito, de qualquer mudança prevista na titularidade ou na autoridade e responsabilidade de administração da revenda, bem como aviso imediato de morte ou incapacidade de qualquer das pessoas aqui mencionadas; qualquer alteração só vinculará a FORD após esta manifestar a sua concordância, por escrito.

H. DISPOSIÇÕES CONTRATUAIS INTEGRANTES – As "Disposições Padrão do Contrato de Vendas e Serviços" e o "Suplemento - Pedidos dos Distribuidores", anexos, foram lidos, aceitos e rubricados pela FORD e pelo DISTRIBUIDOR e aqui são incorporados

para constituir parte integrante deste contrato. A FORD poderá emitir, sempre que entender necessário, novo "Suplemento - Pedidos dos Distribuidores", que se aplicará a todos os distribuidores e também farão parte integrante deste contrato. Os novos Suplementos substituirão os anteriores para todos os efeitos.

I. PRAZO DO CONTRATO – Este contrato vigorará por prazo indeterminado. A data da efetiva nomeação ocorreu em **31/07/2006**.

A FORD e o DISTRIBUIDOR assinam o presente contrato, em duas vias, na presença das duas testemunhas abaixo assinadas:

São Bernardo do Campo, 09 de setembro de 2009

FORD MOTOR COMPANY BRASIL LTDA.

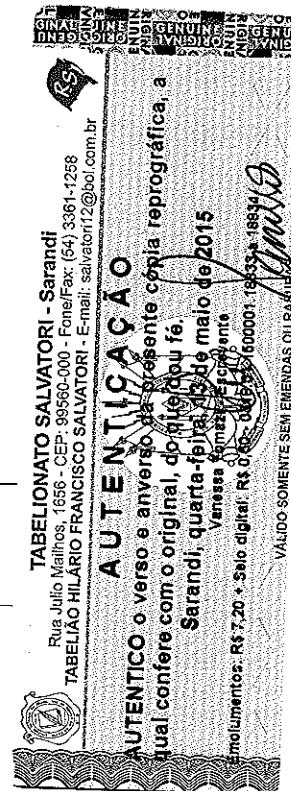

Claudio Terciano
Ger. Nac. Vendas & Marketing de Caminhões


Oswaldo J.L. Jardim
Diretor de Operações de Caminhões para América do Sul

FORPASSO CAMINHÕES LTDA..


GILSEU LUIZ ROSSATO
SÓCIO ADMINISTRADOR

Testemunhas:





Contrato de Vendas e Serviços CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS E PESADOS

II. Disposições Padrão do Contrato de Vendas e Serviços

Considerando o disposto no PREÂMBULO deste contrato e o mútuo acordo nele expresso, a FORD e o DISTRIBUIDOR concordam no seguinte:

1. DEFINIÇÕES – Termos usados neste contrato e seus significados:

A. CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS E PESADOS significará os tipos ou modelos de caminhões e chassis novos a partir da F350, fabricados ou fornecidos pela FORD e vendidos ao DISTRIBUIDOR.

B. COMPONENTES significará peças e acessórios para CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS que tenham sido produzidos pela FORD ou por terceiro mediante prévio acordo com a FORD. **Peças originais** significarão peças e acessórios fabricados pela ou para a FORD.

C. PREÇO DO DISTRIBUIDOR significará o preço de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES para o DISTRIBUIDOR, conforme seja estabelecido periodicamente pela FORD, antes da dedução de qualquer desconto que seja aplicável. Débitos feitos pela FORD e relacionados com a distribuição, entrega, impostos, etc., bem como outras cobranças, retenções ou reembolsos não serão considerados como "Preço do Distribuidor".

D. ÁREA OPERACIONAL DO DISTRIBUIDOR significará a área designada por escrito pela FORD como de responsabilidade de atuação do DISTRIBUIDOR para vendas de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS, COMPONENTES e serviços.

E. DISTRIBUIDOR significará o contratante identificado no preâmbulo deste contrato.

2. OPERAÇÕES DO NEGÓCIO – É vedada a comercialização de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES para fins de revenda, nos termos do capítulo XIV da Convenção da Marca Ford.

A. RESPONSABILIDADE DE VENDAS – É responsabilidade do DISTRIBUIDOR promover vigorosa e agressivamente a venda a varejo de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES na ÁREA OPERACIONAL DO DISTRIBUIDOR, desenvolver energica e satisfatoriamente o potencial de tais vendas e obter uma parcela satisfatória de tal potencial. O cumprimento, pelo DISTRIBUIDOR, desta sua responsabilidade, será julgado por critérios que a FORD estabelecerá, periodicamente, para todos os distribuidores autorizados.

B. RELATÓRIOS DE VENDAS – O DISTRIBUIDOR deverá fornecer ao respectivo Escritório Regional da FORD, relatórios precisos e completos a respeito de:

i. quantidade de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS, por linha e por modelo, vendida durante o período designado;

ii. quantidade de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES, por linha e por modelo, que o DISTRIBUIDOR tiver em estoque na data do relatório; e deverá fornecer à FORD outros relatórios e informações sobre vendas ou entregas, nas datas e na forma que a FORD venha periodicamente a indicar.

C. RESPONSABILIDADE DE SERVIÇO – o DISTRIBUIDOR deverá:

i. oferecer pronto, atencioso e eficiente serviço a todos os CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES, que sejam apresentados em seu estabelecimento com tal finalidade, não importando onde ou de quem tenham sido adquiridos;

ii. revisar e preparar cada CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS antes da entrega ao cliente, de acordo com as instruções fornecidas pela FORD ao DISTRIBUIDOR periodicamente;

iii. executar todos os serviços de garantia e de extensão de garantia normal em cada CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES, de acordo com as cláusulas 4 e 5 destas Disposições Padrão e outras instruções que forem enviadas pela FORD ao DISTRIBUIDOR oportunamente.

D. INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTOS – o DISTRIBUIDOR deverá ter e manter:

i. instalações em seu estabelecimento que contenham espaço para exposição permanente de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS, para estocagem e venda de COMPONENTES, para prestação de serviços a CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS e para a venda de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS usados, devendo tais instalações apresentar distribuição interna, aparência e tamanho tais que permitam ao DISTRIBUIDOR desempenhar suas responsabilidades de vendas e serviços de acordo com este contrato e de conformidade com os padrões estabelecidos pela FORD, periodicamente, devendo tais instalações, ainda, ser aprovadas previamente e por escrito pela FORD;

ii. ferramentas, maquinários e equipamentos em suas instalações em variedade, quantidade, qualidade, eficiência e atualidade que satisfaçam os padrões estabelecidos periodicamente pela FORD para os Distribuidores Autorizados de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS e permitam ao DISTRIBUIDOR cumprir suas responsabilidades de vendas e serviços, estipuladas neste contrato.

O equipamento necessário ao cumprimento pelo DISTRIBUIDOR, de suas obrigações aqui previstas, que não seja fornecido pela FORD será comprado pelo DISTRIBUIDOR sob a supervisão e de acordo com as recomendações da FORD.

O DISTRIBUIDOR permitirá que pessoas designadas pela FORD, a tempos e intervalos razoáveis, e durante o horário normal de expediente, inspecionem o estabelecimento ou estabelecimentos do DISTRIBUIDOR e os estoques de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS novos e usados e COMPONENTES, para observar e instruir o DISTRIBUIDOR e seus empregados quanto ao diagnóstico apropriado, execução e administração da garantia e outros consertos e reclamações relativos aos serviços em garantia.

Uma vez aprovadas pela FORD as instalações do DISTRIBUIDOR, este não poderá alterá-las, nem estabelecer qualquer instalação nova ou adicional para as vendas ou serviços de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS novos e usados e COMPONENTES, sem o prévio consentimento escrito da FORD.

E. CAPITAL – O DISTRIBUIDOR deverá sempre manter e empregar em seus negócios e operações previstos neste contrato, capital de giro e patrimônio líquido, como

definidos nos padrões uniformes de contabilidade para distribuidores, adequados ao cumprimento cabal, pelo DISTRIBUIDOR, de todas as suas obrigações e responsabilidades estipuladas neste acordo. A esse respeito a FORD recomenda que o DISTRIBUIDOR empregue um capital de giro compatível com o volume planejado de vendas de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS novos e usados, de acordo com as estimativas da FORD, podendo tal capital aumentar ou diminuir, periodicamente, por sugestão da FORD como decorrência de condições diferentes. Outrossim, o DISTRIBUIDOR deverá providenciar uma linha de crédito adequada para o financiamento de seu estoque, e um plano de financiamento de vendas no varejo que seja competitivo, na opinião da FORD.

F. IDENTIFICAÇÃO DO DISTRIBUIDOR – O DISTRIBUIDOR deverá identificar suas instalações de acordo com os padrões da FORD, conforme lhe for comunicado pelo Departamento de Desenvolvimento da Rede de Distribuição.

G. PESSOAL – O DISTRIBUIDOR deverá empregar e treinar um número suficiente de pessoal competente, de bom caráter, inclusive gerentes de departamentos, vendedores e mecânicos, para que possa cumprir todas as responsabilidades previstas neste contrato.

O DISTRIBUIDOR deverá, às suas expensas, fazer com que seus empregados atendam a cursos de treinamento promovidos pela FORD periodicamente.

H. SISTEMA DE CONTABILIDADE – É desejável, e no melhor interesse dos demais distribuidores autorizados e da FORD, que o DISTRIBUIDOR utilize sistema uniforme de contabilidade e apresente relatórios baseados em tal sistema, para que a FORD possa divulgar informações úteis a seus distribuidores, avaliar o desempenho relativo da operação de cada distribuidor e desenvolver critérios que possibilitem à FORD formular planos e normas de procedimento, no interesse de cada distribuidor e da FORD, e que possibilitem a cada distribuidor obter os mais satisfatórios resultados do seu negócio. Por isso, o DISTRIBUIDOR deverá instituir, manter e utilizar um sistema contábil de acordo com o Manual de Normas Contábeis para Revendas, expedido pela FORD. Tal sistema deverá ter prioridade de uso pelo DISTRIBUIDOR, mas não excluirá qualquer outro diferente sistema de contabilidade que o DISTRIBUIDOR possa desejar adotar. O DISTRIBUIDOR permitirá que representantes da FORD, a qualquer tempo e em períodos razoáveis, examinem, auditem e copiem todos os seus registros, contratos, contas, livros contábeis e outros documentos pertinentes a vendas ou serviços relativos a CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES, efetuados pelo DISTRIBUIDOR.

O DISTRIBUIDOR deverá enviar à FORD balancete mensal, na data e na forma prescrita pela FORD. Tal balancete deverá refletir a verdadeira posição financeira e os resultados das operações do DISTRIBUIDOR, até o final do mês, de acordo com o Manual de Normas Contábeis para Revendas.

I. ESTOQUE DO DISTRIBUIDOR – O DISTRIBUIDOR deverá manter estoques de:

i. modelos atuais de todos os CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS, em quantidades adequadas à satisfação da demanda corrente e da prevista por um período que a FORD deverá estabelecer periodicamente, e

ii. COMPONENTES, listados nos catálogos de peças da FORD, iguais, pelo menos, à quantidade e aos tipos que a FORD considerar necessários para vendas e serviços satisfatórios.

O DISTRIBUIDOR deverá usar exclusivamente Peças Originais na execução de Garantias, Campanhas e Programas de Serviço, excetuando-se os casos em que o Manual de Garantia ou instruções escritas da FORD relativas a campanha e/ou programas estabelecerem diferentemente.

O DISTRIBUIDOR não deverá vender, oferecer à venda ou usar em reparo de qualquer CAMINHÕES LEVES, MÉDIO e PESADO de propriedade da FORD, peças que não sejam Peças Originais.

J. CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS E PESADOS EM DEMONSTRAÇÃO – O DISTRIBUIDOR deverá sempre manter disponível e usar para demonstrações um número adequado de modelos atuais de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS, em boas condições de apresentação e funcionamento.

K. ATENDIMENTO DE CLIENTES – O DISTRIBUIDOR deverá envidar seus melhores esforços para atender satisfatoriamente todos os pedidos e reclamações que receber, com relação à venda e à prestação de serviços em CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES. O DISTRIBUIDOR deve reportar imediatamente à FORD sobre qualquer pedido ou reclamação que ele não possa atender e deverá manter contato regular com os usuários de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES na sua área operacional. O DISTRIBUIDOR não deverá fazer afirmações inexatas a qualquer cliente sobre qualquer item adquirido ou sobre os preços ou outros débitos feitos pela FORD ou pelo DISTRIBUIDOR.

L. PRÁTICA DE NEGÓCIOS E PROPAGANDA – O DISTRIBUIDOR deverá conduzir seus negócios de forma a que estes projetem, a qualquer tempo, imagem favorável sobre:

- i. a integridade e a estabilidade do DISTRIBUIDOR e dos outros distribuidores;
- ii. o valor, a reputação e a aceitação dos CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES;
- iii. o bom nome, a imagem e a reputação da FORD, de seus CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES, bem como de suas marcas e nomes comerciais. O DISTRIBUIDOR deverá evitar, de qualquer maneira, qualquer propaganda ou prática de negócios enganosa, capciosa ou confusa. A FORD não deverá adotar ou encorajar qualquer distribuidor a adotar tais práticas ou propaganda.

A FORD fará propaganda e promoção dos produtos cobertos por este contrato em todo o Brasil. A FORD poderá cobrar do DISTRIBUIDOR proporcionalmente à sua compra de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS, importâncias destinadas à propaganda e promoção de vendas. O DISTRIBUIDOR deverá desenvolver agressiva propaganda e promoção de vendas durante o ano todo, adequadas ao cumprimento, pelo DISTRIBUIDOR, de suas obrigações decorrentes deste contrato, fazendo uso, dentro do máximo possível, dos programas de propaganda e promoção de vendas da FORD relativos a CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES.

M. CONSIDERAÇÕES SOBRE OS PEDIDOS DO DISTRIBUIDOR

- i. todos os pedidos do DISTRIBUIDOR deverão corresponder à quota a ele atribuída e equivalente à parcela da produção da FORD segundo os critérios estabelecidos na Convenção da Marca FORD.

Observado o disposto no Capítulo XII da Convenção da Marca Ford, a FORD não incorrerá em qualquer responsabilidade, a qualquer título, por deixar de atender ou atrasar a remessa de produtos de qualquer pedido aceito, em virtude, total ou parcialmente, de:

- a) falta de material, mão-de-obra, transporte ou serviços;

- b) dificuldade relacionada com a mão-de-obra ou com a produção, em qualquer uma das fábricas da FORD ou de qualquer um de seus fornecedores;
 - c) qualquer motivo fora do controle da FORD;
 - d) qualquer ação de origem governamental.
- ii. não obstante o disposto no item i) acima, a FORD procurará atender a outros pedidos de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES colocados pelo DISTRIBUIDOR.

A FORD não incorrerá em qualquer responsabilidade, a qualquer título, se deixar de entregar COMPONENTES ao DISTRIBUIDOR, ainda que para pagamento à vista, enquanto o DISTRIBUIDOR tiver para com a FORD débitos vencidos e não pagos.

N. NÚMERO DE DISTRIBUIDORES – A FORD tem o direito de determinar o número de distribuidores necessários dentro de uma determinada área ou local e poderá nomear outros distribuidores desde que, na sua opinião, estes sejam considerados necessários para assegurar adequadas condições de vendas e de serviços ao consumidor.

3. VENDAS DIRETAS PELA FORD – Embora seja, geralmente, prática da FORD vender e entregar os CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES através dos seus distribuidores, a FORD poderá efetivar vendas diretas desses bens independentemente de atuação ou pedido do DISTRIBUIDOR, ou através deste, a órgãos, entidades ou pessoas físicas ou jurídicas tal como definido e tratado pela Lei 6729/79 e Convenção da Marca Ford.

i. a FORD poderá realizar vendas diretas a clientes especiais, com ou sem intermediação do DISTRIBUIDOR, mediante prévio acordo com a associação dos distribuidores, estabelecendo, para cada caso, as comissões devidas ao DISTRIBUIDOR sobre essas vendas, bem como as garantias para assegurar à FORD o recebimento do preço das mercadorias vendidas.

4. GARANTIA DOS PRODUTOS FORD – A FORD, periodicamente, cientificará o DISTRIBUIDOR, por escrito, sobre as garantias aplicáveis aos produtos da FORD. Tais garantias serão concedidas:

i. ao DISTRIBUIDOR, em relação a cada venda de produto FORD feita ao DISTRIBUIDOR, devendo este, nessa hipótese, e em seu próprio nome, estender tal garantia a cada comprador do produto; ou

ii. a cada comprador, por ocasião da venda, hipótese em que o DISTRIBUIDOR deverá repassar tal garantia ao comprador, tal como especificado pela FORD, e fornecer-lhe o respectivo certificado no ato da entrega do produto.

Não há qualquer outra garantia, explícita ou implícita, ou qualquer outra obrigação da FORD, para com o DISTRIBUIDOR ou comprador, referente a qualquer produto da FORD, além da garantia como previsto nesta cláusula 4.

A execução e a administração da garantia concedida segundo esta cláusula e o pagamento das respectivas reclamações, deverão ser executadas de acordo com as normas emitidas e enviadas pela FORD ao DISTRIBUIDOR periodicamente. As partes deverão cumprir prontamente suas respectivas obrigações como estabelecidas nas instruções de garantia.

iii. a prestação de serviços de revisões de pré-entrega e o atendimento em garantia de automóveis e Pick-ups, deverão ser executados somente por um DISTRIBUIDOR autorizado ou franqueado para esses serviços.

5. NORMAS DE SERVIÇOS DO DISTRIBUIDOR – O DISTRIBUIDOR, de acordo com as instruções periodicamente emitidas pela FORD, entregará a cada comprador de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS, o respectivo livrete de serviços de revisões e manutenção em garantia a serem prestados pelo DISTRIBUIDOR nos termos do próprio livrete.

O DISTRIBUIDOR autoriza a FORD a debitar de sua conta corrente os valores que lhe foram adiantados para os serviços de revisão referidos no parágrafo imediatamente acima e que não foram realizados por esse distribuidor, mas sim por outro distribuidor autorizado FORD, creditando a conta corrente do efetivo prestador daqueles serviços.

6. PREÇO DE VENDA AO CONSUMIDOR – É livre o preço de venda de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS E COMPONENTES do DISTRIBUIDOR ao consumidor. A FORD publicará, periodicamente, lista de preços sugeridos para venda ao público, uniforme em todo território nacional, observadas as diferenças resultantes de alíquotas diferenciadas de impostos. O DISTRIBUIDOR poderá utilizar-se de tais listas para pautar a comercialização dos CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES na sua área de atuação, preservando, sempre, a sua margem de lucro, e evitando o aviltamento da marca Ford ou do produto ou a prática de concorrência desleal com os demais distribuidores Ford.

7. PREÇO DE VENDA AO DISTRIBUIDOR – A FORD fixará o preço de venda dos CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES ao DISTRIBUIDOR preservando sua uniformidade e condições de pagamento em relação aos demais distribuidores. O DISTRIBUIDOR pagará à FORD o preço estabelecido, mais impostos e outras despesas discriminadas nas listas de preços. A FORD poderá alterar o preço dos referidos bens, os descontos, as condições, a forma de debitar os impostos devidos sobre a venda, as despesas de distribuição, a contribuição para propaganda e promoção de vendas, e outros, a qualquer época, sem notificação prévia. Nesta hipótese, nem a FORD nem o DISTRIBUIDOR terão a obrigação de providenciar qualquer reposição ou crédito com relação a CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES já entregues, mesmo que estes se encontrem no estoque do DISTRIBUIDOR.

Se a FORD alterar o preço de venda ao DISTRIBUIDOR, os descontos, as condições de pagamento, em relação a quaisquer CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES, os novos preços serão aplicáveis a todos os CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES já pedidos pelo DISTRIBUIDOR, mas cujos pedidos ainda não tenham sido entregues pela FORD à data da alteração.

8. CONDIÇÕES DE VENDA E ENTREGA – As condições de venda e entrega dos produtos obedecerão aos termos expostos abaixo.

A. PAGAMENTO – O pagamento dos CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES, adquiridos pelo DISTRIBUIDOR, deverá ser em dinheiro, à vista, na data do faturamento, a menos que a nota fiscal ou fatura disponha de outra maneira, caso em que prevalecerão os termos da nota fiscal ou fatura. O recebimento de qualquer cheque, título ou outro papel comercial não constituirá pagamento, até que a FORD tenha recebido, em dinheiro, o valor total da nota fiscal ou fatura respectiva. O DISTRIBUIDOR deverá pagar todas as despesas de cobrança, quando assim for estabelecido pela FORD. O DISTRIBUIDOR poderá se valer de linhas de crédito ou financiamentos bancários para realizar os pagamentos, desde que estes ocorram em favor da FORD na data do faturamento.

B. PROPRIEDADE – Como o transporte dos CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES é pago pelo DISTRIBUIDOR, a propriedade dos mesmos

passará ao DISTRIBUIDOR, ou aos terceiros designados por ele à FORD, mediante a entrega dos CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES à transportadora indicada pelo DISTRIBUIDOR. A FORD poderá, entretanto, estabelecer políticas comerciais diferenciadas, hipótese em que a propriedade dos veículos ou componentes passará ao Distribuidor segundo condições estabelecidas nestes planos específicos.

C. RISCOS DE PERDAS E RECLAMAÇÕES – A FORD assume os riscos de perdas ou danos em CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, CAMINHÕES PESADOS ou COMPONENTES, até sua entrega no estabelecimento do DISTRIBUIDOR ou em local por este indicado, salvo nos casos em que a transferência de propriedade ocorrer em momentos diferentes, em virtude de planos de vendas específicos, conforme previsto no item "B" acima. O DISTRIBUIDOR deverá cooperar no processamento de todas as reclamações contra transportadores, por perdas e danos a quaisquer CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS ou COMPONENTES. A FORD tem a prerrogativa de contratar seu próprio seguro.

D. OBRIGAÇÕES TRIBUTÁRIAS – O DISTRIBUIDOR afirma e garante que todos os CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES serão adquiridos para revenda no curso ordinário de seus negócios e que cumprirá todos os pré-requisitos legais pertinentes ao pagamento das obrigações tributárias que lhe forem aplicáveis.

9. MODIFICAÇÕES EM CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS E PESADOS E COMPONENTES – A FORD pode descontinuar qualquer CAMINHÕES LEVES, MÉDIO e PESADO ou COMPONENTE, alterar o respectivo projeto, desenho, estilo, ou adicionar qualquer novo ou diferente modelo de qualquer CAMINHÕES LEVES, MÉDIO e PESADO ou COMPONENTE, sempre que entender necessário, sem notificar o DISTRIBUIDOR e sem quaisquer obrigações perante o DISTRIBUIDOR, inclusive qualquer obrigação com respeito a qualquer CAMINHÕES LEVES, MÉDIO e PESADO ou COMPONENTE anteriormente pedido ou comprado pelo DISTRIBUIDOR ou a ele entregue. Novos CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS ou modelos não estão automaticamente incluídos neste contrato, mas poderão ser designados pela FORD ao DISTRIBUIDOR.

10. MARCAS REGISTRADAS E NOMES COMERCIAIS – Nos termos do Capítulo V da Convenção da Marca Ford, comprehende-se no objeto da concessão comercial aqui contratada o uso gratuito da marca Ford pelo DISTRIBUIDOR, exclusivamente durante a vigência da concessão, como identificação.

A. USO DO NOME DA FIRMA – O DISTRIBUIDOR não deverá usar, em sua razão social, denominação social ou nome comercial, qualquer marca registrada, ou nome comercial usado ou com registro requerido pela FORD ou por qualquer empresa associada à FORD, bem como qualquer palavra nova ou combinação contendo qualquer parte de tais marcas registradas ou nomes comerciais, a menos que a FORD, ou a empresa associada envolvida, tenham previamente aprovado, por escrito, tal uso. Se, após tal aprovação, a FORD, ou a empresa associada envolvida, a qualquer tempo assim solicitar, o DISTRIBUIDOR imediatamente deverá descontinuar tal uso e tomará todas as medidas necessárias ou apropriadas, a critério da FORD ou da empresa associada envolvida, para eliminar tais marcas registradas, nomes comerciais, palavras novas ou combinações do nome da firma do DISTRIBUIDOR ou de seu nome comercial.

B. LIMITAÇÕES DE USO – O DISTRIBUIDOR não deverá usar qualquer marca registrada, nome comercial, palavras novas ou combinações descritas na cláusula 10(A), acima, relacionados com qualquer negócio conduzido pelo DISTRIBUIDOR a não ser quando:

i. comercializar CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES, aos quais tais marcas registradas, nomes comerciais, palavras ou combinações se referem, e

ii. as usar de uma maneira e forma aprovadas pela FORD ou pela empresa associada envolvida, no comércio de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS usados aceitos pelo DISTRIBUIDOR, em troca, na venda de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS E PESADOS

O DISTRIBUIDOR não deverá contestar o direito da FORD, ou de qualquer de suas empresas associadas, ao uso exclusivo de qualquer marca registrada ou nome comercial.

11. RESOLUÇÃO DO CONTRATO – Dar-se-á a resolução deste contrato, nas seguintes hipóteses:

i. a qualquer tempo, por acordo entre as partes ou motivo de força maior;

ii. por expiração do prazo determinado e de manifestação, por uma das partes à outra, na forma da letra I, do Preâmbulo deste contrato, de interesse em sua não prorrogação;

iii. por cessação das atividades de um dos contratantes;

iv. por iniciativa da parte inocente, em virtude de infração a dispositivo da Lei 6729/79, da Convenção da Marca ou deste contrato, observado o disposto no Capítulo XXIII da Marca Ford;

Considerando-se os objetivos essenciais do contrato, tal como exposto no Preâmbulo, as partes, tendo em vista seus mútuos interesses, reconhecem, aceitam e dispõem que, respeitadas as regras aplicáveis da Convenção da Marca Ford, a FORD pode dar por rescindido este contrato, a qualquer tempo, na hipótese de o DISTRIBUIDOR ter se envolvido em qualquer conduta ou prática que seja prejudicial ou ofensiva ao bom nome, imagem ou reputação da FORD, dos CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS e de quaisquer COMPONENTES, ou de outros distribuidores autorizados Ford, ou ainda por qualquer uma das seguintes razões:

a) observadas as regras do Capítulo XIX da Convenção da Marca Ford, qualquer transferência ou tentativa de transferência, pelo DISTRIBUIDOR, de qualquer interesse deste contrato, sem o prévio consentimento escrito da FORD;

b) observadas as regras do Capítulo XIX da Convenção da Marca Ford, qualquer mudança substancial na administração ou na propriedade direta ou indireta da revenda, seja ela voluntária ou involuntária, decorrente de lei ou de qualquer outro motivo, sem o prévio consentimento escrito da FORD;

c) condenação do DISTRIBUIDOR, principais sócios ou acionistas, ou pessoa com autoridade de administração, por qualquer violação de lei que afete as operações do DISTRIBUIDOR ou da rede de distribuidores, bem como a imagem do DISTRIBUIDOR ou da FORD;

d) apresentação, pelo DISTRIBUIDOR à FORD, de relatórios, declarações ou reclamações falsos ou fraudulentos;

e) quando o DISTRIBUIDOR se envolver em qualquer propaganda ou prática de negócios contrárias ao disposto da cláusula 2(L);

f) quando o DISTRIBUIDOR, por qualquer razão, não mantiver o curso normal dos seus negócios ou permitir que a revenda permaneça inativa por dez dias úteis consecutivos, ou mais, salvo motivo de força maior; a falta de colocação de pedido de compra de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES, por período superior a trinta dias corridos, configura a hipótese de inadimplência absoluta do contrato constituindo-se em motivo para rescisão do contrato de pleno direito;

g) insolvência do DISTRIBUIDOR ou sua incapacidade para saldar débitos em seus vencimentos, para com a FORD ou terceiros; requerimento, pelo DISTRIBUIDOR, de sua própria falência; declaração de falência do DISTRIBUIDOR ou pedido de recuperação judicial pelo DISTRIBUIDOR.

12. INDENIZAÇÃO – Verificada a resolução do contrato, nos termos do disposto na cláusula anterior e, conforme o caso, será observado o seguinte critério de apuração de indenização devida de uma parte à outra, nos termos da lei específica que disciplina a concessão comercial e do Capítulo XIX da Convenção da Marca Ford:

i. se o contrato não for prorrogado por iniciativa da FORD, esta ficará obrigada perante o DISTRIBUIDOR a:

a) readquirir-lhe o estoque de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES novos, estes em sua embalagem original, pelo preço de venda à rede de distribuidores Ford, vigente na data da reaquisição;

b) comprar-lhe os equipamentos, máquinas, ferramental e instalações destinados à concessão, pelo preço de mercado correspondente ao estado em que se encontram e cuja aquisição a FORD determinara ou dela tivera ciência por escrito sem lhe fazer oposição imediata e documentada, excluídos desta obrigação os imóveis do DISTRIBUIDOR.

ii. se a FORD der causa à rescisão do contrato de prazo prorrogado por tempo indeterminado, deverá reparar o DISTRIBUIDOR e estipula taxativamente as hipóteses de indenização e que seguem:

a) readquirindo-lhe o estoque de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES novos, estes em sua embalagem original, pelo preço de venda ao consumidor, vigente na data da rescisão contratual;

b) efetuando-lhe a compra prevista no inciso i, alínea b, desta cláusula;

c) pagando-lhe perdas e danos, à razão de quatro por cento do faturamento projetado para um período correspondente à soma de uma parte fixa de dezoito meses e uma variável de três meses por quinquênio de vigência da concessão, devendo a projeção tomar por base o valor corrigido monetariamente do faturamento dos bens e serviços concernentes a concessão, que o DISTRIBUIDOR tiver realizado nos dois anos anteriores à rescisão;

d) demais obrigações previstas na Convenção da Marca Ford ou ajustadas entre as partes.

iii. se a FORD der causa à rescisão do contrato de prazo determinado, deverá reparar o DISTRIBUIDOR:

a) nos mesmos termos do inciso ii, imediatamente acima, observando-se, porém, que em relação à alínea c, a indenização será calculada sobre o faturamento projetado até o término do contrato e, se a concessão não tiver alcançado dois anos de vigência, a projeção tomará por base o faturamento até então realizado, e em relação à alínea d, serão satisfeitas as obrigações vincendas até o termo final do contrato rescindido.

iv. se o DISTRIBUIDOR der causa à rescisão do contrato de prazo indeterminado, deverá pagar à FORD a indenização correspondente a cinco por cento do valor total das mercadorias que desta tiver adquirido nos últimos quatro meses de atividade.

v. se a rescisão do contrato se der por cessação das atividades da FORD, aplica-se em favor do DISTRIBUIDOR o disposto no item ii, desta cláusula, se a rescisão se der por cessação das atividades do DISTRIBUIDOR, aplica-se em favor da FORD, o item iv, desta cláusula.

vi. os valores de indenização devidos nas hipóteses acima deverão ser pagos dentro de sessenta dias da data da extinção da concessão, sujeitos a juros de atualização monetária, a partir da data do término desse prazo.

vii. em quaisquer das hipóteses de resolução do contrato acima mencionadas, as partes disporão de prazo necessário à extinção de suas relações e das operações do DISTRIBUIDOR, nunca inferior a cento e vinte dias, contados da data da resolução.

13. OBRIGAÇÕES APÓS RESCISÃO OU NÃO RENOVAÇÃO DESTE CONTRATO

A. Rescindido ou não renovado este contrato, o DISTRIBUIDOR deixará de ser um distribuidor autorizado de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES e deverá:

i. pagar todas as importâncias devidas à FORD;

ii. cessar imediatamente o uso das marcas registradas e nomes comerciais da FORD, obrigando-se a:

a) remover, às suas custas, todas as identificações instaladas ou usadas pelo DISTRIBUIDOR e que ostentem qualquer marca registrada ou nome comercial usado ou com registro requerido por qualquer uma das empresas da Organização Ford, ou qualquer palavra que o indique como um distribuidor autorizado de quaisquer CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS ou COMPONENTES. A FORD terá o direito de adquirir essas identificações ao preço pago pelo DISTRIBUIDOR, menos adequada depreciação;

b) apagar ou eliminar dos papéis de carta, formulários e outros papéis usados pelo DISTRIBUIDOR, todas as marcas registradas e nomes comerciais, usados ou com registro requerido por qualquer uma das empresas da Organização Ford no mundo inteiro, e todas as palavras que o indiquem como um distribuidor autorizado de qualquer CAMINHÕES LEVES, MÉDIO e PESADO e COMPONENTES.

iii. cessar definitivamente toda propaganda como distribuidor autorizado de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES.

iv. abster-se de praticar qualquer ato, mencionado ou não acima, que possa indicar que ele ainda seja um distribuidor Ford autorizado, mesmo sob o título de ex-distribuidor ou através de entidades ou associações de que venha a fazer parte nessa qualidade.

Se o DISTRIBUIDOR deixar de ou recusar-se a cumprir qualquer uma das obrigações desta cláusula 13, deverá reembolsar a FORD por danos à imagem da marca e pelos gastos e despesas, incluindo honorários de advogado, em que a FORD incorrer com qualquer ação que tenha que propor para tornar efetivo ou obrigar o cumprimento de tais obrigações.

B. A FORD procurará dar cumprimento, até a data do término deste contrato, a todos os pedidos recebidos e aceitos e o DISTRIBUIDOR deverá aceitar os pedidos assim cumpridos. Todavia, todo pedido de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES, recebido pela FORD do DISTRIBUIDOR, que não tiver sido cumprido até a data efetiva do término ou expiração deste contrato, será considerado cancelado.

14. DISPOSIÇÕES GERAIS

A. NOVO CONTRATO – A resolução ou a expiração e não renovação deste contrato, precedida imediatamente da oferta, pela FORD, de um novo contrato de vendas de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES ao DISTRIBUIDOR ou ao sucessor do DISTRIBUIDOR, não gerará os direitos e as obrigações previstas na cláusula 13 deste contrato, salvo se de outra forma especificado no novo contrato.

B. TÉRMINO DE CONTRATOS ANTERIORES – Este contrato cancela e substitui todos os Contratos de Vendas e Serviços e quaisquer outros contratos ou entendimentos, verbais ou sob qualquer outra forma, relativos a CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES, eventualmente existentes entre as partes.

C. TRANSFERÊNCIA – Este contrato ou qualquer direito ou interesse aqui mencionado, não poderá ser transferido ou cedido pelo DISTRIBUIDOR sem o prévio consentimento escrito da FORD, o qual só poderá ser concedido observando-se o disposto na cláusula F do PREÂMBULO deste contrato.

D. RENÚNCIAS NÃO IMPLÍCITAS – Exceto se expressamente previsto neste contrato, a renúncia ou omissão de quaisquer das partes, em reclamar contra o descumprimento de qualquer da disposição deste contrato, não constituirá renúncia ao seu direito de reclamar contra qualquer outro descumprimento subsequente, nem afetará, de qualquer maneira, a eficácia de tal disposição.

E. RELAÇÕES APÓS O TÉRMINO DESTE CONTRATO OU A SUA EXPIRAÇÃO E NÃO RENOVAÇÃO – Caso as partes venham a manter qualquer relação de negócios após o término ou a expiração e não renovação deste contrato, tais relações não constituirão renovação deste contrato ou renúncia ao direito de término ou não renovação, salvo se as partes celebrarem um novo contrato em substituição a este.

F. O DISTRIBUIDOR NÃO É AGENTE DA FORD – Este contrato não gera, de forma alguma, qualquer relação de agente entre o DISTRIBUIDOR e a FORD, ou qualquer relação de emprego entre a FORD e os empregados ou prepostos do DISTRIBUIDOR. O DISTRIBUIDOR não deverá agir ou tentar agir, ou apresentar-se, direta ou implicitamente ou tentar assumir ou criar qualquer obrigação como representante ou em nome da FORD, salvo se devidamente autorizado por escrito.

O DISTRIBUIDOR concorda que a FORD se reserva o direito de organizar a rede de distribuidores a seu inteiro e exclusivo critério.

G. COMUNICAÇÕES – Qualquer comunicação exigida ou permitida por este contrato deverá ser feita por escrito e entregue pessoalmente, ou através de carta registrada, com porte pago. Comunicações à FORD deverão ser entregues ou endereçadas à FORD, à atenção do Diretor Presidente, à Av. do Taboão, 899, São Bernardo do Campo, Estado de São Paulo, com cópia para o Gerente do Escritório Regional da FORD da área em que o DISTRIBUIDOR estiver localizado; comunicações ao DISTRIBUIDOR deverão ser entregues a qualquer pessoa designada na cláusula G(ii) do Preâmbulo deste contrato, ou enviadas para o endereço da revenda constante deste contrato.

H. EMENDAS – Não obstante qualquer disposição em contrário, este contrato poderá ser aditado, alterado ou modificado pela FORD para satisfazer alterações de legislação, normas governamentais ou novas circunstâncias fora do controle da FORD que possam afetar substancialmente as relações entre a FORD e o DISTRIBUIDOR.

I. FORO – Para o esclarecimento de quaisquer dúvidas diretamente resultantes deste contrato, fica eleito o Foro da Comarca de São Bernardo do Campo, Estado de São Paulo, com exclusão de qualquer outro por mais privilegiado que seja.

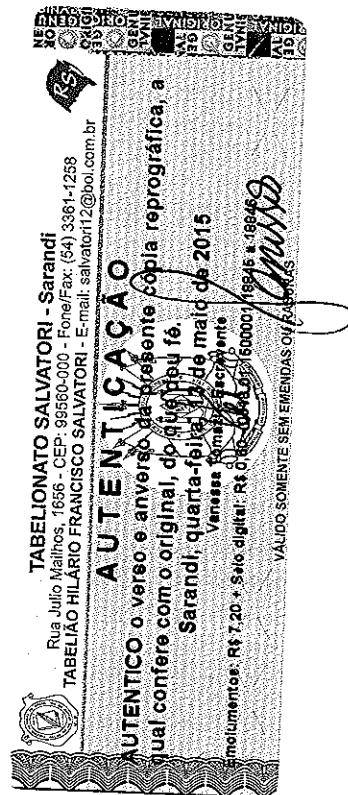
J. INTERPRETAÇÃO – Se qualquer das disposições deste contrato for considerada contrária à lei ou à Convenção da marca Ford ou inexecuível por qualquer razão, tal disposição deverá ser considerada eliminada, permanecendo as demais em pleno vigor.

K. ACORDO INDIVISÍVEL – Este contrato regula inteiramente as relações entre a FORD e o DISTRIBUIDOR com respeito ao seu objeto, e as partes reconhecem que, exceto como expressamente declarado neste contrato ou em documento em separado devidamente aceito pela outra parte, nenhuma afirmação, acordo ou presunção de direito ou de fato foi feita ou considerada:

i. a qual induziu à celebração deste contrato ou de qualquer forma modificaria qualquer uma das suas provisões, ou

ii. com referência à eficácia, prazo, término ou renovação deste contrato ou à expectativa de lucros por parte do DISTRIBUIDOR.

15. CONFIDENCIALIDADE – Fica certo e entendido que qualquer informação, conhecimento, documentação técnica e financeira, inclusive os dados informatizados e armazenados eletronicamente, em especial as informações relativas à política comercial e planos de negócios da FORD, aos quais o DISTRIBUIDOR tenha acesso em decorrência de sua relação comercial, que não sejam de domínio público, deverão ser mantidos em caráter confidencial, mesmo depois de encerrada a vigência deste contrato. São também consideradas "Informações Confidenciais" as informações e dados, trocados entre o DISTRIBUIDOR e a FORD, passados, presentes e futuros, que não sejam de domínio público, em especial as informações relativas ao fluxo de loja do DISTRIBUIDOR. A cópia ou outro tipo de reprodução de informações consideradas confidenciais será permitida apenas para o cumprimento da legislação vigente. As partes, sem o conhecimento prévio por escrito da outra parte, não tornarão públicas, sob hipótese nenhuma, quaisquer informações sobre os termos da presente relação comercial, obrigando-se a cumprir e fazer cumprir por seus empregados, agentes, prepostos e empresas ligadas.





Contrato de Vendas e Serviços - CAMINHÕES LEVES e MÉDIOS

III. SUPLEMENTO - PEDIDOS DO DISTRIBUIDOR

A. PEDIDOS DE CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS E PESADOS PELO DISTRIBUIDOR -

Este SUPLEMENTO ao CONTRATO DE VENDAS E SERVIÇOS cobre aspectos relacionados com a distribuição de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS, PESADOS e COMPONENTES, é fornecido ao DISTRIBUIDOR em conformidade com seus termos e disposições e vigorará, sujeito a alterações por aditamentos, até ser substituído por um subsequente "SUPLEMENTO - PEDIDOS DO DISTRIBUIDOR" emitido pela FORD.

Com a finalidade de capacitar a FORD a obter de seus fornecedores entregas dentro dos prazos normais exigidos pela indústria automobilística e possibilitar à FORD a elaboração de um programa de produção que atenda às melhores estimativas da FORD e do DISTRIBUIDOR quanto aos produtos necessários para as vendas no varejo, observadas as regras estabelecidas no Capítulo XII da Convenção da Marca Ford, o DISTRIBUIDOR deverá:

- i. fornecer à FORD, mensalmente, em datas e formulários impressos ou através de sistema eletrônico a serem determinados pela FORD, pedidos de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS de que necessitar para o mês ou meses de produção especificados pela FORD, em níveis compatíveis com os objetivos de estoque e de vendas do DISTRIBUIDOR;
- ii. fornecer à FORD, na mesma data indicado no item "i" acima, em formulários fornecidos pela FORD ou através de sistema eletrônico, uma estimativa das necessidades de vendas no varejo e de estoque para os meses que venham a ser indicados pela FORD.

Os pedidos relativos a CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS incluídos na linha normal de produção, que não forem atendidos durante o mês para o qual a entrega foi prevista, permanecerão válidos para a entrega posterior, a não ser que sejam cancelados pelo DISTRIBUIDOR, por escrito.

B. PEDIDOS DO DISTRIBUIDOR PARA COMPONENTES E CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS E PESADOS ESPECIAIS -

No que se refere aos pedidos de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS "ESPECIAIS" submetidos pelo DISTRIBUIDOR e aceitos pela FORD, para conveniência do DISTRIBUIDOR a FORD notificará o DISTRIBUIDOR do preço e do tempo estimado da entrega. O DISTRIBUIDOR não poderá cancelar um pedido de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADO "ESPECIAL" sem o consentimento da FORD. O CAMINHÕES LEVES, MÉDIO e PESADO são considerado "ESPECIAL" quando difere das especificações usuais da FORD e/ou possui equipamento especial e, em virtude dessas diferenças de especificações e preço, tem uma aceitação limitada e uso específico.

- i. O DISTRIBUIDOR deverá submeter, pelo menos uma vez por mês, usando formulários de pedido do Departamento de Peças e Acessórios da FORD ou através de sistema eletrônico, pedidos de Peças e Acessórios para manter em seu estoque quantidade e variedade suficientes para fazer face às suas responsabilidades de vendas e serviços.

- ii. as responsabilidades do DISTRIBUIDOR para com a FORD envolvem todas as Peças e Acessórios fornecidos pela FORD a fim de assegurar a melhor assistência aos proprietários de CAMINHÕES LEVES, MÉDIOS e PESADOS, através do uso de Peças e Acessórios Ford originais.

iii. O DISTRIBUIDOR deverá enviar à FORD uma análise mensal de seus resultados de vendas de Peças e Acessórios, a fim de permitir que a FORD estabeleça padrões que ajudarão o DISTRIBUIDOR a obter resultados satisfatórios de vendas na área operacional do DISTRIBUIDOR.



Vanessa Tomazi
Escrevente