



Revista de Direito Mercantil

industrial, econômico e financeiro



Vol. nº 184-185, ago. 2022/jul. 2023

RDM 184/185

Doutrina e Atualidades:

- 1 - A doutrina geral dos títulos de crédito: prolegómenos (José Augusto Quelhas Lima Engrácia Antunes)
- 2 - O controle jurisdicional de smart contracts no ordenamento jurídico brasileiro (Lais Torrente Lopes)
- 3 - O Drex e os Custos de Transação (José Henrique Granjo Matos, Pedro Henrique da Silva Nishioka, Renato de Souza Lago, Beatriz Nakazato Mendonça)
- 4 - Quem mexeu nos nossos consumidores? Estudo empírico da argumentação do Cade na consideração dos consumidores em análises de atos de concentração potencialmente prejudiciais à concorrência (Cynthia Maria Santos Bezerra)
- 5 - Ainda sobre a "affectio societatis" no direito romano (Gabriel José Bernardi Costa)
- 6 - Aspectos legais e contratuais da representação empresarial (Marina Machado Schmitt)
- 7 - O processo legislativo e a identificação dos Transplantes Jurídicos: uma proposta de análise da elaboração legislativa da Lei Geral de Proteção de Dados (Matheus Chebli de Abreu)
- 8 - A Responsabilidade no âmbito dos grupos societários no Direito Brasileiro (Carlos Joaquim de Oliveira Franco, Luisa Doria de Oliveira Franco)
- 9 - A Eficácia da Análise e Concessão de Crédito pelo Banco do Brasil sob a Ótica da Governança Socioambiental (Isabella Petrof)
- 10 - A anuência prévia da ANVISA nos pedidos de patentes: Tentativa de uma análise empírica da sua aplicação no Brasil (Fabiana Pereira Velloso, Allan Fuezi de Moura Barbosa, João Pedro Valentim Bastos)

ISBN 978-65-6006-089-0



9 786560 060890 >

IDGLOBAL
Instituto de Direito Global

 **rdm**
revista de direito mercantil


EXPERT
EDITORIA DIGITAL

Revista de Direito Mercantil

industrial, econômico e financeiro

REVISTA DE DIREITO MERCANTIL
industrial, econômico e financeiro
184/185

Publicação do Instituto Brasileiro de Direito Comercial
Comparado e Biblioteca Tullio Ascarelli do Departamento de
Direito Comercial da Faculdade de Direito da Universidade de
São Paulo

Ano LXI (Nova Série)
Agosto 2022/Julho 2023

REVISTA DE DIREITO MERCANTIL
Industrial, econômico e financeiro
Nova Série – Ano LXI – ns. 184/185 – ago. 2022/jul. 2023

FUNDADORES:

1 a FASE: WALDEMAR FERREIRA

FASE ATUAL: Profs. Philomeno J. Da Costa E Fábio Konder Comparato

CONSELHO EDITORIAL:

Alexandre Soveral Martins

Carlos Klein Zanini

Jorge Manuel Coutinho de Abreu

Judith Martins-Costa

Paulo de Tarso Domingues

Rui Pereira Dias

Ana de Oliveira Frazão

Gustavo José Mendes Tepedino

José Augusto Engrácia Antunes

Luís Miguel Pestana de Vasconcelos

Ricardo Oliveira Garcia

Sérgio Campinho

COMITÊ DE REDAÇÃO:

Antonio Martín

Calixto Salomão Filho

Eduardo Secchi Munhoz

Francisco Satiro De Souza Junior

José Alexandre Tavares Guerreiro

Juliana Krueger Pela

Mauro Rodrigues Penteado

Marcos Paulo De Almeida Salles

Newton de Lucca

Paulo Fernando Campos Salles De Toledo

Priscila Maria Pereira Corrêa Da Fonseca

Balmes Vega Garcia

Carlos Pagano Botana Portugal Gouvêa

Erasmus Valladão Azevedo E Novaes
França

Haroldo Malheiros Duclerc Verçosa

José Marcelo Martins Proença

Luiz Gastão Paes de Barros Leães

Manoel De Queiroz Pereira Calças

Marcelo Vieira Von Adamek

Paula Andréa Forgioni

Paulo Frontini

Rachel Sztajn

Roberto Augusto Castellanos Pfeiffer
Sheila Christina Neder Cerezetti

Rodrigo Octávio Broglia Mendes
Vinícius Marques De Carvalho

COORDENADORES ASSISTENTES DE EDIÇÃO:

Matheus Chebli De Abreu

Michelle Baruhm Diegues

ASSESSORIA DE EDIÇÃO DISCENTE:

Beatriz Leal de Araújo Barbosa da Silva

Daniel Fermann

Heloisa de Sena Muniz Campos

Lara Aboud

Larissa Fonseca Maciel

Luma Luz

Maria Eduarda da Matta Ribeiro Lessa

Mateus Rodrigues Batista

Rafaela Vidal Codogno

Virgílio Maffini Gomes

REVISTA DE DIREITO MERCANTIL

Publicação semestral da Editora Expert LTDA

Rua Carlos Pinto Coelho, CEP 30664790 Minas Gerais, BH – Brasil

Diretores: Luciana de Castro Bastos, Daniel Carvalho

Direção Executiva: Luciana de Castro Bastos

Direção Editorial: Daniel Carvalho

Diagramação e Capa: Editora Expert

Revisão: Do Autor

A regra ortográfica usada foi prerrogativa do autor.



Todos os livros publicados pela Expert Editora Digital estão sob os direitos da Creative Commons 4.0 BY-SA. <https://br.creativecommons.org/>

"A prerrogativa da licença creative commons 4.0, referencias, bem como a obra, são de responsabilidade exclusiva do autor"

AUTORES: Allan Fuezi de Moura Barbosa, Beatriz Nakazato Mendonça, Carlos Joaquim de Oliveira Franco, Cynthia Maria Santos Bezerra, Fabiana Pereira Velloso, Gabriel José Bernardi Costa, Isabella Petrof, João Pedro Valentim Bastos, José Augusto Quelhas Lima Engracia Antunes, José Henrique Granjo Matos, Laís Torrente Lopes, Luisa Doria de Oliveira Franco, Marina Machado Schmitt, Matheus Chebli de Abreu, Pedro Henrique da Silva Nishioka, Renato de Souza Lago

ISBN: 978-65-6006-089-0

Publicado Pela Editora Expert, Belo Horizonte, Abril de 2024

A Revista de Direito Mercantil agradece ao Instituto de Direito Global pelo fomento à publicação deste volume.

Pedidos dessa obra:

experteditora.com.br

contato@editoraexpert.com.br



EXPERT
EDITORA DIGITAL

AUTORES

José Augusto Quelhas Lima Engracia Antunes (Portugal)

Nascido em 1961. Mestre em Direito pela UCP (1989). Doutor em Direito pelo Instituto Universitário Europeu (1992). Estagiário da Comissão das Comunidades Europeias (Bruxelas, 1987), investigador e assistente do IUE (Florença, 1988), bolseiro do Instituto Nacional de Investigação Científica (Lisboa, 1986-1989). Professor convidado e/ou visitante de diversas universidades estrangeiras (Bona em 1988, Tóquio em 1989, Londres em 1992, Connecticut em 1999, Fontainebleau em 2002, Madrid em 2003, Frankfurt em 2008, Luxemburgo em 2011, Viena em 2015, Harvard em 2023, etc.). Membro da “Sociedade Científica da Universidade Católica” (Lisboa, desde 2000), do “European Company Law Group” (Aartus, desde 2007), do “European Banking Institute” (Frankfurt, desde 2016), colaborador do Banco de Portugal (1997) e da Comissão Europeia (2011), etc. Autor de duas centenas de monografias e estudos, publicados em editoras portuguesas, brasileiras, espanholas, francesas, alemãs, italianas, holandesas e norte-americanas.

Laís Torrente Lopes

Graduada em Direito pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, com um ano cursado na Università Cattolica del Sacro Cuore em Milão, Itália. Advogada.

José Henrique Granjo Matos

Estudante do 5º ano de graduação na Faculdade de Direito do Largo de São Francisco, estagiário na área de Direito Comercial e Arbitragem.

Pedro Henrique da Silva Nishioka

Estudante do 4º ano de graduação na Faculdade de Direito do Largo de São Francisco, estagiário na área de Direito Tributário.

Renato de Souza Lago

Estudante do 5º ano de graduação na Faculdade de Direito do Largo de São Francisco, estagiário na área de Direito Comercial e Arbitragem.

Beatriz Nakazato Mendonça

Estudante do 4º ano de graduação na Faculdade de Direito do Largo de São Francisco, estagiária na área de Direito Comercial e Arbitragem.

Cynthia Maria Santos Bezerra

Bacharel em Direito pela Universidade de São Paulo - SP. Chefe de Projeto I no Conselho Administrativo de Defesa Econômica. Alumni no centro de pesquisa “Grupo Direito e Pobreza”, sendo, respectivamente, coordenadora de graduação e pesquisadora nas pesquisas “Research Report on Access to Covid-19 Vaccines”, em 2021, e “A inconstitucionalidade do artigo 40, parágrafo único, da lei de propriedade industrial sob uma perspectiva comparada”, em 2020.

Gabriel José Bernardi Costa

Doutorando em Direito Civil pela Università degli Studi di Sassari (Itália), Mestre em Direito Romano e Sistemas Jurídicos Contemporâneos pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo (FD-USP), Bacharel em Direito pela Faculdade de Direito de Ribeirão Preto da Universidade de São Paulo (FDRP-USP). Advogado.

Marina Machado Schmitt

Mestranda em Direito Comercial pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC/SP). Graduada em direito pela Universidade Federal de Santa Catarina. Especialista em Direito Societário e Empresarial pela faculdade CESUSC. Advogada em direito societário, M&A e Venture Capital.

Matheus Chebli de Abreu

Advogado inscrito na OAB/SP, Bacharel em Direito pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo (FD-USP) e Pesquisador no programa “IBDT Jovem” do Instituto Brasileiro de Direito Tributário (IBDT). Foi pesquisador no programa de Iniciação Científica do Departamento de Direito Comercial da FD-USP. É autor de artigos e capítulos de livros nas áreas de Direito Empresarial, Direito Tributário, Direito Constitucional e Processo Civil. Endereço para correspondência: matheuscabreu@alumni.usp.br

Carlos Joaquim de Oliveira Franco

Professor de Direito Empresarial da Faculdade de Direito da Universidade Federal do Paraná (UFPR). Advogado fundador do Escritório C.J.O. Franco Advogados Associados, em Curitiba/Paraná.

Luisa Doria de Oliveira Franco

Assessora de Desembargador no Tribunal de Justiça do Estado do Paraná (TJPR), em Câmara Especializada em Dissolução de Sociedades e Direito Falimentar. Graduada em Direito pela Universidade Federal do Paraná (UFPR), tendo recebido o prêmio “Teixeira de Freitas”, de mérito acadêmico. Coordenadora do Grupo de Estudos e Pesquisa em Direito Societário Aplicado da UFPR.

Isabella Petrof

Bacharela em Direito pela Universidade de São Paulo (USP). Sua produção acadêmica concentra-se nos temas de sustentabilidade, estatais e Agenda ESG

Fabiana Pereira Velloso

Doutoranda em Direito Comercial pela Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo. Bacharela em Direito pela mesma instituição, com período de mobilidade internacional na Sciences Po Paris. Chefe de Assessoria no Gabinete do Conselheiro Victor Fernandes

no Tribunal do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade).
Endereço para correspondência: fabiana.velloso@usp.br.

Allan Fuezi de Moura Barbosa

Doutorando em Direito Comercial pela Universidade de São Paulo. Mestre em Direito pela Universidade de Lisboa. Secretário-Geral da Associação Norte-Nordeste de Direito Econômico. Presidente da Comissão Especial de Direito da Concorrência da OAB/BA. Advogado. Administrador. Endereço: allanfuezi@usp.br.

João Pedro Valentim Bastos

Bacharel e Mestre em Direito pela Universidade Federal de Alagoas. Advogado de Propriedade Intelectual no Reis, Souza, Takeishi & Arsuffi Advocacia Empresarial. Endereço para correspondência: vbastosjp@gmail.com.

SUMÁRIO

A doutrina geral dos títulos de crédito- Prolegómenos –	15
<i>José Engrácia Antunes (Portugal)</i>	
O controle jurisdicional de <i>smart contracts</i> no ordenamento jurídico brasileiro	69
<i>Laís Torrente Lopes</i>	
O drex e os custos de transação	101
<i>José Henrique Granjo Matos, Pedro Henrique da Silva Nishioka, Renato de Souza Lago, Beatriz Nakazato Mendonça</i>	
Quem mexeu nos nossos consumidores? Estudo empírico da argumentação do CADE na consideração dos consumidores em análises de atos de concentração potencialmente prejudiciais à concorrência.....	141
<i>Cynthia Maria Santos Bezerra</i>	
Ainda sobre a “ <i>affectio societatis</i> ” no direito romano	203
<i>Gabriel José Bernardi Costa</i>	
Aspectos legais e contratuais da representação comercial	245
<i>Marina Machado Schmitt</i>	
O processo legislativo e a identificação dos transplantes jurídicos: uma proposta de análise da elaboração legislativa da Lei Geral de Proteção de Dados	291
<i>Matheus Chebli de Abreu</i>	
A responsabilidade no âmbito dos grupos societários no direito brasileiro	371
<i>Carlos Joaquim de Oliveira Franco, Luisa Doria de Oliveira Franco</i>	

A eficácia da análise e concessão de crédito pelo Banco do Brasil sob a
ótica da governança socioambiental401

Isabella Petrof Miguel

A anuência prévia da Anvisa nos pedidos de patentes: Tentativa de
uma análise empírica da sua aplicação no Brasil.....467

Fabiana Pereira Velloso, Allan Fuezi de Moura Barbosa, João Pedro Valentim Bastos

ASPECTOS LEGAIS E CONTRATUAIS DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

Marina Machado Schmitt (PUC, São Paulo)

Resumo: o presente artigo tem por objetivo analisar os aspectos legais da atividade de representação comercial como auxiliar do comércio, abordando questões preliminares quanto à origem da profissão e analisando a legislação especial de 1965. Ao longo do estudo foram abordadas diferenças conceituais da espécie e as previsões legais aplicáveis ao contrato de representação comercial, bem como, quando pertinente, julgamentos dos tribunais a respeito, com objetivo de apresentar, ao leitor, uma revisão abrangente sobre a espécie. Para tanto, partiu-se de uma revisão bibliográfica de relevantes autores da matéria e da legislação de regência, complementando a análise com documentos auxiliares (como emitidos pelo CORE) e pesquisa de julgamentos do Superior Tribunal de Justiça e, quando aplicável, outros tribunais. Verificou-se se tratar de contrato típico, com legislação de regência própria e, portanto, diverso de outras modalidades contratuais. Viu-se as características específicas da atividade mercantil realizada pelo representante comercial, como autonomia, bem como as características do contrato que lhe dá suporte, como a onerosidade. Analisou-se, brevemente, a necessidade de inscrição em conselho profissional e as consequências da sua ausência, qual seja, a descaracterização do contrato e aplicação das regras da agência. Apresentou-se decisões jurisprudenciais a respeito da remuneração do profissional, como a inclusão dos tributos na base de cálculo das comissões e impossibilidade de adiantamento da indenização dos 1/12. Por fim, apresentou-se questões processuais relevantes ao tema, como a competência da justiça comum, o prazo prescricional para cobrança das comissões e indenização dos 1/12, e não submissão dos créditos à recuperação judicial da representada.

Palavras-chave: Representante Comercial. Contrato de Representação Comercial. Lei 4.886/1965. Contrato de Comissão. Mandato Mercantil. Contrato de Agência. Indenização de 1/12.

Abstract: This article aims to analyze the legal aspects of commercial representation as an auxiliary to commerce, addressing preliminary questions regarding the origin of the profession and analyzing the special legislation of 1965. Throughout the study, conceptual differences of the species and legal provisions were addressed, as well as, when relevant, court judgments in this regard, with the aim of presenting the reader with a comprehensive review of the species. To this end, we started with a bibliographical review of relevant authors on the subject and the governing legislation, complementing the analysis with auxiliary documents (as issued by CORE) and research on judgments of the Superior Court of Justice and, when applicable, other courts. It was found to be a typical contract, with its own governing legislation and, therefore, different from other contractual species. The specific characteristics of the commercial activity carried out by the commercial representative were seen, such as autonomy, as well as the characteristics of the contract that supports it, such as onerousness. The need to register with a professional council and the consequences of its absence, namely, the mischaracterization of the contract and application of the agency's rules, were briefly analyzed. Jurisprudential decisions were presented regarding professional retribution, such as the inclusion of taxes in the basis for calculating commissions and the impossibility of advancing the compensation of 1/12. Finally, procedural issues relevant to the topic were presented, such as the jurisdiction of the common justice system, the statute of limitations for charging commissions and compensation for the 1/12, and the non-submission of the credits for judicial recovery by the represented party.

Key words: Commercial Representation. Commercial Representation Agreement. Law 4.886/1965. Commission Contract. Mercantile Mandate. Agency Agreement. Indemnity of 1/12.

1. INTRODUÇÃO

O Direito Comercial conta com um amplo leque de contratos, tanto típicos (cujas regras básicas encontram-se previstas no ordenamento), como atípicos (sem previsão específica), e outros tão comuns que, embora careçam de regulamentação, são tão refinados pela aplicação diária que se tornam o que a doutrina denominou socialmente típicos⁵²⁹. Dentre os contratos que, por sua relevância, mereceram uma lei própria está o contrato de representação comercial, objeto do presente estudo.

Em que pese o avanço das tecnologias e das novas formas de contratação, a profissão de representante comercial permanece relevante no comércio. O representante comercial atua, geralmente, em determinado segmento bastante específico, portanto, nicho de mercado que requer conhecimento especializado. Dessa forma, essa modalidade continua mostrando relevância na dinâmica empresarial, razão pela qual o conhecimento da legislação de regência e seus aspectos jurisprudenciais é relevante à comunidade jurídica.

Todavia, desde a publicação da Lei 4.886/1965 subsistem divergências doutrinárias a respeito da identidade do contrato de representação comercial com outras espécies, discussão ainda reforçada com a promulgação do Código Civil de 2002. Por outro lado, outros temas já foram discutidos e definidos pela jurisprudência dos tribunais superiores, colocando fim às dúvidas e debates levantados pela doutrina ou pelos litigantes.

Em vista da sua relevância para o comércio, este artigo buscará explanar as principais características do contrato de representação comercial, abarcando certas discussões doutrinárias e, no que aplicável, destacando relevantes decisões judiciais sobre o tema, apresentando a legislação aplicável à matéria e outros diplomas

529 DINIZ, Gustavo Saad. **Curso de direito comercial**. 1 ed. São Paulo: Atlas, 2019, p. 569.

pertinentes, com o objetivo de apresentar uma revisão atualizada sobre o contrato de representação comercial.

Será apresentada uma breve contextualização histórica do surgimento da profissão e publicação da Lei 4.886/1965. Após, serão apresentados comentários sobre tópicos pertinentes à espécie contratual. Por fim, após apresentação da espécie, será realizada uma rápida distinção em relação aos contratos de comissão, de mandato mercantil e de agência.

2. ORIGEM E DELINEAMENTO DA ESPÉCIE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

A origem da profissão de representante comercial remonta à certa época em que os meios de comunicação eram limitados – e, portanto, os meios de propaganda e de difusão dos produtos – e as formas de distribuição dos bens originados da indústria eram apenas parcialmente satisfatórios. Tal cenário afastava das praças o acesso a certos produtos. Neste cenário os agentes do comércio dispersavam-se pelas praças do comércio sob diferentes formatos, como o vendedor ambulante ou caixeiro viajante⁵³⁰.

Era possível delinear que diferentes vendedores atuavam sob diferentes formas de contratação com os fabricantes⁵³¹, sob diferentes condições e poderes. Alguns revendiam os produtos, outros apenas carregavam um mostruário.

Assim, tomando por base os contratos já conhecidos à comunidade (típicos ou não), essa profissão parecia misturar, aparentemente, a comissão, o mandato, e o contrato de agência. Rubens Requião,

530 REQUIÃO, Rubens. **Do representante comercial**: Comentários à Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965, à Lei 8.420, de 8 de maio de 1992 e ao Código Civil de 2002. Rio de Janeiro: Forense, 2008, p. 1.

531 Opta-se pelo uso da expressão *fabricante* em diversos momentos ao longo do artigo apenas para evitar a cacofonia e possível confusão decorrente do uso reiterado das expressões *representante* e *representado* de forma sequencial. Entretanto, nada obsta que a contratação não seja realizada pelo fabricante em si, mas por algum outro agente intermediador, como um distribuidor ou similar.

por exemplo, comenta que essa determinada figura de vendedor ambulante aperfeiçoada tomou conta sobre os comissários típicos⁵³². A atividade desenvolvida por este vendedor, que tomava forma do que será chamado de representante comercial, ganhava força por sua mobilidade, tendo em vista que o caixeiro viajante programava seu itinerário e levava o mostruário a diferentes praças.

Essa espécie de vendedor desenvolveu-se de forma autônoma e independente em relação ao fabricante, pois o itinerário e os detalhes da sua rotina eram por si programados, ou seja, não seguia uma agenda elaborada pelo fabricante, embora agisse por conta (no interesse) do fabricante.

A realidade prática, permeada com as peculiaridades dessa profissão específica, distinguiu tal figura. As diferenças em relação às demais espécies de contrato se mostraram, por vezes, bastante sutis. Essas diferenças foram discutidas na doutrina, conforme será exposto em diferentes ocasiões ao longo deste estudo. Também parecia que esta nova profissão se aproximava do que países europeus denominavam de contrato de agência⁵³³⁻⁵³⁴. De fato, a aproximação dessas modalidades gerou, e ainda gera, divergências doutrinárias a respeito da sua identidade ou não. Passa-se, a seguir, a apresentar a profissão do representante comercial, de acordo com sua lei de regência, pontuando, quando aplicável, distinções para as demais espécies contratuais e relevantes julgamentos a respeito do tema em destaque.

532 REQUIÃO, *op cit*, p. 2.

533 *Ibidem*, p.1. e FERNANDES, Jean Carlos. Aspectos do Contrato de Agência no Código Civil de 2002, *In Revista de Direito Privado*, vol. 23/2005, p. 91 - 101.

534 Para mais detalhes sobre a previsão legal em países europeus, vide LIMA, Marcelo Chivassa de Mello Paula. Representação comercial e agência: elementos caracterizadores, diferenças e regime jurídico aplicável. *In PERES, Tatiana Bonatti (org.). Temas relevantes de direito empresarial*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014.

2.1 PREVISÃO LEGAL

O Código Civil de 1916 nada dispunha sobre contrato de agência ou contrato de representação comercial. Assim, a comunidade mercante solicitava proteção legislativa da sua profissão⁵³⁵. O que se visualizava na atividade prática era que os representantes comerciais disseminavam os produtos indicados pelo fabricante (representado), abrindo novas praças comerciais e, uma vez formada a clientela para aquele determinado produto, o fabricante não mais enxergava necessidade em manter o representante comercial como intermediador (devendo-lhe, recorrentemente, o pagamento da comissão pelos seus serviços), e encerrava os contratos, sem maiores contraprestações ou indenizações ao representante comercial dispensado.

A comunidade se organizava para solicitar maior proteção a estes comerciantes tão relevantes para o comércio da época. Em 1949 foi realizada a II Conferência Nacional das Classes Produtoras, em que foi reivindicada a necessidade de enxergar o profissional com a regulamentação adequada⁵³⁶.

Finalmente em 1965 emergiu a Lei 4.886, que “*regula as atividades dos representantes comerciais autônomos*”. Na opinião de Rubens Requião, “*devido ao entrelhecho de interesses em causa, e sua tramitação célere, sem possibilidade de debates ou emendas, resultou num texto de lei falho e defeituoso, com lacunas, incompreensões e mesmo erros técnicos*”⁵³⁷.

535 RAATZ, Igor; DIETRICH, William Galle. Comentários à Jurisprudência: STJ – Recurso Especial 1.831.947/PR. In. **Revista de Direito Civil Contemporâneo**, vol. 33/2022. São Paulo: Ed. RT, out./dez. 2022, p. 409 – 446.

536 “[...] foi levantada a bandeira da reivindicação classista, aprovando-se resolução no sentido de que a Conferência dirigisse à comissão que elaborava o então projeto de Código Comercial, no Ministério da Justiça, solicitando que no novo diploma fosse definida e caracterizada a figura jurídica do representante comercial, bem como se estabelecessem as necessárias garantias da profissão, e que igual apelo fosse dirigido à Câmara dos Deputados”. (REQUIÃO, *op cit*, p. 9)

537 *Ibidem*, p. 10.

De toda sorte, apesar das possíveis falhas da lei, restava positivada a profissão do representante comercial, com lei especial própria⁵³⁸.

Do conceito indicado na legislação, extrai-se que: (i) se trata de uma relação autônoma, desempenhada de forma independente; (ii) sem relação de emprego; (iii) pode ser realizado por pessoa física ou pessoa jurídica; (iv) o desempenho da atividade é realizado de forma não eventual, ou seja, habitual, recorrente, e, nessa linha, profissional; (v) pode ser realizada a uma ou mais pessoas, portanto, não se pressupõe exclusividade; (vi) é realizada por conta de outrem, ou seja, no interesse, em benefício final de outro comerciante; (vii) a atividade consiste na mediação, por meio da coleta de propostas ou pedidos, que deverão ser repassados ao fabricante (representado); (viii) o representante poderá ou não ter poderes para a conclusão dos negócios.

Quanto a este último ponto, poder-se-ia inferir que a representação comercial, portanto, não abarca poderes de mandato. Entretanto, Marcelo Chiavassa de Mello Paula Lima destaca que “o representante comercial tem como obrigação principal a conclusão de todos os negócios jurídicos captados em nome do representado”⁵³⁹, sugerindo a distinção entre o que é a conclusão dos negócios com a execução do negócio, que seriam os “atos a serem praticados relacionados ao cumprimento dos direitos e obrigações assinalados no contrato, e não na autorização para a sua celebração”⁵⁴⁰. Portanto, é atividade da representação comercial efetivamente representar, embora o representante não se obrigue pelos atos relacionados ao cumprimento dos negócios celebrados.

538 O artigo 1º da Lei 4.886/1965 define o representante comercial: “Art. 1º Exerce a representação comercial autônoma a pessoa jurídica ou a pessoa física, sem relação de emprego, que desempenha, em caráter não eventual por conta de uma ou mais pessoas, a mediação para a realização de negócios mercantis, agenciando propostas ou pedidos, para, transmiti-los aos representados, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios”.

539 LIMA, *op cit*, p.442.

540 LIMA, *op cit*, p.443.

Certas características aqui destacadas serão novamente exploradas ao longo do estudo.

3. CARACTERÍSTICAS DO CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

Superada a apresentação inicial quanto à espécie da representação comercial, passa-se a explorar as características do contrato que rege a matéria, indicando, inicialmente, as possibilidades de sua classificação.

A representação comercial, como explorado, é uma atividade profissional, exercida com habitualidade, para escoamento e disseminação de produtos e/ou serviços nas praças do comércio. Portanto, o contrato de representação comercial pode ser visualizado como uma espécie de contato de colaboração empresarial⁵⁴¹.

Em relação ao termo autônoma, Igor Raaz e William Galle Dietrich destacam que a expressão, neste contexto, diz respeito a forma de desenvolvimento da atividade, com desenvolvimento operacional independente, e não necessariamente implica uma relação paritária, simétrica, entre as partes⁵⁴². Na mesma linha, Bianca Maria Ventura Carvalho Dias⁵⁴³.

541 CARDOZO, Vivian Sapienza. **Contratos de representação comercial**: controvérsias e peculiaridades à luz da legislação brasileira. São Paulo: Almedina, 2016, p. 23.

542 Conforme: “A ‘autonomia’, que textualmente a lei deduz em seu corpo, não parece ser adequadamente lida como sinônimo de equiparação de forças, mas, sim, como uma descrição do modus operandi da atividade exercida. O representante comercial autônomo é diferente do vendedor “celetista”. A palavra ‘autonomia’ vem mais da segregação das atividades de venda regidas pela CLT (LGL\1943\5); menos de uma suposta relação simétrica entre as partes.” (RAATZ, Igor; DIETRICH, William Galle. *op cit.*)

543 A autora coloca: “Há, ainda, um importante aspecto, o da autonomia: o representante comercial não tem seu roteiro ou horário de visitas determinado pela empresa que o contratou. Muito pelo contrário. Dispõe de liberdade para gerenciar suas tarefas como melhor lhe aprouver. Diversamente do empregado, como é bem sabido.” (DIAS, Bianca Maria Ventura Carvalho. Comentários ao Contrato de Representação Comercial e a Configuração do Vínculo de Emprego. *In Revista dos Tribunais Nordeste*, vol. 7/2014. São Paulo: Ed. RT, set./out. 2014, p. 349 – 352.)

Além disso, tendo em vista que a Lei 4.886/1965 determina diversas regras sobre o funcionamento da relação entre representante e representado, pode-se dizer que o contrato de representação comercial é um contrato típico.

O contrato será bilateral, pois há deveres e obrigações para ambas as partes, que se suportam mutuamente para o fiel cumprimento do objetivo do contrato: por exemplo, para que o representante comercial possa apresentar certo produto aos potenciais clientes, precisará receber do fabricante informações básicas sobre tal produto. Sem as informações adequadas, o representante não conseguirá apresentar adequadamente o produto aos clientes e, portanto, não receberá pedidos – o que não atende ao objetivo das partes.

Tendo em vista se tratar de uma atividade profissional e habitual, o contrato deverá ser oneroso, pela simples lógica de que ninguém pretende trabalhar livre de remuneração. A onerosidade, todavia, se dá por meio das comissões, que somente serão devidas de acordo com o volume de transações angariadas pelo representante comercial, colocando-o, assim, no risco do negócio. O fato de determinados fatos serem praticados sem a correspondente remuneração (porque a venda não fechou, por exemplo), não é capaz de lhe conferir ares de gratuidade, posto que esta situação faz parte do risco da atividade empresarial.

O contrato será personalíssimo (*intuitu personae*) porque são as qualidades e atributos daquele profissional específico que irão atrair o fabricante⁵⁴⁴. É nítido que no comércio há profissionais com diferentes habilidades, existindo aqueles com perfil para serem comerciantes. Portanto, naturalmente tais habilidades conduzem o fabricante na escolha dos seus parceiros comerciais.

544 Nesse sentido também consta na jurisprudência do STJ, conforme: [...] 5. Não se pode descuidar, ademais, que os contratos da espécie aqui tratada são classificados pela doutrina como sendo individuais e personalíssimos (realizado *intuitu personae*). São, portanto, contratos celebrados “em função da pessoa do contratante, que tem influência decisiva para o consentimento do outro, a quem interessa que a prestação seja cumprida por ele próprio, pelas suas características particulares (habilidade, experiência, técnica, idoneidade etc.)”. [...] (REsp n. 1.873.122/PR, relatora Ministra Nancy Andrighi, Terceira Turma, julgado em 20/10/2020, DJe de 26/10/2020.)

Quanto ao requisito de ser ou não solene o contrato – ou seja, se requer ou não a forma escrita – a doutrina apurou divergência. Certo dissenso emergiu quando a Lei 8.420/1992 promoveu alterações à Lei 4.886/1965, revogando parte do artigo 27 da Lei 4.886/1965 que dispunha “quando celebrado por escrito [...]”. Dessa forma, muitos alegaram que a redação original permitia a interpretação de que, se a lei fala “quando celebrado por escrito” é porque em outros momentos admite que não o seja. Nessa linha de raciocínio, a supressão da expressão implicava dizer que agora todos os contratos precisariam ser escritos – posto que a lei não deixava margem para a interpretação anterior (de que se admitiria o contrato não escrito) e seria razoável esperar que nenhum contrato celebrado verbalmente teria todas as cláusulas que a lei determinava. Nesse sentido, por exemplo, é o entendimento de Ricardo Nacim Saad: “para nós, isso quer dizer que, a contar da vigência da Lei n. 8.420 [...] o contrato de representação deverá ser celebrado, necessariamente, por escrito”⁵⁴⁵.

Todavia, a Lei 4.886/1965 não contém nenhum dispositivo que determine, expressamente, que o contrato somente terá validade se for firmado por escrito. Tampouco este é um requisito dos contratos em geral (descritos no Código Civil) ou mesmo para o contrato de agência (artigos 710 e seguintes do Código Civil). Adicionalmente, via de regra, é característica dos contratos poder provar-se de qualquer meio. Assim, a interpretação restritiva não subsiste.

Nesse sentido, Vivian Sapienza Cardozo descreve “podendo ser firmado na forma verbal ou escrita, sendo admitidos como prova da contratação todos os meios admitidos em direito, incluindo troca de correspondências, formulários de pedidos, propostas e notas fiscais”⁵⁴⁶⁻⁵⁴⁷.

545 SAAD, Ricardo Nacim. **Representação comercial**. 5 ed, rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2014, p. 80.

546 CARDOZO, *op cit*, p. 24.

547 Da mesma forma dispõe o Conselho Regional de Representantes Comerciais de São Paulo, que em material de perguntas e respostas explica: “**Quando não existe um contrato assinado e formalizado, mas existe emissão NF para a Representada caracteriza vínculo?** Nesta situação, fica configurado, em regra, o vínculo de representação comercial. É a hipótese de existência do contrato verbal, que poderá ser comprovada pela emissão de notas fiscais e/ou relatórios de vendas, por exemplo”. (CORE/SP. **Lives Core**

Na mesma linha dispõe Fran Martins: “o contrato de representação comercial não tem forma especial, podendo, assim, constituir-se verbalmente ou por escrito”⁵⁴⁸. Em consulta à jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça nota-se também o reconhecimento do contrato de representação comercial verbal⁵⁴⁹.

Por fim, também se pode destacar como característica do contrato aquilo que é peculiar aos contratos comerciais: o contrato tende a reger uma relação estável e duradoura. Não se presta a versar sobre regras que terão aplicação pontual, mas uma execução que é sucessiva e reiterada⁵⁵⁰.

Quanto às suas regras básicas, o artigo 27 da Lei 4886/1965 determina os elementos obrigatórios do contrato. Como dito, é possível supor ser bastante improvável que os contratos celebrados de forma verbal tenham transcorrido por todos os tópicos elencados pelo artigo 27 – por isso, na redação original o artigo explicava “quando celebrados por escrito”⁵⁵¹. Dos requisitos listados pela lei, extraem-

SP. Contratos de Representação Comercial – Aspectos Gerais. Perguntas e Respostas. Disponível em: https://www.core-sp.org.br/arquivos/2020-08/02.Perguntas%20e%20Respostas%20-%20Live%20Procuradoria-Geral_Ago-20._02.pdf. Acesso em 14 de agosto de 2023, p. 4.)

548 MARTINS, Fran. **Contratos e obrigações comerciais**, ed. rev. e aum. Rio de Janeiro: Forense, 2010, p. 268.

549 A exemplo: [...] No contrato verbal de representação comercial, não há falar em presunção relativa de exclusividade de zona de atuação. (STJ, REsp n. 1.274.569/MG, relator Ministro João Otávio de Noronha, Terceira Turma, julgado em 8/5/2014, DJe de 19/5/2014). E ainda: [...] 2. Possibilidade da demonstração da existência de cláusula de exclusividade mesmo em contratos de representação firmados verbalmente, admitindo-se a respectiva prova por todos os meios em direito admitidos. Aplicação do art. 212 do CC/02 c/c os arts. 400 e segs. do CPC. [...] (STJ, REsp n. 846.543/RS, relator Ministro Paulo de Tarso Sanseverino, Terceira Turma, julgado em 5/4/2011, DJe de 11/4/2011.)

550 DINIZ, *op cit*, p. 657.

551 De todo modo, tendo tal assunto sido superado, cumpre listar os requisitos impostos pela lei: “a) condições e requisitos gerais da representação; b) indicação genérica ou específica dos produtos ou artigos objeto da representação; c) prazo certo ou indeterminado da representação; d) indicação da zona ou zonas em que será exercida a representação; e) garantia ou não, parcial ou total, ou por certo prazo, da exclusividade de zona ou setor de zona; f) retribuição e época do pagamento, pelo exercício da representação, dependente da efetiva realização dos negócios, e recebimento, ou não, pelo representado, dos valores respectivos; g) os casos em que se justifique a restrição de zona concedida com exclusividade; h) obrigações e responsabilidades das partes contratantes: i) exercício exclusivo ou não da

se características essenciais que serão abordadas adiante em tópicos próprios deste estudo.

4. REGISTRO PROFISSIONAL

A regulamentação da profissão de representante comercial pela Lei 4.886/1965 fez surgir também o conselho profissional correspondente. O artigo 6º da Lei 4.886/1965 criou o Conselho Federal e os Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais (CORE), regulando, até o artigo 26º, o seu funcionamento, suas competências, de mais determinações.

O artigo 2º da Lei 4.886/1965 estabelece que “*é obrigatório o registro dos que exerçam a representação comercial autônoma nos Conselhos Regionais criados pelo art. 6º desta Lei*”.

Diantedessa normativa e da dificuldade em delimitar as diferenças (se existentes) entre o contrato de agência e o de representação comercial, exsurge a dúvida: o que prevalece? Se o profissional exerce atividade de intermediação sem registro no conselho, pode-se alegar que ele está exercendo ilegalmente a atividade de representante comercial, ou exerce agência? Se o profissional exerce a atividade, porém sem registro no conselho, significa que a sua atividade não é autônoma e, por isso, deveria fazer jus à aplicação da Consolidação das Leis do Trabalho?

Quanto ao primeiro ponto, a jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça indica que a ausência de registro do profissional no respectivo conselho afasta o regramento da relação pelo microsistema criado pela Lei 4.886/1965 – afastando, por consequência, incidência de normas favoráveis ao representante comercial, como a indenização

representação a favor do representado; j) indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no art. 35, cujo montante não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação”.

do 1/12 que será apresentada no tópico 8, aplicando-se o regramento do contrato de agência⁵⁵².

Quanto ao segundo ponto, o Tribunal Superior do Trabalho decidiu que o registro não será considerado determinante para se extrair a natureza da relação, tendo em vista que prevalece a realidade dos fatos para sua aferição⁵⁵³.

Para dar força ao CORE, a Lei 4.886/1965 previu, originalmente, em seu artigo 5º, que “*somente será devida remuneração, como mediador de negócios comerciais, a representante comercial devidamente registrado*”. Entretanto, este dispositivo foi, em 1993, julgado inconstitucional⁵⁵⁴.

Além do registro no conselho profissional, questionou-se se seria necessária a inscrição no registro do comércio, tendo em vista que reiteradamente se tem comentado se tratar de uma atividade profissional e comercial. Nessa linha, parecia nada mais justo do que o representante comercial ser inscrito, ou por meio de sociedade

552 Nesse sentido: “[...]. AUSÊNCIA DE REGISTRO NO CONSELHO PROFISSIONAL. RELAÇÃO JURÍDICA SUBMETIDA AO CC/02 E NÃO À LEI Nº 4.886/65. AFASTAMENTO DA MULTA PREVISTA NESSE ÚLTIMO DIPLOMA LEGAL PARA O CASO DE EXTINÇÃO IMOTIVADA DO CONTRATO. [...] 2. Na linha dos precedentes desta Corte, a ausência do registro no órgão de classe não impede o representante comercial de receber pelos serviços prestados, nos termos do contrato, mas afasta a incidência do regramento previsto na Lei nº 4.886/65. [...]” (STJ, AgInt no REsp n. 1.826.461/MG, relator Ministro Moura Ribeiro, Terceira Turma, julgado em 16/8/2021, DJe de 18/8/2021.) E ainda: STJ, REsp n. 1.698.761/SP, relator Ministro Ricardo Villas Bôas Cueva, Terceira Turma, julgado em 9/2/2021, DJe de 17/2/2021.

553 “[...] Desse modo, a ausência de registro no Conselho Regional dos Representantes Comerciais – CORE, conquanto obrigatória para fins de regularização da atividade de representação comercial (art. 2º da Lei nº 4.886/65), acarreta ao infrator dessa determinação tão somente a submissão às penalidades previstas na referida Lei, não tendo o condão, todavia, de tornar inválido o contrato de representação comercial autônomo reconhecido no caso concreto (princípio da primazia da realidade) e, muito menos de ensejar, automaticamente, o reconhecimento de vínculo empregatício à margem da observância dos requisitos estabelecidos no art. 3º da CLT. Precedentes desta Corte. Recurso de Revista conhecido e desprovido”. (TST, RR-479900-64.2008.5.09.0016, 8ª Turma, Relator Ministro Marcio Eurico Vitral Amaro, DEJT 14/10/2011).

554 [...] NÃO SUBSISTEM VALIDOS E DOTADOS DE EFICACIA NORMATIVA, SENDO DE TODO DESCABIDA A EXIGENCIA DE REGISTRO JUNTO A CONSELHO REGIONAL DE REPRESENTANTES COMERCIAIS PARA QUE O MEDIADOR DE NEGOCIOS MERCANTIS FAÇA JUS AO RECEBIMENTO DE REMUNERAÇÃO. [...]. (STJ, REsp n. 26.388/SP, relator Ministro Sálvio de Figueiredo Teixeira, Quarta Turma, julgado em 10/8/1993, DJ de 6/9/1993, p. 18035.)

(constituindo uma pessoa jurídica propriamente dita) ou por meio do registro de empresário individual (portanto mantendo enquanto pessoa física, sem atribuição de personalidade jurídica própria).

Subsistiu a interpretação de que tal inscrição não seria necessária – caso contrário a lei não deveria falar, em seu artigo 1º, em atividade prestada por pessoa física (pessoa natural), mas sim comerciante ou empresa, terminologia que abarcaria o empresário individual.

Cumprê destacar, ainda, que o artigo 4º da Lei 4.886/1965 dispõe que certas pessoas não podem ser representante comercial, dentre as quais “o que não pode ser comerciante”. Veja-se que embora a lei não exija o registro do representante comercial como comerciante, aquele que não pode ser comerciante, ou que tenha seu registro caçado, não pode ser representante comercial. As demais alíneas, “c” e “d”, também contém proibições relacionadas ao comércio. A alínea “c” lembra a proibição contida no parágrafo 1º do artigo 147 da Lei das S/A para a investidura em cargos de administração.

Dessa forma, resta bastante nítida a natureza comercial da atividade desenvolvida pelo representante comercial, posto que tais restrições não se aplicam aos demais contratos meramente civis, sendo facultado ao representante comercial se registrar na Junta Comercial.

5. PRAÇAS, ZONAS COMERCIAIS E EXCLUSIVIDADE.

O contrato de representação comercial, conforme determina as alíneas “d”, “e”, “g” e “i” do artigo 27 da Lei 4.886/1965 (transcrito no item 3 deste artigo), deverá indicar: (i) a zona em que será exercida a representação; (ii) se há, e por quanto tempo haverá, exclusividade sobre determinada zona; (iii) exceções aos casos de exclusividade sobre a zona; (iv) a exclusividade pelo representante em favor do representado.

Portanto, sendo tais cláusulas obrigatórias do contrato, é porque a exclusividade não se presume, em nenhum sentido: pode o fabricante contratar diversos representantes para aquele mesma região, bem como pode o representante trabalhar para diferentes

fabricantes (ressalvadas as considerações quanto à concorrência que serão feitas no tópico a seguir).

Cabe destacar, no entanto, que o artigo 711 do Código Civil permitiria certa presunção quanto a contrato de agência – o que reforça a necessidade de exaustão da matéria em contrato. Portanto, considerando a divergência doutrinária a respeito da identidade de tais contratos, como será adiante explorado, devem as partes estipular pormenorizadamente as regras de exclusividade.

Adicionalmente, convém destacar que o artigo 31 da Lei 4.886/1965 prevê o pagamento de comissão sobre a totalidade dos negócios realizados dentro da zona determinada ao representante comercial, sejam os negócios realizados com a intermediação dele ou não. O Código Civil guarda previsão semelhante para o contrato de agência em seu artigo 714. Ou seja, embora a exclusividade não se presuma, o representante fará jus à comissão sobre as transações que ocorram na sua praça, mesmo que não intermediadas por ele.

Portanto, é razoável interpretar, como coloca Vivian Sapienza Cardozo: *“à luz do art 31 caput da LRC, tem-se a presunção de exclusividade com relação à zona ou território de atuação do representante comercial”*⁵⁵⁵. Na prática, a exclusividade se presta a uma garantia do profissional sobre aquela determinada zona, protegendo-o em relação a possível concorrência ou em relação ao uso indevido da sua influência. A lei, ao prever que, mesmo se o contrato for omissivo, o representante comercial fará jus à remuneração, embora o artigo não determine que há exclusividade, garante ao profissional a proteção básica que adviria dela: ser remunerado pelos negócios em sua zona de influência, sem ser prejudicado por eventual concorrência.

Quanto ao ponto, acrescenta-se nova modalidade de vendas em exponencial crescimento: as vendas pela internet via marketplaces ou e-commerce. Logicamente não seria possível a legislação de 1965 abarcar tal situação, muito menos o Código Civil de 2002. A moderna

555 CARDOZO, *op cit*, p. 58.

forma de venda, aliada a uma diversidade de arranjos de pagamento, coloca novas dúvidas sobre o alcance da exclusividade.

Nesse sentido, é necessário acrescentar o alerta de que em tempos modernos é extremamente importante, além de enfrentar os requisitos dispostos no artigo 27 da Lei 4.886/1965, indicar também a extensão do acordo frente às demais formas de comércio eletrônico/televentas e similares.

6. PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS A CONCORRENTES

Visto que o contrato de representação comercial não necessariamente implica exclusividade na prestação dos serviços do representante comercial ao representado ou sobre a representação naquela zona de comércio, surge a dúvida se, então, um representante comercial poderia prestar serviços a fabricantes concorrentes.

A Lei 4.886/1965 não prevê qualquer impedimento. Pelo contrário, o Artigo 41 da referida legislação permite que *“ressalvada expressa vedação contratual, o representante comercial poderá exercer sua atividade para mais de uma empresa e empregá-la em outros mistéres ou ramos de negócios”*.

Entretanto, o Código de Ética do Conselho Federal de Representantes Comerciais (CONFERE) determina que, nestes casos, é necessário obter anuência expressa dos representados, sob pena de falta grave, nos termos do inciso c do parágrafo terceiro do artigo 8º do referido documento.

Desse modo, reforça-se a necessidade de que o contrato seja extensivamente descritivo quanto às características de relação – explorando a exclusividade de parte a parte, bem como os limites temporais, territoriais e mercadológicos da avença.

7. REMUNERAÇÃO

A remuneração do representante comercial é usualmente denominada comissão, que, por força do parágrafo quarto do artigo 32 da Lei 4.886/1965, deverá ser calculada sobre o valor total das mercadorias. A lei não determina que a comissão seja necessariamente estática, podendo o contrato determinar faixas diferentes de comissão de acordo com produtos ou canais de vendas. Houve discussão a respeito do que seria o valor das mercadorias para o cálculo das comissões, tendo em vista a incidência dos tributos sobre o comércio em geral (especialmente ICMS e IPI), posto que tais valores são apresentados em separado na nota fiscal. Portanto, o que seria o valor da mercadoria? O valor indicado do artigo especificamente, no campo próprio da nota fiscal, ou o somatório de todos os demais valores envolvidos?

Para Ricardo Nacim Saad, por exemplo, em princípio: *“dos valores que integram a nota fiscal somente o relativo ao da mercadoria pertence ao vendedor. Segue-se que o tributo não deve ser considerado como parte integrante da base de cálculo da comissão”*⁵⁵⁶.

Todavia, em julgamento, o Superior Tribunal de Justiça fixou inicialmente que o IPI deve ser incluído na base de cálculo das comissões, integrando o valor da mercadoria⁵⁵⁷. Posteriormente, a jurisprudência complementou o entendimento indicando também ser devida na base de cálculo outros tributos incidentes⁵⁵⁸. Desse modo,

556 SAAD, *op cit*, p. 95.

557 “[...] 3 - Sendo o IPI imposto indireto, assim como outros tributos que integram a composição do preço da mercadoria na saída do estabelecimento industrial e comportam repasse pela sociedade empresária industrial representada aos adquirentes, não poderá ser abatido da base de cálculo da respectiva comissão devida ao representante comercial que intermediou a operação mercantil. [...]” (STJ, REsp n. 756.115/MG, relator Ministro Luis Felipe Salomão, relator para acórdão Ministro Raul Araújo, Quarta Turma, julgado em 5/10/2010, DJe de 13/2/2012)

558 “[...] 4. Discussão acerca da inclusão do valor dos tributos na base de cálculo da comissão do representante comercial. 5. A lei não faz distinção, para os fins de cálculo da comissão do representante, entre o preço líquido da mercadoria - excluídos os tributos -, e aquele pelo qual a mercadoria é efetivamente vendida e que consta na nota fiscal. 6. O preço constante na nota fiscal é o que melhor reflete o resultado

o valor total da operação ao comprador deve ser considerado para o cálculo da comissão.

Entretanto, as comissões somente são devidas sobre os negócios efetivamente realizados. O artigo 32 da Lei 4.886/1965 determina que o pagamento da comissão somente é devido com o pagamento do pedido, ou seja, quando do adimplemento pelo comprador: “*o representante comercial adquire o direito às comissões quando do pagamento dos pedidos ou propostas*”. Ou seja, se o comprador fizer o pedido, mas o negócio não se concretizar de fato com o pagamento pelo comprador, o serviço prestado pelo representante comercial não será remunerado. Adicionalmente, na mesma linha, o parágrafo primeiro do artigo 33º da referida legislação reforça essa previsão⁵⁵⁹:

Neste ponto vê-se nitidamente o risco inerente à atividade do representante comercial: que agencia propostas ou pedidos que podem não ser concluídos pelas partes - fabricante/ representado e comprador - de modo que o representante não receba qualquer remuneração pelo seu trabalho, risco este inerente à própria atividade, tornando ela uma atividade comercial, como mencionado nos tópicos iniciais deste estudo.

Outro ponto interessante a respeito da natureza comercial das atividades do representante comercial decorre do parágrafo terceiro do artigo 32, que prevê que “*é facultado ao representante comercial emitir títulos de créditos para cobrança de comissões*”. A emissão de títulos de crédito é bastante própria da atividade comercial, embora não seja exclusiva à comerciantes (por exemplo, não é necessário ser comerciante para realizar pagamentos por meio de cheque), mas é intimamente relacionado à operação do comércio em si.

obtido pelas partes (representante e representado), sendo justo que sobre ele se apoie o cálculo da comissão. Precedentes. [...]” (STJ, REsp n. 1.162.985/RS, relatora Ministra Nancy Andrighi, Terceira Turma, julgado em 18/6/2013, DJe de 25/6/2013)

559 Conforme: “§ 1º *Nenhuma retribuição será devida ao representante comercial, se a falta de pagamento resultar de insolvência do comprador, bem como se o negócio vier a ser por ele desfeito ou for sustada a entrega de mercadorias devido à situação comercial do comprador, capaz de comprometer ou tornar duvidosa a liquidação*”.

Não obstante o risco inerente à finalização do negócio para o recebimento das comissões, o representante comercial não pode assumir os riscos pela solvência do comprador, sendo vedada a estipulação da cláusula *del credere*, nos termos do artigo 43 da Lei 4.886/1965. A cláusula *del credere* é aquela por meio da qual uma parte assume responsabilidade solidária pelo cumprimento das obrigações de outra – no caso, “*transfere para o representante ou agente a responsabilidade pela solvência do cliente, ou seja, seria o representante solidariamente responsável pela inadimplência do cliente, sendo permitido o desconto de comissões ou a cobrança por eventual falta de pagamento*”⁵⁶⁰.

Além disso, o representante comercial não poderá ficar totalmente à mercê do fabricante, de modo que deve ser previsto algum procedimento e prazo máximo para a recusa da proposta pelo fabricante. No silêncio do contrato, a lei determina que, desde que cumpridos os termos gerais acordados, será devida a comissão ao representante comercial “*se não manifestar a recusa, por escrito, nos prazos de 15, 30, 60 ou 120 dias, conforme se trate de comprador domiciliado, respectivamente, na mesma praça, em outra do mesmo Estado, em outro Estado ou no estrangeiro*”⁵⁶¹.

Ademais, não poderão ser promovidas alterações contratuais que impliquem na redução da média de comissões auferidas pelo representante comercial nos últimos seis meses (previsão do parágrafo sétimo do artigo 32 da Lei 4.886/1965). Por vezes, por exemplo, não se tratará de uma mudança no valor da comissão em si, mas poderiam ser alterados os artigos que o representante comercial deve apresentar ao público (com a mudança completa do artigo ou apenas mudança da linha, por exemplo, que altere o preço e, portanto, provavelmente o público-alvo), a zona comercial, o setor, o canal de vendas, dentre outros.

Considerando que a atividade realizada pelo representante comercial é uma atividade autônoma e profissional, é razoável esperar que tal profissional tenha certo preparo e estudo de mercado

560 DINIZ, *op cit*, p. 660.

561 Artigo 33 da Lei 4886/1965.

na área que atua, portanto, não apenas essas alterações poderiam ser promovidas para que o contrato perca força (pois o fabricante já conseguiu inserir seu produto satisfatoriamente no mercado), mas também poderiam colocar o profissional em situação de prejuízo, expondo-o a um mercado em relação ao qual não está devidamente preparado.

8. PRAZO E REGRAS PARA EXTINÇÃO DO CONTRATO – INDENIZAÇÃO E AVISO PRÉVIO.

Quanto à vigência do contrato, é interessante pontuar, de início, que como visto, o artigo 27 da Lei 4.886/1965 prevê certas cláusulas obrigatórias ao contrato, dentre elas, se o contrato será por prazo determinado ou indeterminado (alínea c).

Os parágrafos do artigo 27 da legislação mencionada trazem mais esclarecimentos a respeito do prazo e do tratamento que será dado no encerramento do contrato às indenizações aplicáveis (descritas adiante). Para evitar fraude na contagem do prazo e, conseqüentemente, no cálculo da indenização, a lei determina que o contrato somente poderá ter prazo determinado uma vez: caso renovado, ele será necessariamente por prazo indeterminado, salvo se as contratações tiverem um intervalo de, pelo menos, seis meses. Dessa forma, a lei protege o reconhecimento da relação com um todo unitário para evitar prejuízo aos profissionais.

Como mencionado no início deste artigo, sempre houve a preocupação de que o fabricante se utilizaria dos serviços do representante comercial para abrir novos mercados e, uma vez apresentado o produto e formada uma clientela, o fabricante poderia facilmente dispensar o representante comercial, encerrando o contrato e deixando o representante comercial em prejuízo. Para mitigar essa situação e conceder ao representante comercial remuneração pela clientela formada em proveito do fabricante, a lei determinou que, via de regra, a rescisão do contrato gera direito a indenização do representante.

No caso dos contratos com prazo determinado, a rescisão antecipada dará ensejo, conforme determina o parágrafo 1º do artigo 27 da Lei 4.886/1965, à indenização “*equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual*”.

Adicionalmente, a alínea j do referido artigo 27 determina que o contrato deverá indicar o valor da indenização, que não poderá ser inferior a “*1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação*”. Tal dispositivo será aplicado tanto aos contratos com prazo determinado (somando-se ao disposto no parágrafo primeiro)⁵⁶², como aos contratos com prazo indeterminado.

A indenização dos 1/12 deverá, ainda, ser calculada com base nos valores atualizados das comissões pagas ao longo de toda a relação contratual⁵⁶³.

Em muitos casos pode-se imaginar que a indenização dos 1/12 pela rescisão imotivada pode gerar um valor bastante significativo, em razão da longa duração do contrato. Assim, poderia parecer uma interessante estratégia realizar o abatimento periódico dessa indenização – como uma espécie de 13ª remuneração, por exemplo, ou outra forma de adiantamento e diluição do valor ao longo do tempo - reduzindo o ônus no momento da efetiva rescisão.

Entretanto, essa antecipação foi considerada irregular, tendo em vista que a origem da obrigação de indenizar é a rescisão do contrato

562 Nesse sentido dispõe a jurisprudência do STJ: [...] 2. Outrossim, ainda que se trate de contrato por tempo certo, caso a rescisão injustificada ocorra por iniciativa do representado, será devida ao representante (parte vulnerável da relação jurídica) indenização equivalente a um doze avos do total da retribuição auferida durante o tempo em que exercera a representação (artigo 27, letra “j”, da Lei 4.886/65). [...] (STJ, REsp n. 1.341.605/PR, relator Ministro Luis Felipe Salomão, Quarta Turma, julgado em 10/10/2017, DJe de 6/11/2017.)

563 A respeito da atualização monetária, em documento de perguntas e respostas emitido pelo Conselho Regional de Representantes Comerciais de São Paulo, o CORE esclarece: “**Para chegar ao valor da indenização eu devo atualizar as comissões por qual índice?** O índice para atualização das comissões é o INPC. Lembrando que o cálculo correto é feito através da atualização monetária de cada uma das comissões recebidas, de forma individual. Para a indenização de 1/12 (um doze avos), deve-se somar os valores atualizados e, então, dividi-los por 12”. (CORE/SP, *op cit*, p 4.)

sem justa causa, portanto, fato futuro e incerto que não pode ser antecipado pelas partes ao longo da relação⁵⁶⁴.

É importante ressaltar que a indenização de 1/12 abrange todo o período do contrato e o seu cálculo não tem relação com o prazo prescricional do pagamento das comissões após a rescisão – ou seja, não é devida apenas sobre os últimos cinco anos da relação, mas sobre todo o período. O prazo prescricional é aplicável para a cobrança da indenização após o encerramento do contrato de forma imotivada pelo fabricante, sendo o cálculo de tal indenização realizado considerando todo o período da prestação dos serviços⁵⁶⁵.

Além disso, considerando o caráter indenizatório de tal pagamento, que, ao teor da jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça, se reveste da natureza de dano emergente, há incidência do parágrafo quinto do artigo 70 da Lei 9.430/1996, de modo que tal pagamento estará isento do recolhimento de imposto de renda⁵⁶⁶.

564 Nesse sentido é a jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça: “[...] 4. O pagamento antecipado, em conjunto com a remuneração mensal devida ao representante comercial, desvirtua a finalidade da indenização prevista no art. 27, “j”, da Lei 4.886/65, pois o evento, futuro e incerto, que autoriza sua incidência é a rescisão unilateral imotivada do contrato. 5. Essa forma de pagamento subverte o próprio conceito de indenização. Como é sabido, o dever de reparar somente se configura a partir da prática de um ato danoso. No particular, todavia, o evento que desencadeou tal dever não havia ocorrido - nem era possível saber se, de fato, viria a ocorrer - ao tempo em que efetuadas as antecipações mensais. [...]” (STJ, REsp n. 1.831.947/PR, relatora Ministra Nancy Andrighi, Terceira Turma, julgado em 10/12/2019, DJe de 13/12/2019).

565 Para ilustrar, nesse sentido é a jurisprudência do STJ: [...] 3.1. A pretensão do representante comercial de cobrar as diferenças das comissões pagas a menor prescreve mês a mês e está sujeita ao prazo prescricional quinquenal previsto no art. 44 da Lei nº 4.886/65. [...] 3.2. A pretensão de cobrança da indenização correspondente a 1/12 do total da remuneração auferida pelo representante comercial (art.27, “j”, da Lei nº 4.886/1965) também se aplica o prazo prescricional quinquenal e tem como termo inicial a data da rescisão injustificada do contrato. Nada obstante, nos termos da jurisprudência do STJ, a base de cálculo da indenização por rescisão sem justa causa deve incluir os valores recebidos durante todo o período de exercício da representação comercial, não ficando limitada ao quinquênio anterior ao ajuizamento da demanda. [...] (STJ, REsp n. 1.838.752/SC, relatora Ministra Nancy Andrighi, Terceira Turma, julgado em 19/10/2021, DJe de 22/10/2021)

566 A título ilustrativo: “[...] 1. A jurisprudência do STJ se firmou no sentido de que o pagamento feito com base no art. 27, “j”, da Lei 4.886/1965, a título de indenização, multa ou cláusula penal, pela rescisão antecipada do contrato de representação comercial, é isento, nos termos do art. 70, § 5º, da Lei 9.430/1996, do Imposto de

Essa indenização é devida, como mencionado, no caso de rescisão imotivada do contrato por parte do fabricante/ representado, e também será devida se a rescisão foi solicitada pelo representante comercial com base em justa causa provocada pelo fabricante. Caso a rescisão seja pleiteada pelo próprio representante comercial sem justa causa, tal indenização não será devida⁵⁶⁷.

Não obstante o reconhecimento como danos emergentes, a doutrina indica que indenização é devida em atenção ao mercado aberto pelo representante comercial em benefício do representado, de modo que “*não se trata de reparação de danos por ilícito, mas de compensação específica derivada da captação de clientela*”⁵⁶⁸.

Quanto aos fatos que ensejam a rescisão por justa causa (que seriam, conforme colaciona Gustavo Saad Diniz, em verdade, hipóteses de resolução⁵⁶⁹), a legislação especial descreve no artigo 35 as hipóteses em que caberá rescisão a pedido do representado, e no artigo 36 as hipóteses em que caberá rescisão a pedido do representante comercial.

Quanto à desídia no representante, não pretende a lei, naturalmente, exigir interpretações exageradas e prejudiciais ao profissional, portanto, no artigo 45, a legislação complementa que não poderá ser considerado justo motivo o afastamento do profissional

Renda. Precedentes de ambas as Turmas da Seção de Direito Público do STJ.[...]” (STJ, AgRg no REsp n. 1.556.693/RS, relator Ministro Herman Benjamin, Segunda Turma, julgado em 2/2/2016, DJe de 20/5/2016.)

567 Nesse sentido, também dispõe o CORE/SP: “**E quando o representante pede o encerramento do contrato, como é feita essa remuneração? Não há 1/12?** O pedido de rescisão do contrato, pelo representante e sem que se apresente uma justa causa, não enseja o recebimento da indenização de 1/12 (um doze avos). Além disso, o representante deverá conceder um aviso prévio de pelo menos 30 (trinta) dias à representada, ou indenizar-lhe em valor correspondente a média das comissões dos últimos 3 (três) meses de vigência do contrato. As comissões, ainda que pendentes, serão pagas normalmente, conforme a liquidação dos títulos pelos clientes. Todavia, se o pedido de rescisão for motivado (com base na Lei), fica o representante dispensado do cumprimento do aviso prévio. Neste caso, também é devido o pagamento, em favor do representante, da indenização pela rescisão do contrato. As comissões, ainda que pendentes, são pagas normalmente, conforme a liquidação dos títulos pelos clientes”. (CORE/SP, *op cit*, p. 9).

568 DINIZ, *op cit*, p. 660.

569 *Ibidem*, p. 663.

que esteja impedido temporariamente e em gozo de auxílio-doença pela previdência social.

No que tange ao inciso “c” do artigo 35, a legislação deixou hipótese subjetiva a ser verificada no caso concreto de acordo com o que estiver pactuado pelas partes – novamente ressaltando a importância de que o contrato esteja bem detalhado e reflita adequadamente a avença havida entre as partes. Esse dispositivo, todavia, não poderá ser aplicado indistintamente para todo e qualquer contrato sem se verificar o contexto da relação, posto que permanecem válidas todas as regras de interpretação do contrato à luz da boa-fé objetiva e dos institutos dela decorrentes, como *venire contra factum proprium*.

A respeito da hipótese de força maior, prevista em ambos os artigos, também se trata de causa subjetiva e que poderá gerar diversas controvérsias. Em razão do recorte temático do presente estudo, deixa-se de tecer maiores comentários a respeito do que pode configurar força maior para o rompimento dos contratos – discussão que se acalorou com a pandemia do Covid-19. Cabe pontuar, todavia, que especificamente quanto à matéria da representação comercial, houve tentativa de configurar o insucesso do negócio como causa de força maior para o rompimento do contrato (afastando a indenização dos 1/12). Essa tentativa, entretanto, restou infrutífera perante o Superior Tribunal de Justiça⁵⁷⁰. No mesmo sentido foi analisada a situação de crise econômica⁵⁷¹. E ainda: “*não caracteriza força maior a justificar*

570 “[...] eventual insucesso do empreendimento ou dificuldades financeiras estão, inexoravelmente, abrangidos pelo risco inerente a qualquer atividade empresarial, não podendo ser considerados fortuito externo (força maior), aptos a exonerar a responsabilidade do representado pelo pagamento do aviso prévio e da indenização de doze avos, previstos na lei de regência, quando da rescisão unilateral do contrato de representação comercial. [...]” (STJ, REsp n. 1.341.605/PR, relator Ministro Luis Felipe Salomão, Quarta Turma, julgado em 10/10/2017, DJe de 6/11/2017).

571 “[...] - Crise econômica atravessada pela empresa representada não configura motivo de força maior, previsto no art. 27, ‘j’ da Lei nº 4.886/65, a justificar a rescisão contratual sem imposição de indenização ao representante comercial. Precedente. - O risco do negócio, inerente aos contratos de matiz mercantil, é da sociedade empresária.[...]” (STJ, REsp n. 779.798/DF, relatora Ministra Nancy Andrighi, Terceira Turma, julgado em 25/9/2006, DJ de 23/10/2006, p. 311).

*rescisão do contrato de representação comercial por justa causa o estado de pré-falência da sociedade empresária*⁵⁷².

Por fim, no que tange ao pedido de rescisão do contrato, a legislação especifica prazo para concessão de aviso prévio – e, aqui, reside colidência entre o previsto na Lei 4.886/1965 e o Código Civil de 2002. A Lei 4.886/1965 dispõe, em seu artigo 34, ser necessário aviso prévio de 30 dias. Entretanto, para o contrato de agência, o Código Civil dispõe, no artigo 720, ser aplicável o prazo de 90 dias.

Vencida a explanação a respeito da atividade desenvolvida pelo representante comercial e as principais características do contrato a ser celebrado pelas partes, passa-se a analisar aspectos processuais aplicáveis para solução de eventuais controvérsias.

9. ASPECTOS PROCESSUAIS

De início, cumpre destacar que a comissão devida ao representante comercial ficará sujeita ao prazo prescricional de 5 (cinco) anos, conforme determina a parte final do parágrafo único do Artigo 44 da Lei 4.886/1965.

Com as alterações promovidas pela Lei 14.195/2021, decorrente da conversão da Medida Provisória 1.040/2021, conhecida como MP da melhoria do ambiente de negócios⁵⁷³, a legislação passou a esclarecer, também, que os créditos decorrentes dos serviços prestados pelo representante comercial não se sujeitam à recuperação judicial do representado, atribuindo nova redação ao artigo 44 e ao seu parágrafo único.

Tal alteração legislativa parece decorrer da necessidade de fazer valer a redação original do *caput* do Artigo 44 da Lei 4.886/1965, que determinava aplicação da natureza de créditos trabalhistas

572 STJ, REsp n. 475.180/RS, relatora Ministra Nancy Andrighi, Terceira Turma, julgado em 7/12/2004, DJ de 17/12/2004, p. 517

573 Conforme: <https://www.camara.leg.br/noticias/741119-congresso-recebe-mp-que-altera-regras-do-ambiente-de-negocios-no-brasil> e exposição de motivos disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/Exm/Exm-MP-1040-21.pdf acesso em 14 de agosto de 2023.

às comissões, tendo em vista que a jurisprudência se desenvolveu amplamente no sentido de rebaixar “o crédito de representante pessoa jurídica [...] a crédito com privilégio especial, em vista da perda do caráter alimentar”⁵⁷⁴, conforme se verifica em diversos julgamentos⁵⁷⁵. Entretanto, tal raciocínio não constou expressamente na exposição de motivos da Medida Provisória 1.040/2021 pois tal dispositivo foi apenas inserido quando da sua conversão na Lei 14.195/2021.

9.1 COMPETÊNCIA: JUSTIÇA COMUM OU TRABALHISTA

Embora o artigo 1º da Lei 4.886/1965 deixe claro que a profissão de representante comercial é exercida de forma autônoma e não constitui relação de emprego, e o artigo 39 mencione que será competente a

574 DINIZ, *op cit*, p. 661.

575 “[...]. Impossibilidade de equiparação aos créditos trabalhistas. Natureza jurídica empresarial – sociedade limitada. Jurisprudência deste e. TJSP no sentido de que somente em caso de representação comercial efetuada por pessoa física ou empresário individual seria possível a equiparação a crédito trabalhista. Precedentes deste e. TJSP. Decisão mantida. Recurso desprovido.” (TJSP, Agravo de Instrumento 2272852-72.2021.8.26.0000; Relator (a): Natan Zelinschi de Arruda; Órgão Julgador: 2ª Câmara Reservada de Direito Empresarial; Foro Central Cível - 2ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais; Data do Julgamento: 03/06/2022; Data de Registro: 03/06/2022) No mesmo sentido: “REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. Ação indenizatória por rescisão de contrato. Cumprimento de sentença. Exequente que pretende o reconhecimento da natureza trabalhista e a consequente preferência de seu crédito em concurso de credores. Descabimento. Inaplicabilidade do art. 44 da Lei nº 4.886/65 ao caso, pois a representação comercial, quando exercida por pessoa jurídica, não se equipara a créditos trabalhistas. Precedentes das Câmaras Reservadas de Direito Empresarial desta E. Corte de Justiça. Recurso não provido.” (TJSP, Agravo de Instrumento 2074362-70.2022.8.26.0000; Relator (a): Marco Fábio Morsello; Órgão Julgador: 11ª Câmara de Direito Privado; Foro de Atibaia - 2ª Vara Cível; Data do Julgamento: 25/05/2022; Data de Registro: 25/05/2022) E ainda: “Recuperação Judicial. Crédito decorrente de contrato de representação comercial firmado pela recuperanda com a sociedade empresária agravante. Impossibilidade, na hipótese, de equipará-lo aos trabalhistas. Jurisprudência da Corte que só autoriza a equiparação nas hipóteses de pessoa física ou de empresário individual. Hipótese em que a verba não contém natureza alimentar. RECURSO IMPROVIDO.” (TJSP, Agravo de Instrumento 2272945-35.2021.8.26.0000; Relator (a): Jorge Tosta; Órgão Julgador: 2ª Câmara Reservada de Direito Empresarial; Foro Central Cível - 2ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais; Data do Julgamento: 03/05/2022; Data de Registro: 04/05/2022)

justiça comum⁵⁷⁶, é importante ressaltar certos pontos de atenção quanto ao tema, que foi levado reiteradas vezes à apreciação do poder judiciário.

Primeiramente, cumpre esclarecer que a lei determina uma possibilidade de atuação profissional em âmbito comercial, ou seja, regulamenta uma atividade comercial que poderá ser desenvolvida de forma autônoma e sem relação de emprego. Entretanto, nada impede que um profissional seja contratado como empregado, nos termos da Consolidação das Leis do Trabalho, com carteira assinada e funções similares à representação comercial – ocasião em que poderá ser um vendedor com características especiais, ou que tenha sua relação reconhecida como de emprego⁵⁷⁷. De fato, a atuação do profissional como efetivo empregado poderá ser configurada de acordo com a legislação trabalhista, se cumpridos os requisitos exigidos na lei para o reconhecimento do vínculo de emprego, lembrando que, neste caso, vale o princípio da primazia da realidade dos fatos – ou seja, mesmo que seja assinado um contrato de representante comercial nos termos da Lei 4.886/1965, se restarem configurados os requisitos para reconhecimento do vínculo de emprego, poderá tal contrato ser considerado fraudulento e o vínculo de emprego ser reconhecido.

Entretanto, a dúvida quanto à competência para o processamento de ações relacionadas à prestação de serviços de representação comercial não necessariamente decorre da intenção de ter o vínculo de emprego reconhecido e as regras da Consolidação das Leis do Trabalho aplicadas.

A dúvida surgiu em razão da redação dada ao artigo 114 da Constituição Federal, que em seu inciso I dispõe: “*Art. 114. Compete à Justiça do Trabalho processar e julgar: I as ações oriundas da relação de*

576 Art. 39. Para julgamento das controvérsias que surgirem entre representante e representado é competente a Justiça Comum e o foro do domicílio do representante, aplicando-se o procedimento sumaríssimo previsto no art. 275 do Código de Processo Civil, ressalvada a competência do Juizado de Pequenas Causas.

577 Conforme, exemplificativamente, discorre Bianca Maria Ventura Carvalho Dias em análise de jurisprudência do Tribunal Regional do Trabalho da Bahia. (DIAS, *op cit.*)

trabalho, abrangidos os entes de direito público externo e da administração pública direta e indireta da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios”. A dúvida decorre da interpretação de que quando a Constituição Federal fala em relação de trabalho está aplicando uma denominação genérica – pois não fala em relação de emprego propriamente dita, que seria espécie daquele gênero.

O raciocínio aplicado por alguns foi de que a atuação do representante comercial é um trabalho (enquanto gênero), pois é uma atividade profissional, habitual, praticada para recebimento de retribuição financeira. Nesse sentido a dúvida foi recorrentemente levada à discussão perante o poder judiciário.

O assunto foi levado à apreciação do Supremo Tribunal Federal por meio do tema de repercussão geral nº 550, apreciado em setembro de 2020, por meio do qual foi fixada a tese: *“Preenchidos os requisitos dispostos na Lei 4.886/65, compete à Justiça Comum o julgamento de processos envolvendo relação jurídica entre representante e representada comerciais, uma vez que não há relação de trabalho entre as partes”*⁵⁷⁸.

Por fim, cabe destacar que o artigo 39 da Lei 4.886/1965 prevê como competente o foro de domicílio do representante.

Pelo exposto, superada a discussão quanto à competência jurisdicional.

10. APROXIMAÇÃO COM OS CONTRATOS DE COMISSÃO E DE MANDATO

À primeira vista, o contrato de representação comercial parece se aproximar de outras duas figuras já conhecidas ao direito civil: o contrato de comissão e/ou o de mandato.

É necessário lembrar que, à época do surgimento da profissão de caixeiro viajante, que veio a se tornar o representante comercial, vigiam o Código Civil de 1916 e o Código Comercial de 1850. O Código

578 Disponível em:

<https://portal.stf.jus.br/jurisprudenciaRepercussao/verAndamentoProcesso.asp?incidente=3797518&numeroTema=550> acesso em 14 de agosto de 2023.

Civil de 1916 não dispunha a respeito do contrato de comissão especificamente. O Código Comercial de 1850, por sua vez, dispunha a respeito de alguns agentes do comércio, como os corretores, os agentes de leilão e os comissários de transportes (artigo 35 do Código Comercial), e havia previsão a respeito do contrato de mandato mercantil (artigos 140 e seguintes do Código Comercial) e do contrato de comissão mercantil (artigos 165 e seguintes do Código Comercial).

A representação comercial, todavia, havia se desenvolvido com algumas diferenças. Por exemplo, no caso do mandato mercantil, as obrigações são contraídas em nome do comitente (que seria, analisando sob a ótica do representante comercial, o fabricante/representado). Todavia, como visto quanto à definição da representação comercial, poder-se-ia interpretar esse mandato não se opera necessariamente – o representante comercial não tem, via de regra, poderes para praticar os atos relacionados a execução dos negócios, embora, como já destacado, parte da doutrina defenda que há poderes para conclusão dos negócios.

Se o representante comercial não age em nome próprio (na conclusão do negócio), quer dizer que age em nome de terceiro, o que só pode fazer mediante mandato, de modo que o contrato de representação comercial nada mais é do que um mandato, com cláusulas especiais. De fato, este raciocínio emergiu de forma bastante natural, o que causou amplo enfrentamento doutrinário e jurisprudencial.

De início, cabe considerar que o mandato, na sua origem no Direito Romano, era aplicado apenas para eventos pontuais, não sendo concebido como instrumento para o exercício de uma profissão⁵⁷⁹ – que seria o caso do representante comercial. Além disso, via de regra, o mandato comporta rescisão unilateral a qualquer tempo pelo outorgante (conforme artigo 157, inciso I, do Código Comercial de 1850 e, posteriormente, artigo 682, inciso I, do Código Civil de 2002). Entretanto, em se tratando de uma atividade profissional habitual e

579 REQUIÃO, *op cit*, p. 3

reiterada, não pareceria razoável admitir essa revogação a qualquer tempo, sem justa causa, e sem indenização, posto que, na prática, significa a rescisão de uma atividade profissional exercida pelo contratado.

Analisando o caso, a jurisprudência francesa avaliou que nestes casos de intermediação de negócios o mandato era firmado em interesse de ambas as partes e, por isso, não seria admitida a revogação ou rescisão unilateral, como de costume à espécie, sendo necessário mútuo consentimento ou justa causa prevista no contrato, sob pena de indenização⁵⁸⁰.

Adicionalmente, além de a relação jurídica tida com o representante comercial se afastar do mandato clássico, a prática comercial é que o representante comercial não tinha poderes para tomar decisões em nome do fabricante, portanto, na prática, não lhe era outorgado um mandato pleno. De fato, com a Lei 4.886/1965 restou claro que o representante comercial pode ou não ter poderes para concluir o negócio, mas o cerne da sua atividade (o *core business*, como se diz) é o agenciamento de propostas e pedidos, ficando à cargo do fabricante determinar todas as condições, não exatamente uma compra e revenda de mercadoria – o que poderia se aproximar de um contrato clássico de distribuição.

Quanto à comissão mercantil, extrai-se que seria uma espécie de mandato especial em que o representado ficaria em sigilo – não é necessário revelar quem é o beneficiário final dos atos, pois as obrigações são contraídas pelo comissário. Novamente, não se pode extrair o mesmo da definição da representação comercial.

Quanto à possível correspondências com o contrato de comissão, Rubens Requião destaca essa diferença no sentido de que, na comissão, o comissário age em próprio nome à conta do comitente, ao passo que na representação comercial o representante não agiria em nome próprio⁵⁸¹ quanto à conclusão do negócio. Cabe observar que o Código Civil de 2002 manteve similar definição da que era adotada

580 *Ibidem*, p. 3

581 *Ibidem*, p. 3.

pelo Código Comercial de 1850, conforme artigo 693: “o contrato de comissão tem por objeto a aquisição ou a venda de bens pelo comissário, em seu próprio nome, à conta do comitente”.

No contrato de comissão, o comissário adquire ou vende os bens em nome próprio, o bem objeto da transação será de propriedade do comissário, com todas as implicações legais. Portanto, por exemplo, se as partes firmam um contrato de comissão para que o comissário adquira um bem imóvel no interesse (à conta) do comitente, o comissário adquirirá o imóvel em seu próprio nome, terá poderes para assinar todos os contratos, será responsável por realizar os pagamentos e, via de regra, assinará a escritura, pagará o imposto sobre a transmissão do bem (ITBI), indicará na sua declaração de ajuste anual do imposto de renda, e assim por diante, somente depois, em momento oportuno, transferindo ao comitente. É possível estruturar certos arranjos contratuais para que certas obrigações neste caminho sejam repassadas direta ou indiretamente ao comitente, interessado final. De todo modo, independentemente disso, o comissário agirá em nome próprio, adquire ou vende o bem em nome próprio, e se responsabiliza pessoalmente por todas as etapas do processo. O comissário não age representando o comitente, não tem mandato, não tem poder de representação, sequer o nome do comitente constará em qualquer contrato ou negociação, pois todos os atos são realizados em nome próprio do comissário.

Na representação comercial, o representante também age em nome próprio pois, como visto pela definição contida no artigo 1º da Lei 4.886/1965, sua atuação é autônoma e não necessariamente contém uma cláusula ampla de mandato para que esteja agindo em nome do representado. Entretanto, representante não adquire o bem para si. Via de regra, o representante não pratica quaisquer atos para a execução do negócio, portanto, neste sentido é que o representante não age em nome próprio – pois o bem não é seu para ser vendido. A atuação do representante é apenas agenciar propostas e pedidos, intermediando a comunicação entre os interessados finais.

Não obstante, lembre-se que pela característica da autonomia, em certo sentido, o representante age em nome próprio – dentro da sua atividade, é responsável por todos os atos que praticar. Para ilustrar a diferença entre os atos tomados em nome próprio (que não se confundem com a venda dos bens em si), tome-se, por exemplo, que o representante comercial atua com certo mostruário que pode interessar turistas e viajantes. O representante comercial poderá, portanto, firmar parceria com hotéis, para que exponha seu mostruário em uma determinada sala ou no saguão do hotel. Nesse momento, o representante comercial age em nome próprio, é responsável por todo arranjo avençado com o hotel (se o espaço é locado ou emprestado em comodato, se haverá pagamento, qual valor, qual vencimento, qual horário de apresentação do mostruário, e assim por diante). Uma vez exposto o mostruário, os interessados em adquirir aqueles artigos deverão preencher o pedido, que será levado pelo representante comercial ao fabricante. Neste momento o representante comercial age por conta do fabricante, mas sem representá-lo, pois não tem poderes para concluir o negócio (aprovar o pedido, assinar contrato, vender o bem).

Vivian Sapienza Cardozo destaca: “O representante comercial desempenha suas funções ‘por conta’ do representado, ou seja, embora atue no interesse do representado, o representante pratica os atos em seu próprio nome, obrigando-se, em princípio, a si mesmo e não o representado”⁵⁸². A diferença para a comissão é que esta obrigação não diz respeito à transação em si (venda dos bens), como exemplificado.

Ressalta-se que, naturalmente, estes debates a respeito da aproximação da profissão do representante comercial em relação aos contratos de comissão e mandato surgiram antes da Lei 4.886/1965, que viria para, justamente, encerrar a discussão. Portanto, embora já esteja fixada a determinação do legislador quanto ao assunto, lembre-se que na época a profissão surgia no mundo real, no cotidiano do comércio, sem apego aos delineamentos teóricos da doutrina.

582 CARDOZO, *op cit*, p. 25

Superado que o representante comercial não exerce nem meramente a comissão, nem meramente o mandato, busca-se avaliar, então, se se trata meramente de um contrato de agência – discussão essa que não está totalmente superada na doutrina, como será a seguir exposto.

11. APROXIMAÇÃO COM O CONTRATO DE AGÊNCIA

Anos após a Lei 4.886/1965, o Código Civil de 2002 trouxe um capítulo para tratar do contrato da agência e distribuição (artigos 710 e seguintes), sem, contudo, revogar a Lei 4.886/1965 ou dispor em relação ao que dela se diferencia, fazendo persistir a dúvida sobre a identidade (ou não) do contrato de agência e de representação comercial.

O artigo 710 do Código Civil define o contrato de agência como:

Art. 710. Pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada.

Pela definição do Código Civil é possível perceber a aproximação entre os institutos da agência e da representação comercial: (i) ambos tratam de uma atividade não eventual, ou seja, habitual, profissional, recorrente; (ii) ambos são realizados no interesse (à conta ou por conta) de outrem; (iii) ambos ocorrem mediante contraprestação; (iv) ambos vislumbram a disseminação em praças comerciais (zonas determinadas); (v) ambos se converteriam em mera distribuição se o profissional tivesse à sua disposição os bens a serem revendidos. Neste último ponto, embora o artigo 1º da Lei 4.886/1965 não deixe clara essa conversibilidade, é bastante razoável se imaginar que se o profissional

tem os bens para revenda, a atividade deixa de ser agenciamento de propostas e passa a configurar algo mais próximo à distribuição em si.

Pela definição legal dos institutos não é possível extrair, *prima facie*, uma nítida distinção teórica ou prática. Se são a mesma coisa, porque o Código Civil não revogou a lei especial, ou pelo menos parte dela? Se não são a mesma coisa, o que os diferencia, tendo em vista definições tão similares? Vivian Sapienza Cardozo destaca que, de fato, grande parte da doutrina trata representação comercial e agência como sinônimos. Muitas doutrinas abordam o tema sob um título comum, a exemplo de Fran Martins⁵⁸³, Ricardo Negrão⁵⁸⁴ e Gustavo Saad Diniz⁵⁸⁵. Entretanto, outros, como Pontes de Miranda, fornecem diferenças⁵⁸⁶. Fran Martins, por exemplo, descreve: “*na verdade, o Capítulo XII, que encabeça os arts. 710 a 721, trata do mesmo velho, conhecido e consagrado contrato de representação comercial*”⁵⁸⁷.

Nesse sentido, parte da comunidade jurídica propôs enxergar a diferença enquanto ao que se espera de cada profissional, sendo que o representante comercial teria uma obrigação de resultado, pois ele só será remunerado pelas efetivas vendas (o que também atrai a percepção de risco do negócio), ao passo que o agente teria obrigação

583 O autor nomeia o capítulo “*Representação comercial ou agência (código civil, arts 710 a 721)*”. MARTINS, Fran. **Contratos e obrigações comerciais**, ed. rev. e aum. Rio de Janeiro: Forense, 2010, p. 261

584 O autor aborda a representação comercial como um subtítulo do item “*agência e distribuição*” – título adotado pelo código civil. NEGRÃO, Ricardo. **Comercial e de empresa: títulos de crédito e contratos empresariais**. Coleção curso de direito volume 2. 9ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2020, p. 285..

585 O autor nomeia o capítulo “*Agência ou representação comercial*”. DINIZ, *op cit*, p. 655.

586 CARDOZO, *op cit*, p. 31.

587 MARTINS, *op cit*, p. 261

de meio⁵⁸⁸⁻⁵⁸⁹, e poderá ser remunerado independentemente de se concluir ou não o negócio⁵⁹⁰. Marcelo Chiavassa de Mello Paula Lima utiliza da denominação obrigações principais e secundárias, sendo que no contrato de representação comercial a representação é obrigação principal, e no contrato de agência o é secundária⁵⁹¹.

Assim, alguns sustentam haver diferença na atuação do agente e do representante comercial, sendo que aquele tem a principal função de promoção de produtos e/ou serviços, sem exercer a intermediação típica do representante comercial de recolher propostas e aceites⁵⁹².

588 A exemplo, vide acórdão extraído dos autos 0224644-10.2006.8.26.0100, cuja ementa explica: PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS EXCLUSIVOS DE AGENCIAMENTO ARTÍSTICO OBRIGAÇÃO DE MEIO [...]. O contrato de agenciamento artístico envolve obrigação de meio - promover a figura do agenciado - e não de resultado, não podendo o contratado ser responsabilizado pelo eventual insucesso do artista, salvo se comprovada negligência ou imperícia. Exegese dos arts. 710 e 712 do Código Civil em vigor. [...] (TJSP, Apelação Cível 0224644-10.2006.8.26.0100; Relator (a): Clóvis Castelo; Órgão Julgador: 35ª Câmara de Direito Privado; Foro Central Cível - 34ª Vara Cível; Data do Julgamento: 04/07/2011; Data de Registro: 06/07/2011)

589 Quanto à obrigação de resultado do representante comercial, ilustra-se com o inteiro teor do julgamento do Recurso Especial 1126832: “Segundo preceituado na Lei 4.886/65, a comissão é a retribuição devida ao representante, no contrato de representação comercial, pela atividade de intermediação nas negociações entre o representado e o terceiro (cliente). Não se trata de remuneração derivada de contrato de trabalho (salário), mas de contraprestação decorrente de contrato empresarial, de maneira que o representante, assumindo riscos empresariais inerentes à atividade econômica de sua representada (no caso, principalmente, trabalhar com êxito e não receber pelo trabalho, caso, porventura, não ocorra o pagamento pelo cliente), intermedeia negócio a ser finalizado entre representado e o cliente, passando a ter direito à comissão respectiva tão logo concluídas as negociações. Porém, e aí está o risco, somente adquirirá o direito ao pagamento da comissão a que já faz jus pela conclusão do negócio depois de recebido o preço pelo representado, salvo estipulação contratual em contrário (Lei 4.886/65, art. 27, f, parte final). Trata-se de uma obrigação de resultado, não bastando a simples negociação, sem sua finalização, para fins de aquisição do direito à comissão. Tanto é assim que este somente surge quando da atividade do representante resultar utilidade para o representado. Se, por exemplo, o negócio não é concluído por insolvência do terceiro, nenhuma retribuição é devida ao representante pela intermediação frustrada.” (STJ, REsp n. 1.126.832/RN, relator Ministro Raul Araújo, Quarta Turma, julgado em 7/11/2013, DJe de 20/2/2014., p 8-9 do inteiro teor do acórdão).

590 LIMA, *op cit*, p.434.

591 *Ibidem*.

592 CARDOZO, *op cit*, p. 35

Nesse sentido, parte da doutrina propõe enxergar o contrato de agência como uma relação civil, mais comum para artistas, atletas e similares, ao passo que a representação comercial é contrato nitidamente comercial: ambas as partes são empresárias, expõe o profissional ao risco, objetiva lucro, atua no comércio para escoamento de produtos e/ou serviços – características que não se enxergaria em um contrato de agência civil (como exemplo, o agenciamento de atletas).

Rubens Requião propõe que melhor seria se a legislação tivesse proposto singelas diferenças, a fim de permitir que a distinção das espécies deixasse clara e à vista suas limitações, de modo que o comércio pudesse identificar, de bate pronto, seus mecanismos. O autor propõe que a lei poderia ter determinado que o agente fosse mero intermediador, agenciando propostas e pedidos, ao passo que fosse reservado ao representante comercial poderes para efetivamente representar o fabricante na conclusão dos negócios (com poderes de mandato)⁵⁹³. De fato, parece que essa sugestão seria, terminologicamente, bastante lógica – de modo que o agente apenas agencia, e o representante de fato representa.

Os comentários de Rubens Requião parecem dialogar com o descrito na exposição de motivos do Código Civil de 2002, que, em mensagem do Supervisor da Comissão Revisora e Elaboradora do Código Civil, afirma que a representação comercial seria título impróprio à matéria⁵⁹⁴.

Nessa linha, para Marcelo Chiavassa de Mello Paula Lima, poder-se-ia extrair que o artigo 1º da Lei 4.886/1965 positivou, na verdade, o contrato de agência, ao passo que no parágrafo único é que está

593 REQUIÃO, *op cit*, p. 49.

594 Conforme: “*x*) Reformulação do contrato de agência e distribuição para atender à lei especial que disciplina a matéria sob o título impróprio de “representação comercial”. As ponderações feitas pelos interessados foram levadas na devida conta, o que vem, mais uma vez, confirmar a diretriz seguida no sentido de se procurar sempre a solução normativa mais adequada aos distintos campos de atividade, conciliando-se os interesses das categorias profissionais com as exigências da coletividade”. (Disponível em: <http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/sf00019a.pdf> acesso em 14 de agosto de 2023, p. 42 do arquivo, e p. 44 na numeração do rodapé.)

descrito o contrato de representação comercial, posto que é essencial à espécie “o poder de representação para celebrar, ele mesmo, os negócios jurídicos captados”⁵⁹⁵.

Apesar do expressivo posicionamento de parte da doutrina em tratar a agência e a representação comercial como sinônimos, optou-se, no presente artigo, por explorar as características do contrato de representação comercial como distinto do contrato de agência, tendo em vista o caráter da mercantilidade⁵⁹⁶ e do risco inerentes ao negócio de representação comercial, que não se verifica com contratos de agência, que podem ter característica meramente civil, com remuneração fixa, obrigação de meio, e sem risco, com parte não comerciante.

12. CONCLUSÃO

O presente artigo buscou apresentar os principais aspectos relacionados ao contrato de representação comercial, passando por sua origem histórica, suas principais cláusulas, e algumas controvérsias doutrinárias.

De início, a fim de delimitar a espécie contratual, viu-se que, embora já não pareça se configurar exatamente a mesma profissão que deu origem à lei especial (atuação de caixeiro viajante), a profissão continua exercendo importante papel no âmbito comercial para o escoamento dos produtos e disseminação de serviços, de modo que a

595 LIMA, *op cit*, p. 447.

596 Nessa linha: “Em que pese a introdução de um novo regime contratual para regular as relações disciplinadas nos artigos 710 a 729 do Código Civil, não houve a revogação da Lei de Representação Comercial, mantendo-se, assim, no ordenamento jurídico pátrio, a co-existência de normas voltadas para disciplinar tanto a figura do agente, quanto a figura do representante comercial, diferenciando-se um do outro a partir do viés da atividade exercida, a do primeiro, mais abrangente – vários negócios jurídicos – e, a do segundo, mais restritiva – negócio estritamente mercantil, a qual, inclusive, exige inscrição no respectivo órgão de classe. (MENDONÇA, Vinícius de Carvalho P. O Contrato de Representação Comercial na Visão dos Tribunais Superiores Brasileiros. *In Revista da Faculdade de Direito da UFMG*, n. 62, jan./jun. 2013. Belo Horizonte, 2013. p. 665-666. Disponível em: <https://revista.direito.ufmg.br/index.php/revista/article/view/P.0304-2340.2013v62p657>. Acesso em 02 de agosto de 2023.

legislação própria permanece aplicável, sendo o contrato típico, com cláusulas obrigatórias, e distinto de outras modalidades contratuais típicas – como os contratos de agência, comissão e mandato.

Na sequência, foram apresentadas as principais características da atividade de representação comercial, como a autonomia da relação e a mercantilidade. Viu-se, também, as principais características do contrato de representação comercial – como a bilateralidade, a onerosidade, a personalidade, a execução sucessiva e reiterada, e a possibilidade de ser ou não solene, conforme entendimento jurisprudencial da matéria.

Ainda, viu-se que a lei de regência do contrato de representação comercial também criou o conselho profissional correspondente, cujo registro é obrigatório ao representante comercial, sob pena de não ter o seu contrato caracterizado como a referida espécie contratual, aplicando-se, então, as regras da agência.

No que tange à exclusividade, demonstrou-se que, embora a exclusividade não seja presumida, o representante faz jus a comissão sobre a totalidade dos negócios realizados na sua zona comercial. Quanto à concorrência, embora a legislação não imponha, a prestação de serviços a representados concorrentes requer autorização, sob pena de se cometer infração ética da profissão.

Em relação à remuneração do profissional, foi levantada certa lapidação pela jurisprudência, como o reconhecimento de inconstitucionalidade na vinculação dos pagamentos ao registro do profissional em conselho, a determinação da base de cálculo para as comissões (com inclusão de tributos), e o reconhecimento de impossibilidade de adiantamento gradual da indenização de 1/12. Além disso, resta também caracterizada a atividade mercantil pelo risco inerente ao desenvolvimento da atividade – que só é remunerada quando há conclusão dos pedidos.

Na seara processual, viu-se que o prazo prescricional atinge apenas a pretensão à cobrança indenizatória, sendo o seu cálculo relativo a todo o período da prestação de serviços, razão pela qual, inclusive, a legislação também impõe limitações à contratação

por prazo determinado de forma reiterada e sucessiva. Afastou-se, também, a controvérsia a respeito da submissão do tema à justiça trabalhista. Por fim, apresentou-se recente alteração legislativa com escopo de reforçar o entendimento acerca da não sujeição dos créditos decorrentes da relação à recuperação judicial do representado.

Pelo exposto, restaram apresentadas as principais características do contrato de representação comercial e os refinamentos jurisprudenciais pertinentes.

REFERÊNCIAS

(a) Legislação

BRASIL, Código Comercial, em vigor desde 25 de junho de 1850. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lim/LIM-556compilado.htm. Aceso em 14 de agosto de 2023.

BRASIL, Código Civil dos Estados Unidos do Brasil, em vigor desde 11 de janeiro de 1917. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l3071.htm. Aceso em 14 de agosto de 2023.

BRASIL, Código Civil Brasileiro, em vigor desde 11 de janeiro de 2003. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Aceso em 14 de agosto de 2023.

BRASIL, Exposição de Motivos do Código Civil Brasileiro. Disponível em: <http://www.dominiopublico.gov.br/download/texto/sf00019a.pdf>. Aceso em 14 de agosto de 2023.

BRASIL, Constituição da República Federativa do Brasil, promulgada em 5 de outubro de 1988. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Aceso em 14 de agosto de 2023.

BRASIL, Lei dos representantes comerciais autônomos, publicada em 9 de dezembro de 1965. Disponível em http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4886.htm. Aceso em 14 de agosto de 2023.

BRASIL, Lei nº 9.430, publicada em 27 de dezembro de 1996. Disponível em https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9430.htm. Aceso em 14 de agosto de 2023.

BRASIL. Lei da facilitação do ambiente de negócios, publicada em 26 de agosto de 2021. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/>

ccivil_03/_Ato2019-2022/2021/Lei/L14195.htm. Aceso em 14 de agosto de 2023.

BRASIL. Exposição de motivos da Medida Provisória 1.040 de 29 de março de 2021. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2021/Exm/Exm-MP-1040-21.pdf. Aceso em 14 de agosto de 2023.

(b) Jurisprudência

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 1.126.832/RN, relator Ministro Raul Araújo, Quarta Turma, julgado em 7/11/2013, DJe de 20/2/2014.

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 1.341.605/PR, relator Ministro Luis Felipe Salomão, Quarta Turma, julgado em 10/10/2017, DJe de 6/11/2017.

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 1.831.947/PR, relatora Ministra Nancy Andrichi, Terceira Turma, julgado em 10/12/2019, DJe de 13/12/2019.

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 1.838.752/SC, relatora Ministra Nancy Andrichi, Terceira Turma, julgado em 19/10/2021, DJe de 22/10/2021.

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 1.873.122/PR, relatora Ministra Nancy Andrichi, Terceira Turma, julgado em 20/10/2020, DJe de 26/10/2020.

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 26.388/SP, relator Ministro Sálvio de Figueiredo Teixeira, Quarta Turma, julgado em 10/8/1993, DJ de 6/9/1993, p. 18035.

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 475.180/RS, relatora Ministra Nancy Andrichi, Terceira Turma, julgado em 7/12/2004, DJ de 17/12/2004, p. 517.

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 779.798/DF, relatora Ministra Nancy Andrichi, Terceira Turma, julgado em 25/9/2006, DJ de 23/10/2006, p. 311.

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 756.115/MG, relator Ministro Luis Felipe Salomão, relator para acórdão Ministro Raul Araújo, Quarta Turma, julgado em 5/10/2010, DJe de 13/2/2012.

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 1.162.985/RS, relatora Ministra Nancy Andrichi, Terceira Turma, julgado em 18/6/2013, DJe de 25/6/2013.

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Agravo Interno no Recurso Especial n. 1.826.461/MG, relator Ministro Moura Ribeiro, Terceira Turma, julgado em 16/8/2021, DJe de 18/8/2021.

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 1.698.761/SP, relator Ministro Ricardo Villas Bôas Cueva, Terceira Turma, julgado em 9/2/2021, DJe de 17/2/2021.

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Agravo Regimental no Recurso Especial n. 1.556.693/RS, relator Ministro Herman Benjamin, Segunda Turma, julgado em 2/2/2016, DJe de 20/5/2016.

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 1.274.569/MG, relator Ministro João Otávio de Noronha, Terceira Turma, julgado em 8/5/2014, DJe de 19/5/2014.

BRASIL, Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 846.543/RS, relator Ministro Paulo de Tarso Sanseverino, Terceira Turma, julgado em 5/4/2011, DJe de 11/4/2011.

BRASIL, Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. Agravo de Instrumento nº 2272852-72.2021.8.26.0000; Relatora Natan Zelinschi de Arruda; Órgão Julgador: 2ª Câmara Reservada de Direito Empresarial; Foro Central Cível - 2ª Vara de Falências e Recuperações Judiciais; Data do Julgamento: 03/06/2022; Data de Registro: 03/06/2022.

BRASIL, Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. Agravo de Instrumento 2074362-70.2022.8.26.0000; Relator (a): Marco Fábio Morsello; Órgão Julgador: 11ª Câmara de Direito Privado; Foro de Atibaia - 2ª Vara Cível; Data do Julgamento: 25/05/2022; Data de Registro: 25/05/2022.

BRASIL, Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo. Apelação Cível 0224644-10.2006.8.26.0100; Relator (a): Clóvis Castelo; Órgão Julgador: 35ª Câmara de Direito Privado; Foro Central Cível - 34ª Vara Cível; Data do Julgamento: 04/07/2011; Data de Registro: 06/07/2011.

BRASIL, Tribunal Superior do Trabalho. RR-479900-64.2008.5.09.0016, 8ª Turma, Relator Ministro Marcio Eurico Vitral Amaro, DEJT 14/10/2011.

BRASIL, Supremo Tribunal Federal. Tema de Recurso Repetitivo nº 550. Disponível em: <https://portal.stf.jus.br/jurisprudenciaRepercussao/verAndamentoProcesso.asp?incidente=3797518&numeroProcesso=606003&classeProcesso=RE&numeroTema=550>. Acesso em 14 de agosto de 2023.

(c) Bibliografia

CÂMARA DOS DEPUTADOS DO BRASIL. Congresso recebe MP que altera regras do ambiente de negócios. Disponível em: <https://www.camara.leg.br/noticias/741119-congresso-recebe-mp-que-altera-regras-do-ambiente-de-negocios-no-brasil>. Acesso em 14 de agosto de 2023.

CARDOZO, Vivian Sapienza. **Contratos de representação comercial: controvérsias e peculiaridades à luz da legislação brasileira.** São Paulo: Almedina, 2016.

CORE/SP. **Lives Core SP.** Contratos de Representação Comercial – Aspectos Gerais. Perguntas e Respostas. Disponível em: https://www.core-sp.org.br/arquivos/2020-08/02.Perguntas%20e%20Respostas%20-%20Live%20Procuradoria-Geral_Ago-20._02.pdf. Acesso em 14 de agosto de 2023.

DIAS, Bianca Maria Ventura Carvalho. Comentários ao Contrato de Representação Comercial e a Configuração do Vínculo de Emprego. *In Revista dos Tribunais Nordeste*, vol. 7/2014. São Paulo: Ed. RT, set./out. 2014, p. 349 – 352.

DINIZ, Gustavo Saad. **Curso de direito comercial.** 1 ed. São Paulo: Atlas, 2019.

FERNANDES, Jean Carlos. Aspectos do Contrato de Agência no Código Civil de 2002, *In Revista de Direito Privado*, vol. 23/2005. São Paulo: Ed. RT, jul./set. 2005, p. 91 - 101.

LIMA, Marcelo Chiavassa de Mello Paula. Representação comercial e agência: elementos caracterizadores, diferenças e regime jurídico aplicável. *In PERES, Tatiana Bonatti (org.). Temas relevantes de direito empresarial.* Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014.

MARTINS, Fran. **Contratos e obrigações comerciais**, ed. rev. e aum. Rio de Janeiro: Forense, 2010.

MENDONÇA, Vinícius de Carvalho P. O Contrato de Representação Comercial na Visão dos Tribunais Superiores Brasileiros. *In Revista da Faculdade de Direito da UFMG*, n. 62, jan./jun. 2013. Belo Horizonte, 2013. p. 657-702. Disponível em: <https://revista.direito.ufmg.br/index.php/revista/article/view/P.0304-2340.2013v62p657>. Acesso em 14 de agosto de 2023.

NEGRÃO, Ricardo. **Comercial e de empresa**: títulos de crédito e contratos empresariais. Coleção curso de direito volume 2. 9ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2020.

RAATZ, Igor; DIETRICH, William Galle. Comentários à Jurisprudência: STJ – Recurso Especial 1.831.947/PR. *In* **Revista de Direito Civil Contemporâneo**, vol. 33/2022. São Paulo: Ed. RT, out./dez. 2022, p. 409 – 446.

REQUIÃO, Rubens. **Do representante comercial**: Comentários à Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965, à Lei 8.420, de 8 de maio de 1992 e ao Código Civil de 2002. Rio de Janeiro: Forense, 2008.

SAAD, Ricardo Nacim. **Representação comercial**. 5 ed, rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2014.

