

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO  
COORDENADORIA GERAL DE ESPECIALIZAÇÃO,  
APERFEIÇOAMENTO E EXTENSÃO  
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM DIREITO CONTRATUAL

TALITA ORSINI DE CASTRO GARCIA

**A INTERPRETAÇÃO FORMALISTA DA LEI DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL**

SÃO PAULO  
2016

TALITA ORSINI DE CASTRO GARCIA

**A INTERPRETAÇÃO FORMALISTA DA LEI DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL**

Monografia apresentada à Coordenação do Curso de Especialização em Direito Contratual, como requisito parcial para a obtenção do título de especialista em Direito Contratual, a orientação da Profa. Dra. Terezinha de Oliveira Domingos.

SÃO PAULO

2016

**RESUMO:** O presente trabalho busca discutir, sob a perspectiva prática, a interpretação formalista das relações de representação comercial, sob o enfoque da autonomia das partes nos contratos que regulam tal relação, regida de maneira restritiva pela Lei Federal nº 4.886/65. O contrato de representação comercial, como espécie do gênero “*contratos de colaboração*”, tem como função social o fomento da atividade empresarial por meio do aumento do canal distributivo de produtos e serviços, possibilitando atingir maior volume de empresas e setores no País, contribuindo para o desenvolvimento econômico e social. Todavia, a limitação, imposta pela Lei nº 4.886/65, da liberdade de contratar, bem como a tendência do Poder Judiciário de enxergar a figura do representante comercial como hipossuficiente, se tornaram desincentivos à contratação de representantes comerciais pelas empresas para escoamento de seus produtos e serviços. Dessa forma, faz-se necessária a flexibilização da interpretação da Lei Federal nº 4.886/65, dando maior autonomia contratual às partes contratantes, com vistas a atingir a função social do contrato de representação comercial.

Palavras-chave: Liberdade contratual; função social do contrato; segurança jurídica; representação comercial; hipossuficiência do representante comercial.

## ÍNDICE

<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>4</b>
<b>CAPÍTULO 1- DA REPRESENTANTAÇÃO COMERCIAL .....</b>	<b>6</b>
1.1 DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL COMO CONTRATO DE COLABORAÇÃO .....	6
1.2 ELEMENTOS CARACTERIZADORES DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL .....	9
1.3 DOS REQUISITOS OBRIGATÓRIOS DO CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL.....	14
1.4 DOS DIREITOS E DEVERES DO REPRESENTANTE COMERCIAL .....	19
1.5 DOS DIREITOS E DEVERES DA REPRESENTADA.....	22
<b>CAPÍTULO 2 – DA AUTONOMIA E EMPRESARIALIDADE DO REPRESENTANTE COMERCIAL.....</b>	<b>24</b>
2.1 SUBORDINAÇÃO E O CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL.....	24
2.2 VÍNCULO EMPREGATÍCIO E A REPRESENTAÇÃO COMERCIAL .....	28
2.3 DOS PRINCÍPIOS DA AUTONOMIA PRIVADA E DA FUNÇÃO SOCIAL DO CONTRATO NA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL .....	32
<b>CAPÍTULO 3 – ESTUDO PRÁTICO SOBRE O TEMA .....</b>	<b>37</b>
3.1 DAS METAS NO CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL .....	37
3.2 DA RESCISÃO UNILATERAL DO CONTRATO PELO REPRESENTANTE COMERCIAL .	41
3.3 DAS ALTERAÇÕES CONTRATUAIS: HARMONIZAÇÃO DO ART. 32, §7º DA LEI FEDERAL Nº 4.886/65 COM O PRINCÍPIO DA CONSERVAÇÃO DOS CONTRATOS .....	45
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS .....</b>	<b>50</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFI/CAS .....</b>	<b>51</b>

## INTRODUÇÃO

O tema abordado no presente trabalho visa discutir a interpretação das disposições da Lei Federal nº 4.886/65, no tocante à liberdade contratual no âmbito da representação comercial, a ser exercida em razão e nos limites da função social do contrato, conforme disposto no artigo 421 do Código Civil.

A atividade de representação comercial é regulada no Brasil pela Lei Federal nº 4.886/65, norma fundamentalmente cogente, com vistas à proteção da figura do representante comercial, principalmente, na figura da pessoa natural como representante comercial.

Nesta linha, conforme se ilustrará no presente trabalho, os Tribunais brasileiros têm adotado posicionamento protecionista e, como regra, têm colocado o representante comercial como figura hipossuficiente em relação à empresa representada.

Nesse diapasão, as partes contratantes no contrato de representação comerciais têm sua liberdade contratual restringida aos limites impostos pela literalidade da Lei Federal nº 4.886/65, fato que, muitas vezes, obsta a compatibilização do instrumento contratual com as estratégias comerciais, e acaba por tornar as relações jurídicas de representação comercial inalteráveis.

Em razão disso, vislumbra-se que acordos bilateralmente firmados entre as partes contratantes, ainda que não haja qualquer vício de vontade das partes, são muitas vezes anulados pelo Poder Judiciário diante da impossibilidade de flexibilização da norma aplicável.

Consequentemente, a figura do representante comercial sofre desprestígio no âmbito empresarial, haja vista que a volatilidade do mercado não admite que empresas adotem políticas comerciais estagnadas.

O presente trabalho enfrentará tal problemática sob o viés da função social do contrato de representação comercial, pois, sendo a representação comercial importante instrumento para o desenvolvimento econômico e social do País, haja vista que visa o escoamento capilarizado de produtos e serviços, há que se buscar a flexibilidade da interpretação da Lei Federal nº 4.886/65.

É possível notar que a função social do contrato se notabilizou por garantir uma perspectiva social (coletiva) do exercício dos direitos contratuais, encontrando fundamento no princípio da solidariedade e na afirmação do valor social da livre iniciativa.

Essa perspectiva de função social como eficácia externa do contrato é incontestável, contudo, nos últimos anos, a doutrina brasileira notou que a função social do contrato não se restringia unicamente a uma eficácia externa, mas alcança também eficácia interna, que busca a dignidade e as garantias constitucionais dos contratantes.

Frise-se, portanto, que a função social do contrato traz consigo dupla eficácia: eficácia externa e eficácia interna (preservação da dignidade da pessoa humana e dos direitos e garantias fundamentais dos contratantes). Neste sentido tem-se o Enunciado 360 da Jornada de Direito Civil: “*O princípio da função social dos contratos também pode ter eficácia interna entre as partes contratantes*”.

Ora, a problemática do presente tema envolve, essencialmente, a manutenção dos contratos de representação comercial. Isso porque, muitas vezes, as representadas têm mais segurança jurídica em rescindir um contrato de representação comercial do que em alterá-lo, haja vista que os Tribunais brasileiros têm a tendência de interpretar as alterações dos instrumentos contratuais como infração às disposições da Lei Federal nº 4.886/65, em razão da generalizada hipossuficiência do representante.

A partir de uma metodologia de natureza mista, tal realidade será exemplificada por este trabalho não só por meio de doutrinas, artigos jurídicos e teses, mas também através de casos concretos, uma vez que a jurisprudência, para o tema desenvolvido tem uma função essencial no que tange à sua compreensão, compondo, dessa maneira, todo o referencial teórico e prático do trabalho.

## CAPÍTULO 1

### DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

#### 1.1 Da Representação comercial como Contrato de Colaboração

Trata-se a representação comercial de um contrato típico, regido pela Lei Federal nº 4.886/65, com alterações trazidas pela Lei Federal nº 8.420/92, sendo o representante comercial caracterizado como a pessoa física ou jurídica, 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 à empresa representada, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios.

Tal definição, extraída do artigo 1º da Lei Federal nº 4.886/65, claramente exhibe o triângulo formado pelas pessoas que agem em função do contrato de representação comercial autônoma, ou seja, o que pretende vender um produto aciona um intermediário, que procura e localiza compradores, agenciando propostas ao vendedor.

A figura do representante comercial tem origem no contrato de comissão mercantil, no qual o fabricante entregava ao comissário suas mercadorias para venda em outras praças, que eram inacessíveis ao fabricante em razão das dificuldades de comunicação e locomoção existentes no século XIX.<sup>1</sup>

No caso da comissão mercantil, o comissário agia em nome próprio, mas por conta do comitente, proprietário das mercadorias comercializadas.

Com a evolução dos meios de comunicação e melhora dos meios de locomoção, os fabricantes passaram a contratar, sob o vínculo empregatício, vendedores externos para venda de suas mercadorias.

Todavia, as dificuldades envolvendo o controle do trabalho dos vendedores externos obstaculizava que esses atuassem em mercados distantes, os quais permaneciam-se inexplorados pelo fabricante.

---

<sup>1</sup> REQUIÃO, Rubens. *Do representante comercial: Comentários à Lei nº 4.886, de 09 de dezembro de 1965, à Lei nº 8.240, de 08 de maio de 1992, e ao Código Civil de 2002*. Rio de Janeiro, Forense, 2008, p. 1.

Dessa forma, a contratação de parceiros autônomos, mais tarde chamados de representantes ou agentes comerciais, surgiu no mercado como alternativa para alcance de mercados inexplorados, haja vista que “*suas atividades, sendo desvinculadas da empresa, reduziām as responsabilidades do empresário e comprimiam os custos e riscos operacionais*”.<sup>2</sup>

Na representação comercial, o produto permanece na posse da empresa representada, até que o representante efetivamente celebre o negócio por meio de ordem de compra do terceiro adquirente. Note, portanto, que a representada pode, através da intermediação pelo representante comercial, aguardar a concretização do negócio para então produzir o produto a ser comercializado.

Ainda, o fato do representante ser remunerado apenas na concretização do negócio, reduzindo o risco da empresa representada, incrementou a disseminação da figura do representante comercial.

O representante comercial exerce as suas funções de acordo com as instruções recebidas pela representada, devendo ser diligente, manter sigilo, além de manter a representada sempre informada sobre as condições do mercado.

Ou seja, conforme será tratado em tópico específico, o representante comercial mantém com a empresa representada certa subordinação, suficiente para que as partes estejam alinhadas em política comercial traçada pela representada para venda de seus produtos, em benefício de ambas as partes.

Em razão das evidentes vantagens na contratação de representantes comerciais, houve a disseminação desregulada de tal figura, haja vista que no Brasil não existia, até então, dispositivo legal que regrasse tal contratação.

Dessa forma, os representantes comerciais eram facilmente descartados pelas empresas representadas após a abertura do mercado almejado, sem qualquer compensação pelos serviços realizados.

Assim, a partir de 1949, surgiram movimentos da classe dos representantes comerciais para que a comissão que elaborava o então Projeto

---

<sup>2</sup> REQUIÃO, Rubens. *Ob. Cit.*, 2008, p. 2.

do Código Comercial incluísse disposições regulando tal relação jurídica, o que não ocorreu.

Somente após o Presidente Castelo Branco vetar integralmente Projeto de Lei que tinha a “*viciosa pretensão de assemelhar de muito o contrato de representação comercial ao contrato de trabalho dos vendedores, viajantes e praticistas*”<sup>3</sup>, foi publicada a Lei Federal nº 4.886/65.

Como será tratado ao longo deste Trabalho, a Lei Federal nº 4.886/65 regulou, de forma extensa e detalhada, a atividade dos representantes comerciais autônomos, conferindo-lhes direitos não conferidos a qualquer outra classe de prestadores de serviços, com exceção da classe de trabalhadores com vínculo de emprego.

Nesse contexto, é clarividente que o contrato havido entre a empresa representada e o representante comercial é classificado como contrato de colaboração, haja vista que permite o escoamento de mercadorias a baixo custo, em benefício de ambas as partes.

Isso porque o representante comercial, ao atender clientes inseridos em determinado território, acaba por manter com tais clientes relação de proximidade e confiança, alavancando a venda das mercadorias da empresa representada:

Mesmo sem poderes jurídicos para tanto, na psicologia do cliente, o representante, pela constância de sua presença, pela interlocução que exercita perante o cliente, dele ouvindo reclamações ou ponderações, dando-lhes destino ou soluções adequados, e pelos atos que pratica, acaba por figurar o próprio contratante final.<sup>4</sup>

Em contrapartida, caso a empresa representada deseje manter relação próxima direta com seus clientes distantes, sem a figura intermediária do representante comercial, deverá alocar alto investimento em tal missão, com a contratação de vendedores externos, abertura de filiais em locais que não

---

<sup>3</sup> REQUIÃO, Rubens. *Ob. Cit.*, 2008, p. 9.

<sup>4</sup> REQUIÃO, Rubens Edmundo. *Nova regulamentação da representação comercial autônoma* – 3 ed. adapt. ao novo Código Civil – Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002.- São Paulo: Saraiva, 2007, p. 15.

comportam a sua abertura, investimentos esses que acabarão por prejudicar a lucratividade da operação.

Sobre os contratos de colaboração trata Paula A. Forgioni:

Trata-se de realidade inegável: os empresários, em sua prática diária, trazem à luz contratos que pressupõem esforços conjugados, mas em que as partes, patrimonialmente autônomas, mantêm áleas distintas, embora interdependentes.<sup>5</sup>

Portanto, para melhor compreensão da relação contratual havida entre empresa representada e o representante comercial autônomo, salutar assimilar a classificação de tal contrato como contrato de colaboração, pois o insucesso de tal relação acarretará em prejuízos a ambas as partes.

## 1.2 Elementos Caracterizadores da Representação Comercial

Conforme ensinamentos de Maria Helena Diniz<sup>6</sup>, são elementos caracterizadores da relação de representação comercial: a) contratualidade; b) Obrigação do agente de promover a conclusão do contrato por conta do proponente; c) Profissionalidade do representante; d) Autonomia na prestação de serviços; e) Habitualidade do serviço; f) Delimitação da zona onde será desenvolvida a atividade do representante; g) Exclusividade recíproca da representação; e h) Retribuição do representante pelo agenciamento.

O elemento de contratualidade decorre da obrigatoriedade da existência de instrumento contratual que regule a relação havida entre as partes, conforme disposição contida no artigo 27, da Lei Federal nº 4.886/65.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> FORGIONI, Paula A. *Contratos empresariais: Teoria Geral e Aplicada* – São Paulo – Editora Revista dos Tribunais, 2015, p. 193.

<sup>6</sup> Diniz, Maria Helena. *Tratado teórico e prático dos contratos* – Volume 3. 7ª Edição. São Paulo: Saraiva. 2013, p. 567.

<sup>7</sup> Art. 27. Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente:

- 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 representação a favor do representado;

O contrato a ser firmado entre as partes em uma relação de representação comercial é classificado como oneroso, intuito *personae* e consensual, em razão da Lei não exigir forma especial para a sua celebração.

Conforme exposto anteriormente, é essencial à representação comercial a obrigação do representante comercial informar ao cliente que a venda da mercadoria se dará por conta do proponente, isso porque, diferentemente da relação de mandato, cabe à representada aceitar ou recusar propostas agenciadas pelo representante.

Isso significa, na prática, que caberá à empresa representada definir preços, condições de descontos, prazos de pagamento, prazos de entrega e garantia das mercadorias e etc., cabendo ao representante defender tais condições frente aos clientes, sob pena de responder pelos prejuízos causados à representada.

Desta feita, o representante não poderá negociar ou concluir qualquer contrato, nem aceitar devoluções de mercadorias, conceder abatimentos, descontos ou dilações, nem agir em desacordo com as instruções dadas pela empresa representada, tampouco assumir qualquer espécie de compromisso ou obrigações em seu nome e por sua conta.

Contudo, conforme disposição contida no parágrafo único, do artigo 1º, da supracitada Lei de representação comercial, a representada poderá optar por conceder ao representante os poderes referentes ao mandato mercantil, sem que tal fato descaracterize a relação de representação comercial havida entre as partes. Nessa hipótese, o representante comercial poderá ter poderes para concluir negócios em nome da representada, aceitar devoluções de mercadorias, conceder abatimentos, descontos ou dilações.

---

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.

§ 1º Na hipótese de contrato a prazo certo, a indenização corresponderá à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual.

§ 2º O contrato com prazo determinado, uma vez prorrogado o prazo inicial, tácita ou expressamente, torna-se a prazo indeterminado.

§ 3º Considera-se por prazo indeterminado todo contrato que suceder, dentro de seis meses, a outro contrato, com ou sem determinação de prazo.

Com relação ao elemento caracterizador da profissionalidade, o artigo 4º, da Lei Federal nº 4.886/65, dispõe que não pode ser representante comercial aquele que não puder ser comerciante, o falido não reabilitado, o que tenha sido condenado por infração penal de natureza infamante, tais como falsidade, estelionato, apropriação indébita, contrabando, roubo, furto, lenocínio ou crimes também punidos com a perda de cargo público, ou o que estiver com seu registro comercial cancelado como penalidade.

Para exercer a profissão de representante comercial a pessoa, física ou jurídica, deverá ser registrada perante o Conselho Regional dos Representantes Comerciais competente, ao qual incumbirá a fiscalização do exercício da profissão, como previsto no artigo 2º da supramencionada Lei.

Porém, saliente-se que existem julgados que afastam a referida obrigatoriedade de registro em razão de tal determinação não ter sido recepcionada pela Constituição Federal de 1988, pois não estaria de acordo com o princípio elencado no inciso XIII, do artigo 5º, de tal Carta: *“é livre o exercício de qualquer trabalho, ofício ou profissão, atendidas as qualificações profissionais que a lei estabelecer”*.

Nesse sentido:

Representação comercial. Cobrança de comissão por mediador não registrado. Arts. 2. e 5. da Lei 4886/65. Precedente. Recurso desacolhido. I- Os Arts. 2. e 5. da lei 4886/65, por incompatíveis com norma constitucional que assegura o livre exercício de qualquer trabalho, ofício ou profissão, não subsistem válidos e dotados de eficácia normativa, sendo de todo descabida a exigência de registro junto a conselho regional de representantes comerciais para que o mediador de negócios mercantis faça jus ao recebimento de remuneração. II- semelhança dos dispositivos legais em comento, havidos por não vigentes, com o art. 7. da lei 4116/62 (disciplinadora da profissão de corretor de imóveis) de inconstitucionalidade já proclamada pelo supremo tribunal federal.<sup>8</sup>

Outro elemento caracterizador da representação comercial trazido por Maria Helena Diniz trata-se da autonomia na prestação de serviços, não havendo

---

<sup>8</sup> STJ. REsp 26388 SP 1992/0020888-6. Relator Ministro Sálvio de Figueiredo Teixeira. Quarta Turma. DJ 06.09.1993 p. 18035.

vínculo de subordinação hierárquica entre representante e representada, diferentemente da relação de emprego.

Entretanto, considerando que o contrato de representação é classificado como um contrato de colaboração, não há como se afastar totalmente a subordinação entre representante e representada, pois cabe ao representante atender as instruções recebidas da representada, bem como prestar-lhe as informações atinentes aos serviços prestados. Em razão disso, trata o artigo 28 da Lei Federal nº 4.886/95:

Art. 28. O representante comercial fica obrigado a fornecer ao representado, segundo as disposições do contrato ou, sendo este omissivo, quando lhe for solicitado, informações detalhadas sobre o andamento dos negócios a seu cargo, devendo dedicar-se à representação, de modo a expandir os negócios do representado e promover os seus produtos.

Quanto à habitualidade, trata-se de elemento disposto no bojo do próprio artigo 1º, da Lei Federal nº 4.886/65:

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. (grifo do autor)

Importante destacar que a habitualidade é primordial para aqueles contratos classificados como de colaboração, pois são instrumentos de longa duração em razão de investimentos realizados pelas partes, conforme elucidado por Paula A. Forgioni: “*Os contratos colaborativos tendem a se estender no tempo; seu aspecto associativo faz com que a relação deles decorrentes não se destine ao esgotamento imediato (...)*”.<sup>9</sup>

No tocante à delimitação da zona onde deverá ser desenvolvida a atividade do representante, elemento essencial da relação de representação comercial, oportuno elucidar que a referida zona pode ser estipulada sobre área geográfica, sobre uma clientela específica, ou até mesmo sobre produtos

---

<sup>9</sup> FORGIONI, Paula. *Ob. Cit.*, 2015, p. 196.

específicos.

Ou seja, a empresa representada poderá, de acordo a sua política comercial e seu tipo de segmento comercial, delimitar a zona de atuação de seus representantes de forma que melhor atenda ao seu tipo de negócio.

Já com relação à exclusividade, a Lei Federal nº 4.886/65 prevê a possibilidade das partes optarem pelo estabelecimento ou não da exclusividade, sendo que a exclusividade em benefício do representante se presumirá no caso de não previsão em contrato, conforme disposto no artigo 31 da referida Lei.

Rubens Edmundo Requião explica a exclusividade no contrato de representação comercial:

A exclusividade em favor do representante significa que a representada não pode promover agenciamento de negócios por meio de seus gerentes, diretores e empregados, ou terceiros (outros representantes) na mesma zona, em certo prazo, ou indeterminadamente. Se o fizer, terá de pagar a comissão gerada pelos negócios desviados do representante titular, ou arcar com o inadimplemento do contrato. Exclusividade total em favor do representado significa que o representante comercial só poderá ter o relacionamento previsto na Lei n. 4.886/65 com a representada. Não poderá exercer outras representações comerciais. A exclusividade, neste caso, também pode ser parcial, situação em que o representante não poderá promover agenciamento de outros produtos similares ou iguais distribuídos na mesma zona em que já atua com determinado produto, protegido pela exclusividade, podendo representar outros produtos completamente diferentes.<sup>10</sup>

Isso significa que, caso o representante seja exclusivo fará jus à comissão pelos negócios realizados na zona em que atua, ainda que agenciado por intermédio de terceiros.

Porém, é seguro dizer que a exclusividade parcial em benefício da representada é inerente ao contrato de representação comercial, visto que haveria um conflito extremamente prejudicial à relação contratual se o representante agenciasse produtos concorrentes aos da representada.

Por fim, quanto ao último elemento da representação comercial, da retribuição do representante pelo agenciamento, normalmente fixado como

---

<sup>10</sup> REQUIÃO, Rubens Edmundo. *Ob. Cit.*, 2007, p. 63.

percentual sobre as vendas agenciadas, fará o representante jus a tal recebimento apenas quando da efetiva realização dos negócios e recebimento, pela representada, dos respectivos valores.

Dessa forma, fica caracterizado que a obrigação do representante é de resultado, pois o recebimento de sua remuneração depende da concretização do negócio agenciado, o qual para ser concretizado necessita que a empresa representada receba o preço pela venda das mercadorias comercializadas.

Importante salientar, por fim, que as comissões do representante comercial deverão ser calculadas pelo valor total das mercadorias, o que, segundo entendimento dominante do Superior Tribunal de Justiça compreende, inclusive, o Imposto sobre produtos industrializados - IPI e o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços em Substituição Tributária -ICMS-ST.<sup>11</sup>

### **1.3 Dos Requisitos Obrigatórios do Contrato de Representação Comercial**

A Lei Federal nº 4.886/65 prevê, em seu artigo 27, requisitos obrigatórios a constar em contrato de representação comercial:

Art. 27. Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente:

- 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;

---

<sup>11</sup> COMERCIAL. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. COMISSÃO. LEI Nº 8.420/1992, ART. 32, § 4º. BASE DE CÁLCULO. IPI. INCLUSÃO. PREÇO FINAL DO PRODUTO.1 - Nos termos do artigo 32, § 4º, da Lei nº 8.420, de 8 de maio de de 1992, que introduziu modificações na Lei n. 4.886, de 9 de dezembro de 1965, diploma que regula as atividades dos representantes comerciais autônomos, "as comissões deverão ser calculadas pelo valor total das mercadorias". 2 - A melhor interpretação a ser conferida ao aludido dispositivo é no sentido de que a comissão deve ser calculada com base no preço da mercadoria no momento da venda intermediada pelo representante, o que corresponde ao valor total do produto até essa fase da comercialização. 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. 4 - Recurso especial a que se nega provimento. STJ. REsp 756.115/MG, Relator Ministro Raul Araújo, DJe de 13/2/2012.

- 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 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.
- § 1º Na hipótese de contrato a prazo certo, a indenização corresponderá à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual.
- § 2º O contrato com prazo determinado, uma vez prorrogado o prazo inicial, tácita ou expressamente, torna-se a prazo indeterminado.
- § 3º Considera-se por prazo indeterminado todo contrato que suceder, dentro de seis meses, a outro contrato, com ou sem determinação de prazo.

Inicialmente, sobre tais requisitos, importante salientar que a falta de um desses no instrumento contratual não o invalidará, haja vista que a própria Lei já regula as situações em que os requisitos obrigatórios não são previstos no referido instrumento.

Rubens Requião, na lógica acima, traz importante exemplo que evidencia que o legislador não tinha a intenção de invalidar os instrumentos que não continham as cláusulas obrigatórias:

(...) as alíneas *d* e *e* preveem a exclusividade como cláusula “obrigatória” do contrato e, no entanto, o art. 31, parágrafo único, dispõe que a “exclusividade de zona ou representação não se presume na ausência de ajuste expresso”. A lei, assim, após considerar “obrigatória” a inserção da cláusula sobre exclusividade, ou não, conferida a representação comercial, disciplina a relação na qual não se tenha expressamente ajustado essa condição, determinando que ela não se presume.<sup>12</sup>

Assim, caso o instrumento contratual não contenha em seu bojo todas as cláusulas obrigatórias, conforme disposição do supracitado artigo 27 da Lei

---

<sup>12</sup> REQUIÃO, Rubens. *Ob. Cit.*, 2008, p. 171.

Federal nº 4.886/65, tais acordos serão tidos como verbais, ou seja, caberá aos contratantes comprovar qual foi ajuste formulado entre as partes.

O instrumento contratual deverá conter em seu bojo as condições e requisitos gerais da representação, bem como a indicação genérica ou específica dos produtos ou artigos objeto da representação. Ou seja, deverá ser bem definida entre as partes a extensão da relação entre essas havida, bem como a mecânica de sua execução.

Logo, as partes deverão estipular quais os produtos serão objeto da representação, qual o segmento do mercado que será atendido, quais são os limites da atuação do representante, se esse poderá estipular data de entrega das mercadorias, prazo de pagamento, dentre outras condições.

Outro requisito essencial trata-se da previsão do prazo do contrato, se por prazo certo ou indeterminado. Tal previsão tem o importante objetivo de definir qual o regime que será adotado na hipótese de rescisão contratual unilateral pela empresa representada, se será aplicado dispositivo do §1º ou da alínea “j”, ambos do supratranscrito artigo 27, da Lei Federal nº 4.886/65.

Nesse ponto, em clara tentativa de proteger a figura do representante comercial, o legislador determinou que se considera por prazo indeterminado todo contrato que suceder, dentro de seis meses, a outro contrato, com ou sem determinação de prazo.

Ademais, apesar da Lei dispor especificamente sobre tal hipótese, trata-se de outro elemento obrigatório do instrumento contratual a previsão da indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no artigo 35<sup>13</sup>, da Lei da Representação Comercial.

Ressalve-se que a referida indenização tem valor mínimo previsto pela Lei, cujo montante não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que o representante exerceu a

---

<sup>13</sup> Art. 35. Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representado:

- a) a desídia do representante no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato;
- b) a prática de atos que importem em descrédito comercial do representado;
- c) a falta de cumprimento de quaisquer obrigações inerentes ao contrato de representação comercial;
- d) a condenação definitiva por crime considerado infamante;
- e) força maior.

representação, caso o contrato será considerado como com vigência por prazo indeterminado.

Caso o contrato seja por prazo determinado, a indenização mínima corresponderá à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual. Mesma regra prevista pelo Código Civil de 2002 para a rescisão do contrato de prestação de serviços, de forma unilateral, pelo tomador dos serviços.<sup>14</sup>

Também, o instrumento contratual deverá conter a indicação da zona ou zonas em que será exercida a representação comercial, visto que é elemento caracterizador da figura do agente a delimitação de sua atuação.

Sobre a zona na representação tratou Rubens Requião, elucidando suas formas de delimitação na prática comercial:

A zona corresponde a uma área geográfica, geralmente fixada em função da divisão administrativa territorial, que é município; nada impede, todavia, que seja delimitada a determinado distrito, bairro ou subúrbio, como também pode limitar-se a um Estado ou ao país inteiro, pode ser em atenção a um ou vários clientes, uma zona ou várias; neste último caso, as várias zonas podem ser contínuas ou descontínuas.<sup>15</sup>

Logo, as partes poderão delimitar a zona de atuação da representação comercial da forma que melhor atenda à política comercial da representada, levando em consideração o tipo de mercado no qual o produto comercializado se insere.

Caso o representante comercial exceda os limites da zona estipulada com a representada, aquele não fará jus ao recebimento da comissão pelas vendas intermediadas, sem prejuízo da representada resolver o contrato por inadimplemento do representante.

---

<sup>14</sup> Art. 603. Se o prestador de serviço for despedido sem justa causa, a outra parte será obrigada a pagar-lhe por inteiro a retribuição vencida, e por metade a que lhe tocava de então ao termo legal do contrato. (eu colocaria o artigo dentro do próprio texto como citação do próprio texto)

<sup>15</sup> REQUIAO, Rubens. *Ob. Cit.*, 2008, p. 176.

Outro elemento obrigatório a se constar no contrato de representação trata-se da previsão da exclusividade ou não exclusividade de atuação do representante na zona concedida.

Como anteriormente exposto, a cláusula de exclusividade do representante garante-lhe que a representada não poderá indicar outro representante comercial para atender tal zona, além de que, caso a representada atenda de forma direta os clientes inseridos na zona delimitada, o representante fará jus ao recebimento de comissão sobre tais vendas diretamente realizadas pela representada.

Logo, mesmo que o representante não faça a intermediação da venda, se esse tem exclusividade na zona atuada, fará jus ao recebimento da comissão sobre todas as vendas realizadas na respectiva zona. Ao passo que, caso o contrato preveja que o representante não tem exclusividade de zona, a empresa representada poderá, direta ou indiretamente, atender os clientes inseridos em tal zona sem que seja devida qualquer comissão ao representante.

Todavia, a prática comercial traz inúmeras possibilidades de previsão da exclusividade parcial do representante, que poderá ser concedida sobre determinados clientes, determinados produtos, determinados segmentos do mercado, além de determinado território.

Ainda, deverá ser disposto no contrato o exercício exclusivo ou não da representação a favor da representada.

Note-se que, evidentemente, as partes deverão ter cautela, especialmente, ao dispor sobre a exclusividade em contrato de representação, seja em prol da representada ou em prol do representante comercial, haja vista que tal previsão trará grandes reflexos econômicos às partes.

Também, no instrumento contratual de representação comercial deverá constar a forma da retribuição e época do pagamento da remuneração pelo exercício da representação, dependente da efetiva realização dos negócios, e recebimento, pela representada, dos respectivos valores.

Segundo os usos e costumes, os representantes comerciais são remunerados com comissão sobre as vendas intermediadas, a qual tem

natureza variável, visto que o representante receberá na mesma proporção em que vender os produtos objeto da representação.

A falta da previsão da retribuição e época de pagamento importará na aplicação da regra contida no artigo 33, da Lei Federal nº 4.886/65:

Art. 33. Não sendo previstos, no contrato de representação, os prazos para recusa das propostas ou pedidos, que hajam sido entregues pelo representante, acompanhados dos requisitos exigíveis, ficará o representado obrigado a creditar-lhe a respectiva comissão, 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.

§ 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.

§ 2º Salvo ajuste em contrário, as comissões devidas serão pagas mensalmente, expedindo o representado a conta respectiva, conforme cópias das faturas remetidas aos compradores, no respectivo período.

Conforme pode-se extrair do §1º do supracitado artigo 33, o representante comercial e a representada assumem os riscos dos seus respectivos negócios, ou seja, o representante apenas fará jus ao recebimento da comissão se a respectiva venda for de fato concretizada e paga pelo cliente.

Por fim, o instrumento contratual de representação comercial deverá conter as obrigações e reponsabilidades das partes contratantes, as quais serão tratadas no presente Trabalho de forma apartada nos tópicos a seguir.

#### **1.4 Dos Direitos e Deveres do Representante Comercial**

O contrato de representação comercial, como contrato bilateral e sinalagmático, deverá, obrigatoriamente, prever as obrigações recíprocas das partes.

Em verdade, a inclusão dos direitos e deveres das partes como cláusula obrigatória do contrato de representação comercial é redundante, haja vista que

a boa técnica contratual exige que as obrigações das partes sejam elementos obrigatórios em todas as espécies de instrumentos contratuais.

A obrigação fundamental do representante comercial é dedicar-se à representação de modo a expandir e maximizar os negócios da representada, promovendo os seus produtos.

Todavia, caso ao representante comercial não sejam concedidos os poderes do mandato, o representante deverá informar aos clientes que, para que os pedidos resultem vinculantes, deverão ser aceitos e confirmados pela representada.

Para exercício da representação comercial, a representada poderá fornecer ao representante formulários, prospectos, folhetos e impressos em geral, bem como amostras dos produtos, devendo o representante ficar responsável por todos os materiais fornecidos para empreender a representação comercial.

Em razão do representante comercial receber e ter ciência de muitas informações confidenciais da empresa representada, grande parte dos contratos de representação comercial preveem a confidencialidade como obrigação do representante comercial.

Diante da autonomia jurídica e econômica das partes, serão de inteira responsabilidade do representante todas as despesas que esse experimentar pelo exercício regular e normal da representação comercial, como as advindas da contratação de pessoal, locomoção, hospedagem, ligações telefônicas, telegramas, aquisição de materiais, encargos trabalhistas, fiscais e previdenciários etc.

Considerando que o representante comercial é um “braço” da empresa representada, caberá a esse dar assistência nas vendas por ele agenciadas, com o fim de preservar a clientela e a boa imagem da representada e de seus produtos.

Nesse turno, o representante deverá informar à representada sobre eventuais queixas, reclamações ou sugestões realizadas por clientes, política comercial essencial para manutenção da clientela em benefício de ambas as partes.

Ainda, deverá o representante respeitar e defender a política comercial estabelecida pela representada, praticando os preços, bem como os prazos e condições de pagamento estipulados, de forma a evitar que qualquer condição ou elemento do negócio seja passada de forma errônea ao cliente.

Ademais, qualquer publicidade voltada à divulgação e promoção dos produtos da representada deverá ser feita pelo representante obedecendo aos padrões por ela determinados, de forma a não trazer quaisquer prejuízos à marca da representada.

Por último, deverá o representante observar todos os deveres descritos pela Lei Federal nº 4.886/1965, bem como as determinações do Código de Ética e Disciplina dos Representantes Comerciais, elaborado pelo Conselho Federal dos Representantes Comerciais – CONFERE.

Por seu turno, quanto aos direitos do representante comercial, inicialmente, poderá esse exercer sua atividade de representação e agência para outras empresas ou efetuar negócios em seu nome e por conta própria, desde que tais serviços não sejam prestados para concorrentes da empresa representada.

Além disso, principalmente, a representada deverá pagar ao representante as comissões incidentes sobre as vendas intermediadas ou, caso haja exclusividade estipulada em contrato, sobre todas as vendas realizadas na zona em que foi concedida a exclusividade. Ressalte-se que, por óbvio, para que o representante faça jus ao recebimento da comissão deverá apresentar à representada a respectiva Nota Fiscal de Serviços.

Caso seja prevista exclusividade no contrato de representação comercial, o representante terá o direito de ver respeitada tal condição pela empresa representada, que não poderá indicar outros representantes para atuar na zona exclusiva. Logo, toda e qualquer venda realizada na zona exclusiva deverá acarretar no pagamento de comissão ao representante comercial que detém a exclusividade, conforme acima exposto.

Ainda, o §7º, do artigo 32, da Lei Federal nº 4.886/65 veda, na representação comercial, alterações que impliquem, direta ou indiretamente, a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante comercial nos

últimos seis meses de vigência da relação contratual, tema que será estudado no Capítulo Três do presente trabalho.

Caso a representada descumpra suas obrigações contratuais e legais, o representante poderá rescindir o contrato por inadimplemento daquela, como disposto no artigo 36, da Lei Federal nº 4.886/65:

Art. 36. Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representante:

- a) redução de esfera de atividade do representante em desacordo com as cláusulas do contrato;
- b) a quebra, direta ou indireta, da exclusividade, se prevista no contrato;
- c) a fixação abusiva de preços em relação à zona do representante, com o exclusivo escopo de impossibilitar-lhe a ação regular;
- d) o não-pagamento de sua retribuição na época devida;
- e) força maior.

Nesse diapasão, caso o contrato de representação comercial seja rescindido por culpa da representada, o representante comercial fará jus ao recebimento da indenização prevista na alínea “j” ou indenização prevista no §1º, ambas do artigo 27, da supracitada Lei de Representação Comercial.

Como anteriormente elucidado, a adoção de uma indenização em detrimento da outra dependerá do prazo de vigência do contrato: se o contrato for estabelecido por prazo determinado será devida a indenização prevista no referido §1º; ao passo que se o contrato for estabelecido por prazo indeterminado será devida a indenização prevista na alínea “j”.

Por fim, caso o contrato seja formalizado por prazo indeterminado, o representante terá o direito de lhe ver concedido trinta dias de aviso prévio pela rescisão imotivada do contrato pela representada, por força do artigo 34 da Lei Federal nº 4.886/65.

## **1.5 Dos Direitos e Deveres Da Representada**

Além do dever de respeitar os direitos do representante comercial, e do direito de ver as obrigações do representante cumpridas, a representada poderá alterar, a seu exclusivo critério, os preços, termos e condições de pagamento

dos seus produtos, desde que respeite o previsto na alínea “c”, do artigo 36, da Lei Federal nº 4.886/65.

A empresa representada, ainda, poderá pré-estabelecer cotas máximas e mínimas a serem observadas pelo representante comercial, mês a mês, com vistas ao potencial e características sazonais do mercado consumidor e à importância do planejamento entre produção e comercialização.

Saliente-se, desde já, conforme será estudado no Capítulo Três deste Trabalho, que o estabelecimento de metas ao representante comercial não caracteriza, por si só, que haja subordinação suficiente para caracterização de vínculo de emprego entre as partes.

O pagamento das comissões ao representante comercial, a ser efetuado pela representada quando do pagamento dos pedidos ou propostas pelos clientes, deverá ser realizado até o dia 15 (quinze) do mês subsequente ao da liquidação dos débitos, consoante § 1º, do artigo 32, da Lei Federal nº 4.886/1965.

Por fim, o descumprimento dos deveres e das responsabilidades a cargo do representante autoriza a representada a rescindir o contrato, sem que seja devida qualquer indenização àquele.

Além disso, nesse caso, poderá a representada proceder com a competente representação em face do representante comercial perante o Conselho Regional dos Representantes Comerciais em que o representante estiver inscrito, a fim de que se promova a apuração de infrações disciplinares, aplicando-se as penalidades cabíveis.

## **CAPÍTULO 2**

### **DA AUTONOMIA E EMPRESARIALIDADE DO REPRESENTANTE COMERCIAL**

#### **2.1 Subordinação e o Contrato de Representação Comercial**

A Lei de Representação Comercial, no bojo do artigo 1º, *caput*, expressamente declara a autonomia como um dos elementos necessários ao exercício da representação comercial.

Assim, via de consequência, o elemento da autonomia afasta a existência da subordinação jurídica tal como havida nas relações de emprego.

A empresa representada, quando opta pela contratação de um representante comercial em detrimento de um empregado vendedor externo, além da redução de custos, busca a criação e manutenção de uma relação de cooperação entre partes independentes. Ou seja, o representante comercial terá autonomia jurídica para execução de sua atividade.

Dessa forma, espera-se do representante comercial a familiarização com um determinado mercado de atuação, em determinada localidade, facilitando-lhe o acesso ao mercado local para promover a comercialização dos produtos da representada em benefício mútuo das partes.

Por isso, pode-se dizer que o representante comercial também detém autonomia técnica, visto que possui conhecimento de vendas e de mercado da região em que atua, o qual é obtido unicamente com o desenvolvimento de sua atividade econômica em determinada região.

Ainda, o representante comercial também será detentor de autonomia econômica, visto que cabe unicamente a esse arcar com as despesas atinentes a sua atividade, podendo, inclusive, exercer a representação comercial a mais de uma representada, como disposto pelo artigo 27, alínea “i”, da Lei Federal nº 4.886/65.

Todavia, apesar do representante comercial ser dotado de autonomia para execução de sua atividade empresarial, Fábio Ulhoa Coelho, que classifica

o contrato de representação comercial como Contrato de Colaboração por Aproximação<sup>16</sup>, explica que “o elemento comum a qualquer contrato de colaboração é a subordinação da empresa do colaborador à do fornecedor”<sup>17</sup>.

Isso porque, por se tratar de uma relação de cooperação, a autonomia do representante comercial deverá estar alinhada com a política comercial da representada:

Não haveria, a rigor, nenhuma combinação de esforços se cada empresário fosse inteiramente livre para decidir os rumos de sua empresa na comercialização do produto. Para que exista a colaboração, é necessária a orientação geral por conta de um dos contratantes (fornecedor), à qual forçosamente se submete o outro (colaborador). Por evidente, as partes mantêm plena autonomia como sujeitos de direito, e muitos dos aspectos da organização empresarial do colaborador são definidos exclusivamente por ele, sem nenhuma ingerência do fornecedor. Mas, em variados graus, de acordo com o tipo de contrato, verifica-se certa dependência de uma das empresas envolvidas na colaboração em face da outra. Essa particularidade, inclusive, suscita discussões sobre a natureza mercantil ou trabalhista de determinados vínculos, em especial quando formalizados como representação comercial autônoma.<sup>18</sup>

Conforme se extrai da exposição do Professor Fábio Ulhoa Coelho, e como vivenciado na prática comercial, é impossível o sucesso da relação de representação comercial, assim como nos outros contratos de colaboração, sem que as partes estejam alinhadas em atuações articuladas.

No caso específico da representação comercial, considerando que o representante intermedia a venda dos produtos da representada, logicamente cabe à essa última passar as orientações acerca de sua política comercial para uma melhor e efetiva penetração do produto no mercado.

Nesse sentido também entende Rubens Requião:

É preciso, todavia, compreender inteligentemente que o representante comercial, como de resto de qualquer trabalhador autônomo ou colaborador de qualquer natureza, recebe diretivas do representado. Essas diretivas, essa obrigação de atender a

---

<sup>16</sup> “A colaboração empresarial no escoamento e mercadorias pode ser feita por intermediação ou aproximação. No primeiro caso, o colaborador ocupa um dos elos da cadeia de circulação, comprando o produto do fornecedor para revende-lo. No segundo, o colaborador procura outros empresários potencialmente interessados em negociar com o fornecedor”. COELHO, Fábio Ulhoa. Curso de Direito Comercial, volume 3: Direito de Empresa. 13ª edição. São Paulo: Saraiva, 2012. P. 113.

<sup>17</sup> Idem.

<sup>18</sup> COELHO, Fábio Ulhoa. *Ob. Cit.*, 2012, p. 114.

certas e determinadas orientações e conveniências são, aliás, inerentes à bilateralidade dos contratos desse tipo. Tomamos, por exemplo, o caso do mandato mercantil. O mandatário não está vinculando ao mandate por relação de emprego. É independente. Mas essa independência ou autonomia de sua relação com o mandante não exclui o dever de cumprir as suas ordens e instruções.<sup>19</sup>

Em decorrência de tal subordinação, necessária para que as partes tenham atuações articuladas para atingir um objetivo comum, qual seja, a venda dos produtos da representada, explica-se a disposição contida no artigo 28 da Lei Federal nº 4.886/65:

Art. 28. O representante comercial fica obrigado a fornecer ao representado, segundo as disposições do contrato ou, sendo este omissivo, quando lhe for solicitado, informações detalhadas sobre o andamento dos negócios a seu cargo, devendo dedicar-se à representação, de modo a expandir os negócios do representado e promover os seus produtos.

Desta feita, não só as partes deverão estar alinhadas segundo às diretivas da representada, como o representante comercial deverá atender à solicitação da representada no tocante ao fornecimento de informações detalhadas sobre o andamento dos negócios objeto do contrato.

Assim, a existência e identificação de tal subordinação no contrato de representação comercial não significa dizer que há subordinação pessoal do representante à representada, tal como havida na relação de emprego.

Porém, tal subordinação não exclui a existência da autonomia jurídica, técnica e econômica do representante comercial, conforme elucidado anteriormente.

Acerca da subordinação na relação de emprego, Amauri Mascaro Nascimento traz o seguinte conceito:

(...) é uma situação em que se encontra o trabalhador, decorrente da limitação contratual da autonomia de sua vontade, para o fim de transferir para o empregador o poder de direção sobre a atividade que desempenhará. (...) trabalho subordinado é aquele no qual o trabalhador volitivamente transfere a terceiro o poder de direção sobre o seu trabalho, sujeitando-se como

---

<sup>19</sup> REQUIÃO, Rubens. *Ob. Cit.*, 2008, p. 62.

consequência ao poder de organização, ao poder de controle e ao poder disciplinar deste.<sup>20</sup>

Extrai-se dos ensinamentos de Amauri Mascaro Nascimento que a subordinação jurídica implica, necessariamente, na dependência de uma parte a outra, ficando aquela sujeita às ordens dessa. Além disso, a subordinação jurídica também implica na transferência do poder de direção da atividade empresarial, o que engloba o poder de controle, de organização e disciplinar.

Nesse sentido também se encontram decisões de magistrados trabalhistas que se aprofundam à prática dos contratos de representação comercial e vislumbram a subordinação na representação comercial, tal como a seguinte decisão do Tribunal Superior do Trabalho:

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL X VÍNCULO DE EMPREGO - SUBORDINAÇÃO - ESSENCIALIDADE. A prestação de serviço autônomo de representação comercial tem sua regência estabelecida na Lei nº 4.886 /65. O art. 28 da referida lei prevê a participação em reuniões e a dedicação à expansão do negócio como obrigações do profissional, na execução do contrato. O art. 27 do mesmo diploma legal estabelece a demarcação de áreas de representação. Sendo assim, elementos fáticos que meramente denotam a observância de tais determinações não podem ser confundidos com indícios do estado de subordinação jurídica a que se refere o art. 3º da CLT. Segundo a melhor doutrina, -a importância da subordinação é tamanha na caracterização da relação de emprego, que já houve juristas, como o italiano Renato Corrado, que insistiram que não importava à conceituação do contrato empregatício o conteúdo mesmo da prestação de serviços, mas, sim, a forma pela qual tais serviços eram prestados, isto é, se o eram subordinadamente ou não. O março distintivo formado pela subordinação, no contexto das inúmeras fórmulas jurídicas existentes para a contratação da prestação de trabalho, permite ao operador jurídico cotejar e discriminar, com êxito, inúmeras situações fático-jurídicas próximas. O cotejo das hipóteses excludentes (trabalho subordinado versus trabalho autônomo) abrange inúmeras situações recorrentes na prática material e judicial trabalhista (...). Em todos esses casos, a desconstituição do contrato civil formalmente existente entre as partes supõe a prova da subordinação jurídica, em detrimento do caráter autônomo aparente de que estaria se revestindo o vínculo- (Maurício Godinho Delgado). Portanto, se a prestação de serviços, em sua forma, revela tão-somente o cumprimento das obrigações atribuídas ao representante comercial pela Lei nº 4.886 /65, sendo incontroverso o pagamento apenas de

---

<sup>20</sup> NASCIMENTO, Amauri Mascaro. Curso de Direito do Trabalho. Saraiva, 2001, p. 334-435.

comissões, então é obviamente improcedente a pretensão de reconhecimento do vínculo de emprego.<sup>21</sup>

Logo, há que se afirmar que, ainda que o representante comercial seja dotado de autonomia, na relação de representação comercial é possível identificar a existência da subordinação entre as partes, a qual não é equivalente à subordinação jurídica tal qual havida na relação de emprego.

## **2.2 Vínculo Empregatício e a Representação Comercial**

Como elucidado no item anterior, pelo exercício da representação comercial nos moldes da Lei Federal nº 4.886/65, o representante comercial não mantém vínculo empregatício com a empresa representada.

Sérgio Pinto Martins traz importantes ensinamentos acerca da diferença entre empregado e representante comercial:

A diferenciação entre empregado e representante comercial pode ser feita analisando que: o representante comercial é mediador entre vendedor e comprador, o empregado nem sempre exerce esta função; o representante comercial faz um pacto de resultado com o representado, e seus vencimentos dependerão do resultado deste pacto. O empregado presta serviços onde não conta com o resultado alcançado para fins de remuneração; o representante comercial assume os riscos da sua atividade, já com o empregado os riscos contam para o empregador conforme dispõe o art. 2º da CLT; o representante comercial exerce a atividade empresarial, o empregado tem por objetivo o recebimento de seu salário em razão dos serviços prestados; o representante comercial tem autonomia, não é submisso às ordens do representado, e o empregado cumpre ordens do empregador sendo desde cumprimento de horário até a determinações do empregador; o representante comercial não precisa emitir relatórios, e, quando os faz, é para declarar ao representado as vendas que fez para calcular suas comissões pelas vendas realizadas.<sup>22</sup>

Dessa forma, se o representante comercial exercer a representação com autonomia, sem ingerência da representada, nos moldes da Lei de Representação Comercial, não há que se falar em desconsideração de tal

---

<sup>21</sup> TST - RECURSO DE REVISTA 7265388320015025555 726538-83.2001.5.02.5555. Relator Luiz Philippe Vieira de Mello Filho. 1ª Turma. DJ 16/05/2008.

<sup>22</sup> MARTINS, Sérgio Pinto. Direito do Trabalho. 12. Ed. Rev. Atual. E Ampl. São Paulo: Atlas, 2000, p. 150.

relação:

VÍNCULO DE EMPREGO X REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. Nos moldes da Lei 4.886/65, o primeiro aspecto que se deve levar em conta é se o prestador dos serviços é devidamente inscrito no órgão competente dessa categoria. No caso, o autor, desde 2002, é inscrito no órgão competente, como Representante Comercial, muito antes do período em que alegou ter iniciado a prestação de serviços à reclamada (2007), e nessa época registrou empresa de Representação Comercial (D.E.R.G.A.). Além disso, o conjunto probatório dá conta de que ele prestava serviço simultâneo, nas mesmas condições, para outras empresas, e não há indicação de que a reclamada exercesse sobre a sua atividade nível de interferência que se pudesse concluir como subordinação. Comprovado o contrato de natureza civil, nega-se provimento ao recurso.<sup>23</sup>

VÍNCULO DE EMPREGO X REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. PROVA. Se o reclamante e as testemunhas indicadas pelas partes esclarecem que não havia controle efetivo, por parte da ré, sobre o seu horário de trabalho, não sendo necessário cumprir jornada determinada, que o reclamante estabelecia roteiro de suas visitas e que a ele competia as despesas com transporte, resta demonstrada a ausência de subordinação jurídica, o principal elemento que diferencia o contrato de trabalho da representação comercial (artigos 3º da CLT e Lei nº 4.886 /65).<sup>24</sup>

Todavia, não raras vezes, relações entre representantes comerciais e representadas são interpretadas por Magistrados do Trabalho como formas de mascarar verdadeiro vínculo empregatício. São as situações em que a representada rescinde o contrato com seus vendedores internos para contratá-los como representante comercial com vistas à redução de custos; ou a representada extirpa a autonomia do representante comercial ao fazer o controle de seu horário de trabalho, definição de roteiro de visitas a clientes, exigência de relatórios diários de suas atividades, tal como exigido para os vendedores externos; ou, ainda, quando a representada faz o reembolso das despesas do representante pela representação comercial, ou concedendo-lhe outros benefícios concedidos aos seus empregados como plano de saúde, vale alimentação, concessão de uso de sala no estabelecimento da representada, dentre outras.

---

<sup>23</sup> TRT18. RO - 0010435-79.2015.5.18.0002, Relatora Kathia Maria Bomtempo de Albuquerque, 1ª Turma, 15/12/2015.

<sup>24</sup> TRT-9. 8672009672905 PR 867-2009-672-9-0-5. Relatora Luiz Eduardo Gunther. 4ª Turma. 12/11/2010.

Nesse sentido:

VÍNCULO DE EMPREGO X REPRESENTAÇÃO COMERCIAL AUTÔNOMA. A distinção existente entre a representação comercial autônoma e o vínculo empregatício deve ser examinada sob o prisma da subordinação jurídica, isto é, se a intensidade da intervenção da representada nas atividades do representante, ultrapassa, ou não, os limites estabelecidos pela Lei 4.886 /65, alterada pela Lei 8.420 /92, adentrando a seara do art. 3º celetizado. No caso, o conjunto probatório dos autos demonstra que o vínculo firmado entre as partes foi de representação comercial e não de emprego nos moldes do art. 3º da CLT.<sup>25</sup>

RELAÇÃO DE EMPREGO. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL X EMPREGADO. SUBORDINAÇÃO JURÍDICA COMPROVADA. CONFIGURAÇÃO DO VÍNCULO EMPREGATÍCIO. Existe um estreito liame nas relações havidas entre um representante comercial e a empresa por ele representada, sendo que a própria Lei 4.886 /65 traz em seu bojo muitos elementos característicos do vínculo empregatício, cabendo ao julgador apreciar as provas dos autos de forma específica, para analisar com acuidade as diferenças muitas vezes tênues, mas que distinguem o empregado do representante comercial. Faz-se imprescindível, portanto, serem encontrados os requisitos da relação empregatícia, mormente a subordinação jurídica, pois, mesmo que as partes tenham pactuado contrato de representação comercial, de natureza civil, existindo nos autos os elementos de convicção quanto à ocorrência de trabalho subordinado, configurando a sujeição do autor ao poder diretivo da reclamada, nos moldes exigidos pelos artigos 2º e 3º da CLT, o reconhecimento da relação de emprego é medida que se impõe. In casu, restou provada a presença da subordinação jurídica, bem como os demais requisitos da relação empregatícia, quais sejam, pessoalidade, onerosidade e habitualidade, o que afasta a relação autônoma do contrato de representação comercial prevista na Lei 4.886 /65.<sup>26</sup>

Apesar do conceito de representação comercial inscrito no artigo 1º, da Lei Federal nº 4.886/65, explicitar claramente que na representação comercial não há vínculo de emprego, tal disposição legal não afasta a aplicação de um dos princípios que regem as relações de trabalho, qual seja, da primazia da realidade.

---

<sup>25</sup> TRT-7. Recurso Ordinário: RO 9844320105070024 CE 0000984-4320105070024. Relatora Dulcina de Holanda Palhano. Primeira Turma. 04/04/2011 DEJT.

<sup>26</sup> TRT-16. RO 1781200901616004 MA 01781-2009-016-16-00-4. Relator James Magno Araújo Farias. 2ª Turma. 17/05/2012.

O princípio da primazia da realidade dispõe que os fatos se sobrepõem ao que está disposto em instrumentos, ou seja, caso seja verificado que, na realidade, as partes mantinham relação de emprego, que estava apenas oculta pela formalização de um contrato de representação comercial, não há que se afastar o reconhecimento do vínculo de emprego.

Nesses casos, evidentemente, não há que se tecer qualquer crítica às decisões que reconhecem vínculo de emprego em relação de representação comercial.

Todavia, ainda é possível encontrar decisões exaradas no sentido que, por conta da exigência de metas e relatórios informando a atividade do representante, por si só, haveria o reconhecimento de vínculo de emprego:

VÍNCULO EMPREGATÍCIO – DESCARACTERIZAÇÃO DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL AUTÔNOMA. Constatado que a empresa não possuía vendedores externos empregados e que o reclamante era subordinado à empresa, na medida em que **era compelido a apresentar relatórios, comparecer a reuniões em que o gerente de vendas fixava metas e sistemática de vendas, resulta caracterizado o vínculo empregatício**, não havendo que se falar em violação do artigo 3º da CLT. Recurso de revista não conhecido. PRESCRIÇÃO - CONTAGEM DO PRAZO QUINQUÊNAL. Segundo a Orientação Jurisprudencial nº 204 da SBDI-1 desta Corte: "A prescrição quinquenal abrange os cinco anos anteriores ao ajuizamento da reclamatória e não os cinco anos anteriores à data da extinção do contrato". Recurso de revista provido, no particular.<sup>27</sup>

DIREITO DO TRABALHO. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL E VÍNCULO EMPREGATÍCIO. Há grande semelhança entre o contrato de representação comercial e a relação de emprego, sendo o principal traço diferenciador a subordinação hierárquica e jurídica, ausente na representação comercial. No contrato de trabalho a prestação dos serviços é dirigida pelo empregador, que dita a forma de sua execução, ao passo que o representante comercial tem autonomia na sua consecução. Ao julgador, portanto, cabe apreciar os elementos dos autos e analisar se a relação era de natureza trabalhista ou comercial. In casu, estão comprovados no presente caso a exigência de apresentação de relatórios, cumprimento de metas, fornecimento de carteira de clientes e necessidade de apresentação diária ao supervisor da empresa para poder emitir os pedidos de vendas, evidenciando a mais não poder a subordinação. Recurso patronal a que se nega provimento.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> TST. RR 4468965519985095555 446896-55.1998.5.09.5555. Relator Milton de Moura França. 4ª Turma. DJ 15/03/2002.

<sup>28</sup> TRT6. RO 59200052009506 PE 0059200-05.2009.5.06.0171. Relator Virgínia Malta Canavarro. 01/03/2010.

Ora, se o artigo 28 da Lei de Representação Comercial determina a obrigação do representante comercial fornecer à empresa representada todas as informações detalhadas sobre o andamento dos negócios, como é possível adotar o entendimento de que a apresentação de relatório é elemento indicador de vínculo de emprego?

Ainda, considerando que a atividade da representada e do representante visam ao lucro, como é possível adotar o entendimento de que a vinculação à meta é elemento indicador de vínculo de emprego?

Como elucidado por Rubens Requião, os Magistrados do Trabalho devem adotar o seguinte norte para diferenciação da relação de emprego da relação de representação comercial:

Ao fixar a jurisprudência no sentido indicado, fazendo assentar a autonomia no direito do representante comercial de dispor de seu tempo (horário) e de determinar sua própria tarefa (itinerário e procura da clientela), o Judiciário Trabalhista faz magnífica contribuição à doutrina, espanando dúvidas, imprecisões e perplexidades, que tanto prejudicam a exata distribuição da justiça.<sup>29</sup>

Portanto, imperioso que a Justiça do Trabalho compreenda que na representação comercial há subordinação empresarial, sendo que a relação apenas deverá ser declarada como relação de emprego quando houver ingerência da representada na atividade do representante, retirando-lhe sua autonomia jurídica, técnica ou econômica.

### **2.3 Dos Princípios da Autonomia Privada e da Função Social do Contrato na Representação Comercial**

O princípio da autonomia privada relativa ao direito contratual pode ser subdividido em duas espécies: liberdade de contratar e liberdade contratual.

---

<sup>29</sup> REQUIÃO, Rubens. *Ob. Cit.*, 2008, p. 75.

A liberdade de contratar diz respeito à liberdade de celebração de pactos com determinadas pessoas, ou seja, a liberdade de escolher com quem celebrar instrumentos contratuais.

Já a liberdade contratual diz respeito ao conteúdo do negócio jurídico, que poderá sofrer limitações legais e restrições à liberdade da pessoa tal como, por exemplo, limitação quanto ao objeto do contrato, que deverá envolver objeto lícito, possível, determinado ou determinável.

Assim, da combinação da liberdade de contratar e liberdade contratual decorre a autonomia privada.

Importante salientar que a autonomia privada é conceito que difere da autonomia da vontade, conforme elucida Francisco Amaral:

A autonomia privada é o poder que os particulares têm de regular, pelo exercício de sua própria vontade, as relações que participam, estabelecendo-se o conteúdo e a respectiva disciplina jurídica. Sinônimo de autonomia da vontade para grande parte da doutrina contemporânea, com ela porém não se confunde, existindo entre ambas sensível diferença. A expressão 'autonomia da vontade' tem uma conotação subjetiva, psicológica, enquanto a autonomia privada marca o poder da vontade no direito de um modo objetivo, concreto e real.<sup>30</sup>

Tal diferenciação é adotada também por Flávio Tartuce:

Essa diferenciação entre autonomia da vontade e autonomia privada é precisa, reforçando a tese da superação da primeira. Ora, não há dúvida de que a vontade perdeu a importância que exercia no passado para a formação dos contratos. Outros critérios entram em cena para a concretização prática do instituto. Concluindo, à luz da personalização do direito privado, pode-se afirmar, na esteira da melhor doutrina espanhola que a autonomia não é da vontade, mas da pessoa humana.<sup>31</sup>

Diante desses aspectos, nota-se que a Lei Federal nº 4.886/65 traz disposições que limitam a liberdade contratual das partes em um contrato de representação comercial, haja vista que tal dispositivo traz em seu bojo normas cogentes que estipulam o mínimo legal a ser observado pelas partes.

---

<sup>30</sup> AMARAL, Francisco. *Direito Civil. Introdução*. 5ª ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2003, p. 347.

<sup>31</sup> TARTUCE, Flávio. *Manual de direito civil: volume único. 4ª Edição rev. Atual. E ampl.* – Rio de Janeiro: Forense; São Paulo; Método, 2014, p. 569.

Tais limitações, que demonstram o cunho social da supramencionada norma, são compatíveis com o princípio da autonomia privada, haja vista que a vontade das partes não poder superior à ordem pública, conforme ensinamentos de Flávio Tartuce:

(...) o princípio da autonomia privada como sendo um regramento básico, de ordem particular – mas influenciado por normas de ordem pública – pelo qual na formação do contrato, além da vontade das partes, entram em cena outros fatores: psicológicos, políticos, econômicos e sociais. Trata-se do direito indeclinável da parte autorregulamentar os seus interesses, decorrente da dignidade humana, mas que encontra limitações em normas de ordem pública, particularmente nos princípios sociais contratuais.<sup>32</sup>

Referida limitação é traduzida na função social do contrato, a qual encontra respaldo na previsão contida no artigo 421 do Código Civil brasileiro “*A liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato*”.

Nesse sentido, o Enunciado 23 CJF/STJ dispõe acerca do princípio da função social como limitador da autonomia contratual em prol de interesses sociais:

A função social do contrato, prevista no art. 421 do novo Código Civil, não elimina o princípio da autonomia contratual, mas atenua ou reduz o alcance desse princípio, quando presentes interesses metaindividuais ou interesse individual relativo à dignidade da pessoa humana.

Assim, tome-se de exemplo a vedação da previsão da cláusula *del credere* nos contratos de representação comercial a partir da vigência da Lei Federal nº 8.420/92, que alterou a Lei Federal nº 4.886/65.

A cláusula *del credere* permitia à empresa representada transferir ao representante comercial o risco do recebimento do pagamento pelo cliente quando das vendas a prazo, valores esses que eram descontados dos representantes em caso de inadimplemento do cliente.

---

<sup>32</sup> TARTUCE, Flávio. *Ob. Cit.*, 2014, p. 571.

Ou seja, não só o representante comercial não recebia sua comissão como também pagava à representada pelos produtos comercializados, figurando como garantidor de tais obrigações em relação à representada.

Após forte pressão social, haja vista que inúmeros representantes comerciais padeciam como seguradores dos direitos de receber os pagamentos da representada, que transferia o ônus de sua atividade àqueles, foi vedada a previsão da cláusula *del credere* em tal relação, limitando-se a liberdade contratual das partes em razão da sua função social.

Todavia, as limitações à liberdade contratual impostas pela Lei Federal nº 4.886/65, algumas vezes, acabam por dificultar o atendimento à função social do contrato de representação comercial. Isso porque, conforme se verá de forma mais detalhada no Capítulo Três deste trabalho, algumas limitações impostas pela Lei Federal nº 4.886/65 acabam por obstaculizar a compatibilização do instrumento contratual com as estratégias comerciais da representada, tornando as relações jurídicas de representação comercial inalteráveis em alguns pontos.

É possível notar que a função social do contrato se notabilizou por garantir uma perspectiva social (coletiva) do exercício dos direitos contratuais, conforme Pedro Oliveira Costa:

O princípio da função social do contrato tem base constitucional, encontrando fundamento no princípio da solidariedade e na afirmação do valor social da livre iniciativa. O Código Civil apenas consolidou no ordenamento infraconstitucional a ideia de que o contrato deve ser funcionalizado, i.e., elaborado e interpretado sempre de forma a não causar influência negativa no meio social, bem como observado por terceiros, dos quais se exige que 'respeitem as situações jurídicas anteriormente constituídas'.<sup>33</sup>

Essa perspectiva de função social como eficácia externa do contrato é inquestionável, contudo, nos últimos anos, a doutrina brasileira, a exemplo de Flávio Tartuce e Nelson Rosendal, notou que a função social do contrato não se restringia unicamente a uma eficácia externa, mas alcança também eficácia interna, que busca a dignidade e as garantias constitucionais dos contratantes.

---

<sup>33</sup> Apontamento para uma visão abrangente da função Social. In. TEPEDINO, Gustavo – coord. – Obrigações: estudos na perspectiva civil-constitucional, Rio de Janeiro: Renovar, 2005. p. 57

Frise-se, portanto, que a função social do contrato traz consigo dupla eficácia: eficácia externa e eficácia interna (preservação da dignidade da pessoa humana e dos direitos e garantias fundamentais dos contratantes). Neste sentido temos o Enunciado 360 da Jornada de Direito Civil: “*O princípio da função social dos contratos também pode ter eficácia interna entre as partes contratantes*”.

Nesse diapasão, a adoção da premissa de que o representante comercial é hipossuficiente à representada, sem qualquer análise se tal hipossuficiência de fato existe, leva à impossibilidade de flexibilização da norma aplicável.

Em consequência disso, vislumbra-se que acordos bilateralmente firmados entre as partes contratantes, ainda que não haja qualquer vício de vontade das partes, são muitas vezes anulados pelo Poder Judiciário diante da adoção da interpretação literal das disposições da Lei Federal nº 4.886/65.

Consequentemente, a figura do representante comercial sofre certo desprestígio no âmbito empresarial, haja vista que a mutabilidade do mercado não admite que empresas adotem políticas comerciais estagnadas.

Além disso, algumas empresas, em alternativa mais radical, não assumem o risco de sofrer interpretações restritivas no âmbito do Judiciário, e acabam excluindo de sua política comercial a contratação de representantes comerciais.

Sendo a representação comercial importante instrumento para o desenvolvimento econômico e social do País, haja vista que visa o escoamento capilarizado de produtos e serviços, há que se buscar a flexibilidade da interpretação da Lei Federal nº 4.886/65, garantindo-lhe maior prestígio.

Logo, conclui-se que a adoção da premissa absoluta de hipossuficiência do representante comercial, levando à interpretação literal restritiva da Lei Federal nº 4.886/65 não atende à função social do contrato de representação comercial, seja interna ou externa.

## CAPÍTULO 3

### ESTUDO PRÁTICO SOBRE O TEMA

#### 3.1 Das Metas no Contrato de Representação Comercial

Conforme exposto no item 2.2, do Capítulo Dois, deste Trabalho, por vezes, a presença de meta nos contratos de representação comercial leva à interpretação pelo Judiciário brasileiro como sendo um indício de que há relação de emprego entre as partes.

Nesse sentido:

RECURSO DE REVISTA - PRELIMINAR DE NULIDADE DO ACÓRDÃO REGIONAL POR NEGATIVA DE PRESTAÇÃO JURISDICIONAL. O TRT apreciou detida e fundamentadamente toda a matéria devolvida, pelo que não há falar em negativa de prestação jurisdicional. Recurso de Revista não conhecido. Vínculo de Emprego. Representante Comercial Autônomo. A atividade de representação comercial autônoma é regida pela Lei nº 4.886/65, a qual prevê expressamente certa intervenção, por parte do representado, na atividade do representante comercial. No entanto, traço desafiador da autonomia característica da representação comercial é a exigência de metas, a qual aliada à exigência de notificações diárias à Reclamada acerca das vendas realizadas, bem como o fornecimento da lista de clientes a serem visitados pelo Reclamante faz emergir a subordinação jurídica. Recurso de Revista não conhecido. Férias em dobro. Reconhecimento do vínculo de emprego em juízo.<sup>34</sup>

RECURSO DE REVISTA - PRELIMINAR DE NULIDADE DO ACÓRDÃO REGIONAL POR NEGATIVA DE PRESTAÇÃO JURISDICIONAL. ARGUIÇÃO GENÉRICA. A análise da preliminar em liça exige que a Recorrente especifique os pontos em que o Regional teria incorrido em omissão, contradição ou obscuridade, não cabendo a esta Corte, movida por arguição genérica, desvendar eventual ocorrência de negativa de tutela jurisdicional. Recurso de Revista não conhecido. Vínculo de emprego. Representante comercial autônomo. A atividade de representação comercial autônoma é regida pela Lei nº 4.886/65, a qual é minuciosa na descrição das obrigações do representante comercial, prevendo certa intervenção, por parte do representado, na atividade do representante, o qual, a despeito da autonomia característica do contrato de representação comercial, está obrigado, pela natureza desse contrato, à prestação de contas, bem como ao fornecimento de

---

<sup>34</sup> TST. RECURSO DE REVISTA RR 11041620105040333. Relator Márcio Eurico Vitral Amaro. 8ª Turma. Publicação DEJT 22/03/2016.

informações detalhadas sobre o andamento dos negócios a seu cargo e de agir de acordo com as instruções do representado, sujeitando-se à rescisão contratual, expressamente prevista, na falta de cumprimento de tais obrigações. Por esse prisma, a exigência de notificações diárias à Reclamada acerca das vendas efetuadas, a realização de reuniões esporádicas e não obrigatórias, e até mesmo a sujeição do cadastramento de clientes à aprovação da Reclamada se insere nas disposições da legislação pertinente. No entanto, desafia a autonomia da representação comercial a exigência de metas, que retira do representante a disponibilidade do seu tempo e transmuda a exigência de notificações diárias à Reclamada - antes inserida dentro das disposições da lei especial - em elemento caracterizador do controle da atividade do Reclamante, exurgindo, assim, a subordinação jurídica. Não comprovada a impessoalidade na prestação dos serviços, bem como presentes a onerosidade e a não eventualidade, tem-se como configurado o vínculo de emprego, nos termos do art. 3º da CLT.<sup>35</sup>

Representação comercial. Vínculo de emprego. Representante comercial que detinha autonomia para a realização das suas atividades, sem ingerência da reclamada na forma da venda, sem controle de horário ou exigência de prazos, metas e relatórios, o que afasta a subordinação prevista no art. 3º da CLT, inviabilizando o reconhecimento da relação de emprego.<sup>36</sup>

As decisões nesse sentido se fundamentam no fato de que a estipulação de metas acaba por extirpar a autonomia do representante comercial, que passa a ter subordinação jurídica para com a representada.

Contudo, como anteriormente elucidado, considerando que as atividades da representada e do representante comercial visam ao lucro, como é possível adotar o entendimento de que a vinculação à meta é elemento indicador de vínculo de emprego?

Note-se que ao Tribunal de Justiça do Paraná já decidiu pela não abusividade da previsão de metas nos contratos de representação comercial, em vista de tal condição ser compatível com o setor privado:

Ação Declaratória de nulidade de cláusula contratual - Contrato de Representação Comercial de serviço de telefonia - Rescisão com Justa Causa - autor que não atingiu as metas pactuadas - Pacta Sunt Servanda que merece ser prestigiada - Indenização e Aviso Prévio - Não cabimento - Devolução de valores

---

<sup>35</sup> TST. Recurso De Revista RR 1119006420085050641. Relator José Roberto Freire Pimenta. 2ª Turma. Publicação DEJT 20/03/2015.

<sup>36</sup> TRT4. Recurso Ordinário RO 00003629320125040341 RS 0000362-93.2012.5.04.0341. Relator Raul Zoratto Sanvicente. Julgamento 28/05/2014.

estornados - Ausência de Prova à tal pretensão - Peculiaridades do Caso. - O contrato de representação comercial não se configura como sendo de adesão. A rescisão por justa causa é cabível quando o representante não atinge as metas estabelecidas pela representada, conforme pactuado. **A cláusula que prevê o alcance de metas não pode ser considerada abusiva, pois é da natureza das empresas privadas essencialmente a lucratividade.** No presente caso, incumbia à apelante/autora comprovar que os estornos e as comissões não pagas assim o foram de modo ilegal, do contrário, impossível reconhecimento de que houve arbitrariedades da apelada/ré. Recurso não provido.<sup>37</sup> (grifo do autor)

Em conformidade com a decisão do Tribunal de Justiça do Paraná, o Tribunal Regional do Trabalho da 9ª Região (Paraná), também, já decidiu que a presença de meta nos contratos de representação comercial não leva ao entendimento de que há vínculo de emprego entre representante e representada:

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. COBRANÇA DE METAS E AUMENTO DE VENDAS. INEXISTÊNCIA DE VÍNCULO EMPREGATÍCIO. Existindo liberdade na organização do serviço prestado, sem ingerência significativa por parte da empresa, torna-se inviável a descaracterização da representação comercial autônoma (Lei nº 4.886/65). A cobrança do aumento das vendas, inclusive com acompanhamento eventual por supervisor, bem como a exigência de relatório dos valores recebidos, não são elementos aptos a caracterizar a relação de emprego, mas sim procedimentos normais da execução do contrato de representação comercial.<sup>38</sup>

A presença da obrigação de cumprimento de metas nos contratos de colaboração é coerente com tal tipo contratual, especialmente se considerarmos a presença de cláusula de exclusividade de zona em benefício do representante comercial. Isso porque, para justificar a venda capilarizada de seus produtos, por meio da concessão de uma zona exclusiva de atuação, a representada espera em contrapartida um incremento das vendas na respectiva zona.

---

<sup>37</sup> TJ-PR. Ação Declaratório de Nulidade 7477287 PR 747728-7. Relator Gamaliel Seme Scaff. 11ª Câmara Cível. Julgamento 23/05/2012.

<sup>38</sup> TRT-9. 5922008242904 PR 592-2008-242-9-0-4. Relator Luiz Celso Napp. 4ª Turma. 14/04/2009.

Importante ressaltar que a meta nos contratos de colaboração trata-se apenas de uma métrica para acompanhar a execução contratual, que deverá ser realizada de forma diligente por ambas as partes.

Destaca-se, por exemplo, que as metas são largamente aplicadas nos contratos de distribuição, outra espécie de contrato de colaboração.

Porém, para que a previsão de metas na relação de representação comercial não seja anulada ou interpretada como abusiva ou indício de que há relação de emprego entre as partes, importante que essa seja estipulada em acordo entre ambas as partes. Isso porque o representante comercial detém autonomia técnica nas vendas realizadas na zona em que atua, motivo pelo qual esse terá elementos suficientes para verificar se a meta sugerida pela representada de fato é viável na respectiva zona.

Ainda, a estipulação de metas na relação de representação comercial deverá estar prevista como obrigação a ser cumprida pelo representante comercial no bojo do instrumento contratual. Tal disposição em contrato se faz fundamental para evidenciar que as partes anuíram na previsão de tal métrica:

Civil e Processual Civil. Ação de Indenização. Representação comercial. Rescisão unilateral. Data do distrato formal. Descumprimento a metas de vendas. Ausência de justa causa. Indenização. Aviso prévio. Lucros cessantes. Lei nº 4.886 /65. Sentença Mantida. 1. Considera-se como realizada a rescisão do contrato de representação comercial na data do distrato formal do pacto, ante a ausência de prova de sua realização em outra época. 2. O não atendimento a metas de vendas não constitui descumprimento contratual por parte do representante comercial, em razão da ausência de previsão no contrato nesse sentido, motivo pela qual resta afastada a alegação de justa causa da rescisão unilateral.<sup>39</sup>

Inclusive, como anteriormente elucidado, a desídia do representante no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato é motivo ensejador da rescisão do contrato por justa causa do representante comercial, de acordo com o previsto no artigo 35, alínea “a”, da Lei Federal nº 4.886/65.

Portanto, não há como entender pela incompatibilidade da presença de metas no contrato de representação comercial, haja vista ser essa uma métrica a ser acordada

---

<sup>39</sup> TJ-DF. Apelação Cível APL 270837020108070001 DF 0027083-70.2010.807.0001. Relator João Egmont. 5ª Turma Cível. Publicação 12/03/2012, DJ-e Pág. 287.

de forma transparente e objetiva entre ambas as partes, no intuito de verificar se o contrato está sendo executado de forma diligente pelo representante comercial.

Assim, o representante comercial poderá atender à meta de vendas, a qual deverá ser acordada entre ambas as partes, que se trata de métrica para demonstração, de forma clara e objetiva, de que esse não está agindo com desídia em detrimento de ambas as partes.

### **3.2 Da Rescisão Unilateral do Contrato pelo Representante Comercial**

O artigo 37, da Lei Federal nº 4.886/65, prevê as indenizações devidas ao representante comercial quando da rescisão do contrato fora das hipóteses de justa causa, previstas no artigo 35 da mesma Lei:

Art. 27. Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente: (...)

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.

§ 1º Na hipótese de contrato a prazo certo, a indenização corresponderá à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual.

Contrato representação comercial Indenização do art. 27, "j", da Lei 4.886/65 não devida - Verba indenizatória que requer a rescisão imotivada do contrato pela empresa representada - Resolução do contrato por iniciativa do representante - Conjunto probatório que demonstra a necessidade de manutenção da r. sentença - Ponderações recursais que não abalam o decidido - Mantida a r. sentença nos termos do artigo 252 do RITJ. - Recurso não provido.<sup>40</sup>

Dessa forma, caso a representada comunique a rescisão unilateral do contrato ao representante comercial, deverá pagar-lhe a indenização devida, qual seja, 1/12 das comissões recebidas durante a relação contratual, se o contrato estiver vigente por prazo indeterminado ou, caso o contrato esteja vigente por prazo determinado, a importância equivalente à média mensal da

---

<sup>40</sup> TJ SP. Apelação APL 10071863920148260302 SP 1007186-39.2014.8.26.0302. Relatora Achile Alesin. 38ª Câmara de Direito Privado. Publicação 05/08/2016.

retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual.

A indenização devida ao representante comercial quando da rescisão unilateral pela representada foi um direito muito reivindicado pela categoria, anteriormente à edição da Lei Federal nº 4.886/65.

Rubens Requião elucida o contexto histórico da época:

Eram incontáveis os casos em que a empresa representada, após beneficiar-se durante anos e anos do esforço e do trabalho do representante comercial, procurava dele desvencilhar-se, pois, já tendo mercado garantido para a colocação de seus produtos, podia deixar de utilizar-se do intermediário. Quando menos esperava, sofria ele a denúncia sem condições do contrato de representação, não restando à vítima senão conformar-se. Gravíssimas consequências podiam advir da rescisão, inclusive quanto à situação dos empregados do representante comercial, nos quais o infortúnio profissional do patrão neles, desastrosamente, se refletiria.

Essa situação negativa dos direitos do representante comercial levou em julgamento registrado pelo autor na Revista de Direito Mercantil, vol. II, p. 302, o Supremo Tribunal Federal, antes da promulgação da Lei nº 4.886/65, a considerar abuso de direito a rescisão unilateral e desmotivada de contrato de representação comercial, para deferir pedido consequente de perdas e danos do prejudicado.

Para preencher, todavia, a lacuna do direito escrito nacional, surgiu, após longa campanha das entidades classistas dos representantes comerciais objeto da explanação inicial deste livro, a atual lei. Malgrado suas lacunas e incongruências, não deixa de ser um marco na conquista de direitos definidos, que favorecem as atividades dos representantes comerciais. A principal reivindicação do representante comercial, por ser de imediato interesse econômico, era a do reconhecimento ao direito de indenização no caso de ruptura do contrato sem justa causa.<sup>41</sup>

Assim, a indenização devida quando da rescisão do contrato de representação comercial de forma unilateral pela representada se deve em razão do proveito obtido por essa com a execução do contrato, haja vista que o representante comercial foi responsável pela abertura e expansão do mercado dos produtos da representada.

Trata-se, portanto, de indenização mínima legal devida para equilibrar

---

<sup>41</sup> REQUIÃO, Rubens Edmundo. *Ob. Cit.*, 2008, p. 189.

os interesses de ambas as partes.

No entanto, há quem questione se tal indenização também seria devida ao representante comercial quando esse toma a iniciativa de rescindir unilateralmente o contrato de representação comercial.

De fato, a Lei Federal nº 4.886/65 não traz qualquer hipótese de afastamento da obrigação da representada de pagar tal indenização ao representante quando este rescindir o contrato de forma unilateral.

Diante disso, há Magistrados que entendem que tal indenização também seria devida ao representante comercial nesse caso:

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL - Indenização – Resilição pelo representante - Fatos que justificam a indenização das verbas subsidiárias previstas no art. 27, 'j' da Lei Federal nº 4.886, de 1965 - Desobediência ao art. 333, inc. II, do CPC - Decisão mantida.<sup>42</sup>

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL – Indenização – Resilição pelo representante - Fatos que justificam a indenização das verbas subsidiárias previstas no art. 27, 'j', da Lei Federal nº 4.886, de 1965 - Desobediência ao art. 333, inc. II, do CPC - Decisão mantida. AGRAVO RETIDO – Indenização que deve ser calculada nos termos da previsão contida no art. 27, j, § 1º, da Lei 4.886 /65, alterada pela Lei 8.420, de 08 de maio de 1992 - Equívoco do magistrado, diante da ocorrência de erro material - Recurso da autora provido. LITIGÂNCIA DE MÁ-FÉ - Alegações, ainda que infundadas - Infringência ao dever de lealdade processual não caracterizado - Ausência da figura do "improbis litigator" - Decisão mantida. HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS – Representação comercial – Indenização devida em decorrência da rescisão contratual pelo representante - Princípio da Causalidade - Verba honorária que deve ser suportada por quem deu causa ao ajuizamento da demanda - Arbitramento - Moderação - Inteligência do art. 20, § 3º, do CPC - Recurso da autora provido para este fim.<sup>43</sup>

O entendimento elucidado nas decisões acima emana de uma interpretação formalista da Lei Federal nº 4.886/65.

Todavia, tal interpretação formalista da Lei Federal nº 4.886/65 não é compatível com a intenção do legislador quando da edição de tal Lei, visto que

<sup>42</sup> TJ SP. Apelação APL 83403120098260320 SP 0008340-31.2009.8.26.0320. Relator Sebastião Junqueira. 19ª Câmara de Direito Privado. Publicação 30/08/2011.

<sup>43</sup> TJ SP. Apelação APL 273508720058260001 SP 0027350-87.2005.8.26.0001. Relator Sebastião Junqueira. 19ª Câmara de Direito Privado. Publicação 06/08/2012.

a intenção desse foi proteger o representante comercial das hipóteses em que a representada o descartava por não precisar da figura de um intermediário para escoamento de seus produtos em determinada zona.

Ademais, tal interpretação formalista faz com que o contrato de representação comercial não seja interessante à representada, visto que acarretará na obrigação de pagar uma indenização por ato que não lhe é imputável, fato que, obviamente, traz-lhe enorme insegurança.

Ainda, se tal interpretação formalista faz com que o contrato de representação comercial não seja interessante à representada, obviamente, essa interpretação não está em compatibilidade com o princípio da função social do contrato, visto que as empresas não têm espaço para incertezas no planejamento de suas atividades.

Felizmente, porém, tal interpretação formalista é minoritária, sendo que a maioria dos julgados entende que no caso de rescisão unilateral do contrato pelo representante comercial esse não fará jus ao recebimento da indenização prevista no artigo 27, da Lei Federal nº 4.886/65.

Nesse sentido:

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. RESCISÃO IMOTIVADA DO CONTRATO PELA PARTE REPRESENTANTE. A rescisão unilateral sem justa causa do contrato de representação comercial pelo representante não lhe confere o direito às indenizações previstas na Lei n. 4.886 /1965. Apelo da parte ré provido e apelo da parte autora prejudicado.<sup>44</sup>

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. Ação de indenização. Hipótese em que resultou incontroversa a iniciativa do representante na rescisão do contrato. Indenização indevida. Falta de prova da prestação de serviço de assessoria comercial. (...) <sup>45</sup>

Contudo, a possibilidade da representada de, ainda que pequena, se ver obrigada a pagar ao representante comercial indenização pela rescisão unilateral do contrato por parte desse deve ser extirpada, visto que nossos Tribunais

---

<sup>44</sup> TJ RS. Apelação Cível AC 70052002227. Relator Paulo Sérgio Scarparo. Décima Sexta Câmara Cível. Tribunal de Justiça do RS. Julgado em 31/01/2013.

<sup>45</sup> TJ SP. Apelação APL 01821620820108260100 SP 0182162-08.2010.8.26.0100. Relator João Camillo de Almeida Prado Costa. 19ª Câmara de Direito Privado. Publicação 25/06/2013.

devem adotar entendimento pacificado, garantindo segurança jurídica àqueles que lhe socorrem.

### **3.3 Das alterações Contratuais: Harmonização do Art. 32, §7º da Lei Federal nº 4.886/65 com o princípio da conservação dos contratos**

O §7º, do artigo 32, da Lei Federal nº 4.886/65, traz em seu bojo importante limitação às alterações contratuais:

Art. 32. O representante comercial adquire o direito às comissões quando do pagamento dos pedidos ou propostas. (...)  
§ 7º São vedadas na representação comercial alterações que impliquem, direta ou indiretamente, a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante nos últimos seis meses de vigência.

Conforme se extrai do supramencionado parágrafo sétimo, do artigo 32, da Lei de Representação Comercial, o legislador elegeu o cunho econômico como limitador de qualquer alteração no âmbito da relação havida entre as partes. Assim, são vedadas quaisquer alterações que acarretem a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante nos últimos seis meses de vigência do contrato.

Obviamente, a disposição de tal parágrafo é extremamente importante às empresas que contratam representantes comerciais para escoamento de seus produtos. Isso porque o mercado econômico não é estagnado, mas sim mutável e volátil.

Por isso, as políticas comerciais das empresas sofrem constantes alterações para seguir o mercado em sua mutabilidade e volatilidade, adequando-se às suas mudanças em sobrevivência e crescimento de suas atividades econômicas.

Logo, os instrumentos contratuais firmados pelas empresas com terceiros também deverão adequar-se a tal realidade, de forma a compatibilizar-se com a sua política comercial. Nesse diapasão, conseqüentemente, os contratos de representação comercial sofrerão alterações.

Todavia, a métrica de limitação das alterações contratuais elegida pelo legislador não é de toda simples, haja vista que, conforme elucidado anteriormente, a remuneração do representante comercial se dá na forma de comissão sobre as vendas intermediadas. Ou seja, a remuneração do representante comercial oscila de acordo com as suas atividades naquele respectivo mês.

Assim, uma queda na média dos resultados auferidos pelo representante comercial poderá se dar em decorrência de inúmeros fatores, que não especificamente eventual alteração contratual.

Diante disso, a criatividade dos aplicadores do direito leva a uma solução interessante para a referida problemática: alterações contratuais com espaço para, após o decurso do prazo de seis meses da referida alteração, calibrar se tal alteração trouxe, de fato, alguma diminuição da média dos resultados auferidos.

A supramencionada solução encontra respaldo no moderno princípio da conservação dos contratos que, com fundamento na função social do contrato, privilegia o saneamento de vícios à resolução contratual.

Nesse sentido:

A ordem jurídica é harmônica com os interesses individuais e do desenvolvimento econômico-social. Ela não fulmina completamente os atos que lhe são desconformes em qualquer extensão. A teoria dos negócios jurídicos, amplamente informada pelo princípio da conservação dos seus efeitos, estabelece que até mesmo as normas cogentes destinam-se a ordenar e coordenar a prática dos atos necessários ao convívio social, respeitados os negócios jurídicos realizados. Deve-se preferir a interpretação que evita a anulação completa do ato praticado, optando-se pela sua redução e recondução aos parâmetros da legalidade.<sup>46</sup>

No tocante a tal solução, ainda não haja decisões que a tenham enfrentado, não há de se vislumbrar, s.m.j., que essa represente afronta aos princípios da função social do contrato ou da boa-fé.

---

<sup>46</sup> STJ. Resp 1.106.625 - PR (2008/0259499-7). Relator Ministro Sidnei Beneti. Dje 09/09/2011.

Paula A. Forgioni traz importante lição sobre a melhor forma de interpretação dos negócios contratuais, objetivando o afastamento da dogmática formalista para dar lugar à observação da realidade dos negócios empresariais contemporâneos:

O contrato não é apenas a letra fria do instrumento. É o negócio embebido na realidade que o circunda, concebido e conduzido por seres humanos que, durante a vida do negócio, nele refletem suas tendências. A compreensão de seu entorno impõe-se para a disciplina das demandas e conflitos que surgem ao longo da sua vida. Esse tipo de estudo explica e sistematiza, a partir da observação da realidade, a tomada de decisões econômicas dos agentes [empresas, consumidores, investidores etc.]. De certa forma, estamos diante da retomada do caráter interdisciplinar que foi afastado do direito.

Sem a compreensão interdisciplinar do contexto do contrato, das circunstâncias, não se pode interpretá-lo, imprimir-lhe execução. É preciso enxergar os vínculos que vão surgindo durante a vida do contrato, e os fatores jurídicos e extrajurídicos que impulsionam e aplacam os conflitos. O instrumental para tanto não é dado pela dogmática formalista do século passado, e sim emerge da acurada observação da realidade dos negócios empresariais contemporâneos.<sup>47</sup>

Diante da observação da realidade dos negócios empresariais contemporâneos em detrimento da dogmática formalista, é possível verificar decisões que afastam o interesse do representante comercial de anular acordos que alteraram a relação contratual quando identifica-se que esse anuiu tacitamente a tal acordo:

APELAÇÃO CÍVEL. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. AUSÊNCIA DE CONTRATO ESCRITO. 1. A prova dos autos demonstra que a relação havida entre as partes litigantes se conforma às características jurídicas do contrato de representação comercial arroladas no art. 1º da Lei n. 4.886/1965. 2. Considerando-se que a representante anuiu, ainda que de forma tácita, com a redução do percentual pactuado a título de comissão, impõe-se a improcedência da demanda por meio do qual pretende a condenação da representada ao pagamento da diferença entre o percentual inicialmente pago e aquele repassado ao longo da relação. Da mesma forma, descabe a condenação da ré ao pagamento de comissões por vendas não realizadas pela parte autora. 3. Resilição unilateral com justa causa pelo representado não demonstrada. Indenizações indevidas. 4. Majoração dos

---

<sup>47</sup> FORGIONI, Paula A. *Ob. Cit.*, 2015, p. 101.

honorários advocatícios. Descabimento. RECURSOS DESPROVIDOS.<sup>48</sup>

Sobre o comportamento das partes posterior ao ato da celebração do negócio:

Uma das mais aplicadas e difundidas pautas de interpretação dos contratos empresariais é o comportamento das partes posterior ao ato da celebração do negócio como melhor indício da intenção comum que tiveram ao contratar. Se, após o fechamento, as partes agiram pacificamente de determinada forma, se não houve protestos, é de se presumir que estão agindo conforme aquilo que acertaram.<sup>49</sup>

Ademais, não raras vezes, e cada vez com maior frequência, é possível encontrar decisões que, afastando a presunção de hipossuficiência do representante comercial, privilegiam a vontade das partes em termo de distrato no qual há quitação geral, vedando a rediscussão da matéria quando não há vício de vontade das partes em tal acordo:

Ação de indenização. Improcedência. Contrato de representação comercial. Resilição bilateral. Distrato. Termo de quitação. Inviabilidade de indenização prevista no art. 27, j, da Lei n. 4.886 /65. Ausência de provas sobre eventual vício de consentimento. Quitação regular. Recurso desprovido.<sup>50</sup>

APELAÇÃO AÇÃO ORDINÁRIA DECLARATÓRIA CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL COMISSÕES E INDENIZAÇÃO EXISTÊNCIA DE TERMO DE DISTRATO FIRMADO ENTRE AS PARTES – RESILIÇÃO BILATERAL VERIFICADA - QUITAÇÃO DOS DIREITOS E OBRIGAÇÕES ASSUMIDAS Hipótese em que há entre as partes termo de distrato com quitação plena, ampla e irrevogável Ausência de vícios de consentimento Matéria sobre a qual as partes podem dispor livremente Distrato que contemplou as comissões e indenizações devidas à apelante, em observância à Lei nº 4886 /65, bem como, obedeceu aos requisitos legais do art. 320, do NCCB Demais questões suscitadas pela apelante que ficam prejudicadas, ante o conteúdo e a validade do distrato reconhecidas Preliminar afastada Sentença suficientemente

---

<sup>48</sup> TJ RS. Apelação Cível Nº 70064614654. Relator Paulo Sérgio Scarparo. Décima Sexta Câmara Cível. 11/06/2015

<sup>49</sup> FORGIONI, Paula A. *Ob. Cit.*, 2015, p. 250.

<sup>50</sup> TJ-SP. Apelação APL 9108574912005826 SP 9108574-91.2005.8.26.0000. Relator Cauduro Padin. 13ª Câmara de Direito Privado. Publicação 18/08/2011.

motivada Aplicação do art. 252 do Regimento Interno do TJSP -  
Decisão mantida - Apelo improvido.<sup>51</sup>

Portanto, a adoção da premissa absoluta de hipossuficiência do representante comercial, levando à interpretação literal restritiva da Lei Federal nº 4.886/65, deverá ser afastada e substituída pela observação da realidade dos negócios empresariais contemporâneos, em prol dos princípios da conservação e função social dos contratos.

---

<sup>51</sup> TJ SP. Apelação APL 9264703222008826 SP 9264703-22.2008.8.26.0000. Relator Salles Vieira. 24ª Câmara de Direito Privado. Publicação 05/07/2012.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho expôs as dificuldades vivenciadas pelos profissionais do direito que trabalham com o tipo contratual de representação comercial, que muitas vezes não conseguem atender os anseios de seus clientes de propor alternativas eficazes e seguras para a alteração dos instrumentos contratuais.

Há uma notória insegurança jurídica no uso e na aplicação do contrato de representação comercial, sobre o qual não há clareza das partes contratantes ou dos operadores do direito de até que ponto podem avançar na gestão e controle destes contratos, sua forma de remuneração, adequações durante o seu transcurso e segurança no cálculo e quitação destas relações contratuais.

Em acréscimo a tal fato, os Tribunais brasileiros exararam decisões não uniformizadas sobre temas polêmicos atinentes à representação comercial, tal como elucidado, especialmente, no Capítulo Três deste Trabalho.

O enfrentamento da problemática em questão, buscando incentivar o debate, permitiu à compreensão de que a rigidez na interpretação da Lei nº 4.886/65 não atende à função social do contrato de representação comercial, visto que a contratação de tal modalidade contratual vem sendo prejudicada por tal falta de segurança jurídica.

A análise de tal controvérsia interessa todos que contratam e são contratados sob a modalidade representação comercial, de forma a gerar maior segurança jurídica quando da elaboração das estratégias comerciais para o escoamento dos seus produtos e elaboração dos instrumentos contratuais que irão reger estas relações comerciais.

Sendo a representação comercial importante instrumento para o desenvolvimento econômico e social do País, haja vista que visa o escoamento capilarizado de produtos e serviços, há que se buscar a flexibilidade da interpretação da Lei nº 4.886/65.

Tal flexibilização faz-se necessária como mecanismo para atender a função social, externa e interna, do contrato de representação comercial, sendo medida imperiosa para privilegiar a manutenção das relações contratuais vigentes.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMARAL, Francisco. *Direito Civil Introdução*. 5ª ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

BUENO, José Hamilton. *Dos indicadores de autonomia e empresarialidade nos contratos de representação comercial*. Dissertação de Mestrado Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, sob a orientação do Professor Doutor Pedro Paulo Teixeira Manús, São Paulo, 2008.

CALLEGARI, José Carlos. *Uma releitura da subordinação*. Dissertação de Mestrado apresentada ao Departamento de Direito do Trabalho e da Seguridade Social da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, para obtenção do título de Mestre. Orientador: Professor Associado Jorge Luiz Souto Maior, São Paulo, 2012.

COELHO, Fábio Ulhoa. *Curso de Direito Comercial, volume 3: Direito de Empresa*. 13ª edição. São Paulo: Saraiva, 2012.

CONFERE – Conselho Federal dos Representantes Comerciais. Código de Ética e Disciplina dos Representantes Comerciais. Disponível em: <<http://www.confere.org.br/codigodeetica.html>>. Acesso em 18/06/2016.

DELGADO, Maurício Godinho: *Curso de direito do trabalho*. 13. ed. São Paulo: LTR, 2014.

DINIZ, Maria Helena. *Tratado teórico e prático dos contratos*, Volume 3. 7ª ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

FORGIONI, Paula A. *Contratos empresariais: Teoria Geral e Aplicada*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2015.

\_\_\_\_\_. *Contrato de distribuição*. 3 ed. São Paulo: RT, 2015.

FREDIANI, Yone. *A valorização do trabalho autônomo e a livre-iniciativa*. Porto Alegre: Magister, 2015.

GAGO, Viviane Ribeiro. *Análise dos Contratos de Agência ou Representação Comercial e de Distribuição ou Revenda em face das disposições do Código Civil, Lei n. 10.406 de 10/01/02*. Dissertação de Mestrado Pontifícia Universidade

Católica de São Paulo, sob a orientação da Professora Doutora Rosa Maria. São Paulo, 2006.

HAICAL, Gustavo. *O contrato de agência: seus elementos tipificadores e efeitos jurídicos*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

MARTINS, Sérgio Pinto. *Direito do Trabalho*. 12. ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Atlas, 2000.

NASCIMENTO, Amauri Mascaro. *Curso de Direito do Trabalho*. 17. ed., rev. e atual. Saraiva, 2001.

NERY JÚNIOR, Nelson; NERY, Rosa Maria de Andrade. *Código Civil anotado*. 2. ed. São Paulo: RT, 2003.

REQUIÃO, Rubens Edmundo. *Nova regulamentação da representação comercial autônoma* – 3 ed. adapt. ao novo Código Civil – Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002.- São Paulo: Saraiva, 2007.

\_\_\_\_\_. *Do representante comercial: Comentários à Lei nº 4.886, de 09 de dezembro de 1965, à Lei nº 8.240, de 08 de maio de 1992, e ao Código Civil de 2002*. Rio de Janeiro: Forense, 2008.

\_\_\_\_\_. *Aspectos Jurídicos da Representação Comercial*. Dissertação apresentada à Congregação da Faculdade de Direito do Paraná pelo advogado Rubens Requião, no concurso para livre docente de Direito Comercial. Curitiba, 1950.

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

TARTUCE, Flávio. *Manual de direito civil: volume único*. 4ª ed. rev. atual. e ampl. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2014.

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE SÃO PAULO  
COORDENADORIA GERAL DE ESPECIALIZAÇÃO,  
APERFEIÇOAMENTO E EXTENSÃO  
CURSO DE ESPECIALIZAÇÃO EM DIREITO CONTRATUAL

TALITA ORSINI DE CASTRO GARCIA

**A INTERPRETAÇÃO FORMALISTA DA LEI DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL**

SÃO PAULO  
2016

TALITA ORSINI DE CASTRO GARCIA

**A INTERPRETAÇÃO FORMALISTA DA LEI DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL**

Monografia apresentada à Coordenação do Curso de Especialização em Direito Contratual, como requisito parcial para a obtenção do título de especialista em Direito Contratual, a orientação da Profa. Dra. Terezinha de Oliveira Domingos.

SÃO PAULO

2016

**RESUMO:** O presente trabalho busca discutir, sob a perspectiva prática, a interpretação formalista das relações de representação comercial, sob o enfoque da autonomia das partes nos contratos que regulam tal relação, regida de maneira restritiva pela Lei Federal nº 4.886/65. O contrato de representação comercial, como espécie do gênero “*contratos de colaboração*”, tem como função social o fomento da atividade empresarial por meio do aumento do canal distributivo de produtos e serviços, possibilitando atingir maior volume de empresas e setores no País, contribuindo para o desenvolvimento econômico e social. Todavia, a limitação, imposta pela Lei nº 4.886/65, da liberdade de contratar, bem como a tendência do Poder Judiciário de enxergar a figura do representante comercial como hipossuficiente, se tornaram desincentivos à contratação de representantes comerciais pelas empresas para escoamento de seus produtos e serviços. Dessa forma, faz-se necessária a flexibilização da interpretação da Lei Federal nº 4.886/65, dando maior autonomia contratual às partes contratantes, com vistas a atingir a função social do contrato de representação comercial.

Palavras-chave: Liberdade contratual; função social do contrato; segurança jurídica; representação comercial; hipossuficiência do representante comercial.

## ÍNDICE

<b>INTRODUÇÃO</b> .....	<b>4</b>
<b>CAPÍTULO 1- DA REPRESENTANTAÇÃO COMERCIAL</b> .....	<b>6</b>
1.1 DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL COMO CONTRATO DE COLABORAÇÃO .....	6
1.2 ELEMENTOS CARACTERIZADORES DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL .....	9
1.3 DOS REQUISITOS OBRIGATÓRIOS DO CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL.....	14
1.4 DOS DIREITOS E DEVERES DO REPRESENTANTE COMERCIAL .....	19
1.5 DOS DIREITOS E DEVERES DA REPRESENTADA.....	22
<b>CAPÍTULO 2 – DA AUTONOMIA E EMPRESARIALIDADE DO REPRESENTANTE COMERCIAL</b> .....	<b>24</b>
2.1 SUBORDINAÇÃO E O CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL.....	24
2.2 VÍNCULO EMPREGATÍCIO E A REPRESENTAÇÃO COMERCIAL .....	28
2.3 DOS PRINCÍPIOS DA AUTONOMIA PRIVADA E DA FUNÇÃO SOCIAL DO CONTRATO NA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL .....	32
<b>CAPÍTULO 3 – ESTUDO PRÁTICO SOBRE O TEMA</b> .....	<b>37</b>
3.1 DAS METAS NO CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL .....	37
3.2 DA RESCISÃO UNILATERAL DO CONTRATO PELO REPRESENTANTE COMERCIAL .	41
3.3 DAS ALTERAÇÕES CONTRATUAIS: HARMONIZAÇÃO DO ART. 32, §7º DA LEI FEDERAL Nº 4.886/65 COM O PRINCÍPIO DA CONSERVAÇÃO DOS CONTRATOS .....	45
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b> .....	<b>50</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFI/CAS</b> .....	<b>51</b>

## INTRODUÇÃO

O tema abordado no presente trabalho visa discutir a interpretação das disposições da Lei Federal nº 4.886/65, no tocante à liberdade contratual no âmbito da representação comercial, a ser exercida em razão e nos limites da função social do contrato, conforme disposto no artigo 421 do Código Civil.

A atividade de representação comercial é regulada no Brasil pela Lei Federal nº 4.886/65, norma fundamentalmente cogente, com vistas à proteção da figura do representante comercial, principalmente, na figura da pessoa natural como representante comercial.

Nesta linha, conforme se ilustrará no presente trabalho, os Tribunais brasileiros têm adotado posicionamento protecionista e, como regra, têm colocado o representante comercial como figura hipossuficiente em relação à empresa representada.

Nesse diapasão, as partes contratantes no contrato de representação comerciais têm sua liberdade contratual restringida aos limites impostos pela literalidade da Lei Federal nº 4.886/65, fato que, muitas vezes, obsta a compatibilização do instrumento contratual com as estratégias comerciais, e acaba por tornar as relações jurídicas de representação comercial inalteráveis.

Em razão disso, vislumbra-se que acordos bilateralmente firmados entre as partes contratantes, ainda que não haja qualquer vício de vontade das partes, são muitas vezes anulados pelo Poder Judiciário diante da impossibilidade de flexibilização da norma aplicável.

Consequentemente, a figura do representante comercial sofre desprestígio no âmbito empresarial, haja vista que a volatilidade do mercado não admite que empresas adotem políticas comerciais estagnadas.

O presente trabalho enfrentará tal problemática sob o viés da função social do contrato de representação comercial, pois, sendo a representação comercial importante instrumento para o desenvolvimento econômico e social do País, haja vista que visa o escoamento capilarizado de produtos e serviços, há que se buscar a flexibilidade da interpretação da Lei Federal nº 4.886/65.

É possível notar que a função social do contrato se notabilizou por garantir uma perspectiva social (coletiva) do exercício dos direitos contratuais, encontrando fundamento no princípio da solidariedade e na afirmação do valor social da livre iniciativa.

Essa perspectiva de função social como eficácia externa do contrato é incontestável, contudo, nos últimos anos, a doutrina brasileira notou que a função social do contrato não se restringia unicamente a uma eficácia externa, mas alcança também eficácia interna, que busca a dignidade e as garantias constitucionais dos contratantes.

Frise-se, portanto, que a função social do contrato traz consigo dupla eficácia: eficácia externa e eficácia interna (preservação da dignidade da pessoa humana e dos direitos e garantias fundamentais dos contratantes). Neste sentido tem-se o Enunciado 360 da Jornada de Direito Civil: “*O princípio da função social dos contratos também pode ter eficácia interna entre as partes contratantes*”.

Ora, a problemática do presente tema envolve, essencialmente, a manutenção dos contratos de representação comercial. Isso porque, muitas vezes, as representadas têm mais segurança jurídica em rescindir um contrato de representação comercial do que em alterá-lo, haja vista que os Tribunais brasileiros têm a tendência de interpretar as alterações dos instrumentos contratuais como infração às disposições da Lei Federal nº 4.886/65, em razão da generalizada hipossuficiência do representante.

A partir de uma metodologia de natureza mista, tal realidade será exemplificada por este trabalho não só por meio de doutrinas, artigos jurídicos e teses, mas também através de casos concretos, uma vez que a jurisprudência, para o tema desenvolvido tem uma função essencial no que tange à sua compreensão, compondo, dessa maneira, todo o referencial teórico e prático do trabalho.

## CAPÍTULO 1

### DA REPRESENTANTAÇÃO COMERCIAL

#### 1.1 Da Representação comercial como Contrato de Colaboração

Trata-se a representação comercial de um contrato típico, regido pela Lei Federal nº 4.886/65, com alterações trazidas pela Lei Federal nº 8.420/92, sendo o representante comercial caracterizado como a pessoa física ou jurídica, 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 à empresa representada, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios.

Tal definição, extraída do artigo 1º da Lei Federal nº 4.886/65, claramente exhibe o triângulo formado pelas pessoas que agem em função do contrato de representação comercial autônoma, ou seja, o que pretende vender um produto aciona um intermediário, que procura e localiza compradores, agenciando propostas ao vendedor.

A figura do representante comercial tem origem no contrato de comissão mercantil, no qual o fabricante entregava ao comissário suas mercadorias para venda em outras praças, que eram inacessíveis ao fabricante em razão das dificuldades de comunicação e locomoção existentes no século XIX.<sup>1</sup>

No caso da comissão mercantil, o comissário agia em nome próprio, mas por conta do comitente, proprietário das mercadorias comercializadas.

Com a evolução dos meios de comunicação e melhora dos meios de locomoção, os fabricantes passaram a contratar, sob o vínculo empregatício, vendedores externos para venda de suas mercadorias.

Todavia, as dificuldades envolvendo o controle do trabalho dos vendedores externos obstaculizava que esses atuassem em mercados distantes, os quais permaneciam-se inexplorados pelo fabricante.

---

<sup>1</sup> REQUIÃO, Rubens. *Do representante comercial: Comentários à Lei nº 4.886, de 09 de dezembro de 1965, à Lei nº 8.240, de 08 de maio de 1992, e ao Código Civil de 2002*. Rio de Janeiro, Forense, 2008, p. 1.

Dessa forma, a contratação de parceiros autônomos, mais tarde chamados de representantes ou agentes comerciais, surgiu no mercado como alternativa para alcance de mercados inexplorados, haja vista que “*suas atividades, sendo desvinculadas da empresa, reduziām as responsabilidades do empresário e comprimiam os custos e riscos operacionais*”.<sup>2</sup>

Na representação comercial, o produto permanece na posse da empresa representada, até que o representante efetivamente celebre o negócio por meio de ordem de compra do terceiro adquirente. Note, portanto, que a representada pode, através da intermediação pelo representante comercial, aguardar a concretização do negócio para então produzir o produto a ser comercializado.

Ainda, o fato do representante ser remunerado apenas na concretização do negócio, reduzindo o risco da empresa representada, incrementou a disseminação da figura do representante comercial.

O representante comercial exerce as suas funções de acordo com as instruções recebidas pela representada, devendo ser diligente, manter sigilo, além de manter a representada sempre informada sobre as condições do mercado.

Ou seja, conforme será tratado em tópico específico, o representante comercial mantém com a empresa representada certa subordinação, suficiente para que as partes estejam alinhadas em política comercial traçada pela representada para venda de seus produtos, em benefício de ambas as partes.

Em razão das evidentes vantagens na contratação de representantes comerciais, houve a disseminação desregulada de tal figura, haja vista que no Brasil não existia, até então, dispositivo legal que regrasse tal contratação.

Dessa forma, os representantes comerciais eram facilmente descartados pelas empresas representadas após a abertura do mercado almejado, sem qualquer compensação pelos serviços realizados.

Assim, a partir de 1949, surgiram movimentos da classe dos representantes comerciais para que a comissão que elaborava o então Projeto

---

<sup>2</sup> REQUIÃO, Rubens. *Ob. Cit.*, 2008, p. 2.

do Código Comercial incluísse disposições regulando tal relação jurídica, o que não ocorreu.

Somente após o Presidente Castelo Branco vetar integralmente Projeto de Lei que tinha a “*viciosa pretensão de assemelhar de muito o contrato de representação comercial ao contrato de trabalho dos vendedores, viajantes e praticistas*”<sup>3</sup>, foi publicada a Lei Federal nº 4.886/65.

Como será tratado ao longo deste Trabalho, a Lei Federal nº 4.886/65 regulou, de forma extensa e detalhada, a atividade dos representantes comerciais autônomos, conferindo-lhes direitos não conferidos a qualquer outra classe de prestadores de serviços, com exceção da classe de trabalhadores com vínculo de emprego.

Nesse contexto, é clarividente que o contrato havido entre a empresa representada e o representante comercial é classificado como contrato de colaboração, haja vista que permite o escoamento de mercadorias a baixo custo, em benefício de ambas as partes.

Isso porque o representante comercial, ao atender clientes inseridos em determinado território, acaba por manter com tais clientes relação de proximidade e confiança, alavancando a venda das mercadorias da empresa representada:

Mesmo sem poderes jurídicos para tanto, na psicologia do cliente, o representante, pela constância de sua presença, pela interlocução que exercita perante o cliente, dele ouvindo reclamações ou ponderações, dando-lhes destino ou soluções adequados, e pelos atos que pratica, acaba por figurar o próprio contratante final.<sup>4</sup>

Em contrapartida, caso a empresa representada deseje manter relação próxima direta com seus clientes distantes, sem a figura intermediária do representante comercial, deverá alocar alto investimento em tal missão, com a contratação de vendedores externos, abertura de filiais em locais que não

---

<sup>3</sup> REQUIÃO, Rubens. *Ob. Cit.*, 2008, p. 9.

<sup>4</sup> REQUIÃO, Rubens Edmundo. *Nova regulamentação da representação comercial autônoma* – 3 ed. adapt. ao novo Código Civil – Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002.- São Paulo: Saraiva, 2007, p. 15.

comportam a sua abertura, investimentos esses que acabarão por prejudicar a lucratividade da operação.

Sobre os contratos de colaboração trata Paula A. Forgioni:

Trata-se de realidade inegável: os empresários, em sua prática diária, trazem à luz contratos que pressupõem esforços conjugados, mas em que as partes, patrimonialmente autônomas, mantêm áleas distintas, embora interdependentes.<sup>5</sup>

Portanto, para melhor compreensão da relação contratual havida entre empresa representada e o representante comercial autônomo, salutar assimilar a classificação de tal contrato como contrato de colaboração, pois o insucesso de tal relação acarretará em prejuízos a ambas as partes.

## 1.2 Elementos Caracterizadores da Representação Comercial

Conforme ensinamentos de Maria Helena Diniz<sup>6</sup>, são elementos caracterizadores da relação de representação comercial: a) contratualidade; b) Obrigação do agente de promover a conclusão do contrato por conta do proponente; c) Profissionalidade do representante; d) Autonomia na prestação de serviços; e) Habitualidade do serviço; f) Delimitação da zona onde será desenvolvida a atividade do representante; g) Exclusividade recíproca da representação; e h) Retribuição do representante pelo agenciamento.

O elemento de contratualidade decorre da obrigatoriedade da existência de instrumento contratual que regule a relação havida entre as partes, conforme disposição contida no artigo 27, da Lei Federal nº 4.886/65.<sup>7</sup>

---

<sup>5</sup> FORGIONI, Paula A. *Contratos empresariais: Teoria Geral e Aplicada* – São Paulo – Editora Revista dos Tribunais, 2015, p. 193.

<sup>6</sup> Diniz, Maria Helena. *Tratado teórico e prático dos contratos* – Volume 3. 7ª Edição. São Paulo: Saraiva. 2013, p. 567.

<sup>7</sup> Art. 27. Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente:

- 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 representação a favor do representado;

O contrato a ser firmado entre as partes em uma relação de representação comercial é classificado como oneroso, intuito *personae* e consensual, em razão da Lei não exigir forma especial para a sua celebração.

Conforme exposto anteriormente, é essencial à representação comercial a obrigação do representante comercial informar ao cliente que a venda da mercadoria se dará por conta do proponente, isso porque, diferentemente da relação de mandato, cabe à representada aceitar ou recusar propostas agenciadas pelo representante.

Isso significa, na prática, que caberá à empresa representada definir preços, condições de descontos, prazos de pagamento, prazos de entrega e garantia das mercadorias e etc., cabendo ao representante defender tais condições frente aos clientes, sob pena de responder pelos prejuízos causados à representada.

Desta feita, o representante não poderá negociar ou concluir qualquer contrato, nem aceitar devoluções de mercadorias, conceder abatimentos, descontos ou dilações, nem agir em desacordo com as instruções dadas pela empresa representada, tampouco assumir qualquer espécie de compromisso ou obrigações em seu nome e por sua conta.

Contudo, conforme disposição contida no parágrafo único, do artigo 1º, da supracitada Lei de representação comercial, a representada poderá optar por conceder ao representante os poderes referentes ao mandato mercantil, sem que tal fato descaracterize a relação de representação comercial havida entre as partes. Nessa hipótese, o representante comercial poderá ter poderes para concluir negócios em nome da representada, aceitar devoluções de mercadorias, conceder abatimentos, descontos ou dilações.

---

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.

§ 1º Na hipótese de contrato a prazo certo, a indenização corresponderá à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual.

§ 2º O contrato com prazo determinado, uma vez prorrogado o prazo inicial, tácita ou expressamente, torna-se a prazo indeterminado.

§ 3º Considera-se por prazo indeterminado todo contrato que suceder, dentro de seis meses, a outro contrato, com ou sem determinação de prazo.

Com relação ao elemento caracterizador da profissionalidade, o artigo 4º, da Lei Federal nº 4.886/65, dispõe que não pode ser representante comercial aquele que não puder ser comerciante, o falido não reabilitado, o que tenha sido condenado por infração penal de natureza infamante, tais como falsidade, estelionato, apropriação indébita, contrabando, roubo, furto, lenocínio ou crimes também punidos com a perda de cargo público, ou o que estiver com seu registro comercial cancelado como penalidade.

Para exercer a profissão de representante comercial a pessoa, física ou jurídica, deverá ser registrada perante o Conselho Regional dos Representantes Comerciais competente, ao qual incumbirá a fiscalização do exercício da profissão, como previsto no artigo 2º da supramencionada Lei.

Porém, saliente-se que existem julgados que afastam a referida obrigatoriedade de registro em razão de tal determinação não ter sido recepcionada pela Constituição Federal de 1988, pois não estaria de acordo com o princípio elencado no inciso XIII, do artigo 5º, de tal Carta: *“é livre o exercício de qualquer trabalho, ofício ou profissão, atendidas as qualificações profissionais que a lei estabelecer”*.

Nesse sentido:

Representação comercial. Cobrança de comissão por mediador não registrado. Arts. 2. e 5. da Lei 4886/65. Precedente. Recurso desacolhido. I- Os Arts. 2. e 5. da lei 4886/65, por incompatíveis com norma constitucional que assegura o livre exercício de qualquer trabalho, ofício ou profissão, não subsistem válidos e dotados de eficácia normativa, sendo de todo descabida a exigência de registro junto a conselho regional de representantes comerciais para que o mediador de negócios mercantis faça jus ao recebimento de remuneração. II- semelhança dos dispositivos legais em comento, havidos por não vigentes, com o art. 7. da lei 4116/62 (disciplinadora da profissão de corretor de imóveis) de inconstitucionalidade já proclamada pelo supremo tribunal federal.<sup>8</sup>

Outro elemento caracterizador da representação comercial trazido por Maria Helena Diniz trata-se da autonomia na prestação de serviços, não havendo

---

<sup>8</sup> STJ. REsp 26388 SP 1992/0020888-6. Relator Ministro Sálvio de Figueiredo Teixeira. Quarta Turma. DJ 06.09.1993 p. 18035.

vínculo de subordinação hierárquica entre representante e representada, diferentemente da relação de emprego.

Entretanto, considerando que o contrato de representação é classificado como um contrato de colaboração, não há como se afastar totalmente a subordinação entre representante e representada, pois cabe ao representante atender as instruções recebidas da representada, bem como prestar-lhe as informações atinentes aos serviços prestados. Em razão disso, trata o artigo 28 da Lei Federal nº 4.886/95:

Art. 28. O representante comercial fica obrigado a fornecer ao representado, segundo as disposições do contrato ou, sendo este omissivo, quando lhe for solicitado, informações detalhadas sobre o andamento dos negócios a seu cargo, devendo dedicar-se à representação, de modo a expandir os negócios do representado e promover os seus produtos.

Quanto à habitualidade, trata-se de elemento disposto no bojo do próprio artigo 1º, da Lei Federal nº 4.886/65:

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. (grifo do autor)

Importante destacar que a habitualidade é primordial para aqueles contratos classificados como de colaboração, pois são instrumentos de longa duração em razão de investimentos realizados pelas partes, conforme elucidado por Paula A. Forgioni: “*Os contratos colaborativos tendem a se estender no tempo; seu aspecto associativo faz com que a relação deles decorrentes não se destine ao esgotamento imediato (...)*”.<sup>9</sup>

No tocante à delimitação da zona onde deverá ser desenvolvida a atividade do representante, elemento essencial da relação de representação comercial, oportuno elucidar que a referida zona pode ser estipulada sobre área geográfica, sobre uma clientela específica, ou até mesmo sobre produtos

---

<sup>9</sup> FORGIONI, Paula. *Ob. Cit.*, 2015, p. 196.

específicos.

Ou seja, a empresa representada poderá, de acordo a sua política comercial e seu tipo de segmento comercial, delimitar a zona de atuação de seus representantes de forma que melhor atenda ao seu tipo de negócio.

Já com relação à exclusividade, a Lei Federal nº 4.886/65 prevê a possibilidade das partes optarem pelo estabelecimento ou não da exclusividade, sendo que a exclusividade em benefício do representante se presumirá no caso de não previsão em contrato, conforme disposto no artigo 31 da referida Lei.

Rubens Edmundo Requião explica a exclusividade no contrato de representação comercial:

A exclusividade em favor do representante significa que a representada não pode promover agenciamento de negócios por meio de seus gerentes, diretores e empregados, ou terceiros (outros representantes) na mesma zona, em certo prazo, ou indeterminadamente. Se o fizer, terá de pagar a comissão gerada pelos negócios desviados do representante titular, ou arcar com o inadimplemento do contrato. Exclusividade total em favor do representado significa que o representante comercial só poderá ter o relacionamento previsto na Lei n. 4.886/65 com a representada. Não poderá exercer outras representações comerciais. A exclusividade, neste caso, também pode ser parcial, situação em que o representante não poderá promover agenciamento de outros produtos similares ou iguais distribuídos na mesma zona em que já atua com determinado produto, protegido pela exclusividade, podendo representar outros produtos completamente diferentes.<sup>10</sup>

Isso significa que, caso o representante seja exclusivo fará jus à comissão pelos negócios realizados na zona em que atua, ainda que agenciado por intermédio de terceiros.

Porém, é seguro dizer que a exclusividade parcial em benefício da representada é inerente ao contrato de representação comercial, visto que haveria um conflito extremamente prejudicial à relação contratual se o representante agenciasse produtos concorrentes aos da representada.

Por fim, quanto ao último elemento da representação comercial, da retribuição do representante pelo agenciamento, normalmente fixado como

---

<sup>10</sup> REQUIÃO, Rubens Edmundo. *Ob. Cit.*, 2007, p. 63.

percentual sobre as vendas agenciadas, fará o representante jus a tal recebimento apenas quando da efetiva realização dos negócios e recebimento, pela representada, dos respectivos valores.

Dessa forma, fica caracterizado que a obrigação do representante é de resultado, pois o recebimento de sua remuneração depende da concretização do negócio agenciado, o qual para ser concretizado necessita que a empresa representada receba o preço pela venda das mercadorias comercializadas.

Importante salientar, por fim, que as comissões do representante comercial deverão ser calculadas pelo valor total das mercadorias, o que, segundo entendimento dominante do Superior Tribunal de Justiça compreende, inclusive, o Imposto sobre produtos industrializados - IPI e o Imposto sobre a Circulação de Mercadorias e Serviços em Substituição Tributária -ICMS-ST.<sup>11</sup>

### **1.3 Dos Requisitos Obrigatórios do Contrato de Representação Comercial**

A Lei Federal nº 4.886/65 prevê, em seu artigo 27, requisitos obrigatórios a constar em contrato de representação comercial:

Art. 27. Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente:

- 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;

---

<sup>11</sup> COMERCIAL. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. COMISSÃO. LEI Nº 8.420/1992, ART. 32, § 4º. BASE DE CÁLCULO. IPI. INCLUSÃO. PREÇO FINAL DO PRODUTO.1 - Nos termos do artigo 32, § 4º, da Lei nº 8.420, de 8 de maio de de 1992, que introduziu modificações na Lei n. 4.886, de 9 de dezembro de 1965, diploma que regula as atividades dos representantes comerciais autônomos, "as comissões deverão ser calculadas pelo valor total das mercadorias". 2 - A melhor interpretação a ser conferida ao aludido dispositivo é no sentido de que a comissão deve ser calculada com base no preço da mercadoria no momento da venda intermediada pelo representante, o que corresponde ao valor total do produto até essa fase da comercialização. 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. 4 - Recurso especial a que se nega provimento. STJ. REsp 756.115/MG, Relator Ministro Raul Araújo, DJe de 13/2/2012.

- 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 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.
- § 1º Na hipótese de contrato a prazo certo, a indenização corresponderá à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual.
- § 2º O contrato com prazo determinado, uma vez prorrogado o prazo inicial, tácita ou expressamente, torna-se a prazo indeterminado.
- § 3º Considera-se por prazo indeterminado todo contrato que suceder, dentro de seis meses, a outro contrato, com ou sem determinação de prazo.

Inicialmente, sobre tais requisitos, importante salientar que a falta de um desses no instrumento contratual não o invalidará, haja vista que a própria Lei já regula as situações em que os requisitos obrigatórios não são previstos no referido instrumento.

Rubens Requião, na lógica acima, traz importante exemplo que evidencia que o legislador não tinha a intenção de invalidar os instrumentos que não continham as cláusulas obrigatórias:

(...) as alíneas *d* e *e* preveem a exclusividade como cláusula “obrigatória” do contrato e, no entanto, o art. 31, parágrafo único, dispõe que a “exclusividade de zona ou representação não se presume na ausência de ajuste expresso”. A lei, assim, após considerar “obrigatória” a inserção da cláusula sobre exclusividade, ou não, conferida a representação comercial, disciplina a relação na qual não se tenha expressamente ajustado essa condição, determinando que ela não se presume.<sup>12</sup>

Assim, caso o instrumento contratual não contenha em seu bojo todas as cláusulas obrigatórias, conforme disposição do supracitado artigo 27 da Lei

---

<sup>12</sup> REQUIÃO, Rubens. *Ob. Cit.*, 2008, p. 171.

Federal nº 4.886/65, tais acordos serão tidos como verbais, ou seja, caberá aos contratantes comprovar qual foi ajuste formulado entre as partes.

O instrumento contratual deverá conter em seu bojo as condições e requisitos gerais da representação, bem como a indicação genérica ou específica dos produtos ou artigos objeto da representação. Ou seja, deverá ser bem definida entre as partes a extensão da relação entre essas havida, bem como a mecânica de sua execução.

Logo, as partes deverão estipular quais os produtos serão objeto da representação, qual o segmento do mercado que será atendido, quais são os limites da atuação do representante, se esse poderá estipular data de entrega das mercadorias, prazo de pagamento, dentre outras condições.

Outro requisito essencial trata-se da previsão do prazo do contrato, se por prazo certo ou indeterminado. Tal previsão tem o importante objetivo de definir qual o regime que será adotado na hipótese de rescisão contratual unilateral pela empresa representada, se será aplicado dispositivo do §1º ou da alínea “j”, ambos do supratranscrito artigo 27, da Lei Federal nº 4.886/65.

Nesse ponto, em clara tentativa de proteger a figura do representante comercial, o legislador determinou que se considera por prazo indeterminado todo contrato que suceder, dentro de seis meses, a outro contrato, com ou sem determinação de prazo.

Ademais, apesar da Lei dispor especificamente sobre tal hipótese, trata-se de outro elemento obrigatório do instrumento contratual a previsão da indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no artigo 35<sup>13</sup>, da Lei da Representação Comercial.

Ressalve-se que a referida indenização tem valor mínimo previsto pela Lei, cujo montante não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que o representante exerceu a

---

<sup>13</sup> Art. 35. Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representado:

- a) a desídia do representante no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato;
- b) a prática de atos que importem em descrédito comercial do representado;
- c) a falta de cumprimento de quaisquer obrigações inerentes ao contrato de representação comercial;
- d) a condenação definitiva por crime considerado infamante;
- e) força maior.

representação, caso o contrato será considerado como com vigência por prazo indeterminado.

Caso o contrato seja por prazo determinado, a indenização mínima corresponderá à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual. Mesma regra prevista pelo Código Civil de 2002 para a rescisão do contrato de prestação de serviços, de forma unilateral, pelo tomador dos serviços.<sup>14</sup>

Também, o instrumento contratual deverá conter a indicação da zona ou zonas em que será exercida a representação comercial, visto que é elemento caracterizador da figura do agente a delimitação de sua atuação.

Sobre a zona na representação tratou Rubens Requião, elucidando suas formas de delimitação na prática comercial:

A zona corresponde a uma área geográfica, geralmente fixada em função da divisão administrativa territorial, que é município; nada impede, todavia, que seja delimitada a determinado distrito, bairro ou subúrbio, como também pode limitar-se a um Estado ou ao país inteiro, pode ser em atenção a um ou vários clientes, uma zona ou várias; neste último caso, as várias zonas podem ser contínuas ou descontínuas.<sup>15</sup>

Logo, as partes poderão delimitar a zona de atuação da representação comercial da forma que melhor atenda à política comercial da representada, levando em consideração o tipo de mercado no qual o produto comercializado se insere.

Caso o representante comercial exceda os limites da zona estipulada com a representada, aquele não fará jus ao recebimento da comissão pelas vendas intermediadas, sem prejuízo da representada resolver o contrato por inadimplemento do representante.

---

<sup>14</sup> Art. 603. Se o prestador de serviço for despedido sem justa causa, a outra parte será obrigada a pagar-lhe por inteiro a retribuição vencida, e por metade a que lhe tocava de então ao termo legal do contrato. (eu colocaria o artigo dentro do próprio texto como citação do próprio texto)

<sup>15</sup> REQUIAO, Rubens. *Ob. Cit.*, 2008, p. 176.

Outro elemento obrigatório a se constar no contrato de representação trata-se da previsão da exclusividade ou não exclusividade de atuação do representante na zona concedida.

Como anteriormente exposto, a cláusula de exclusividade do representante garante-lhe que a representada não poderá indicar outro representante comercial para atender tal zona, além de que, caso a representada atenda de forma direta os clientes inseridos na zona delimitada, o representante fará jus ao recebimento de comissão sobre tais vendas diretamente realizadas pela representada.

Logo, mesmo que o representante não faça a intermediação da venda, se esse tem exclusividade na zona atuada, fará jus ao recebimento da comissão sobre todas as vendas realizadas na respectiva zona. Ao passo que, caso o contrato preveja que o representante não tem exclusividade de zona, a empresa representada poderá, direta ou indiretamente, atender os clientes inseridos em tal zona sem que seja devida qualquer comissão ao representante.

Todavia, a prática comercial traz inúmeras possibilidades de previsão da exclusividade parcial do representante, que poderá ser concedida sobre determinados clientes, determinados produtos, determinados segmentos do mercado, além de determinado território.

Ainda, deverá ser disposto no contrato o exercício exclusivo ou não da representação a favor da representada.

Note-se que, evidentemente, as partes deverão ter cautela, especialmente, ao dispor sobre a exclusividade em contrato de representação, seja em prol da representada ou em prol do representante comercial, haja vista que tal previsão trará grandes reflexos econômicos às partes.

Também, no instrumento contratual de representação comercial deverá constar a forma da retribuição e época do pagamento da remuneração pelo exercício da representação, dependente da efetiva realização dos negócios, e recebimento, pela representada, dos respectivos valores.

Segundo os usos e costumes, os representantes comerciais são remunerados com comissão sobre as vendas intermediadas, a qual tem

natureza variável, visto que o representante receberá na mesma proporção em que vender os produtos objeto da representação.

A falta da previsão da retribuição e época de pagamento importará na aplicação da regra contida no artigo 33, da Lei Federal nº 4.886/65:

Art. 33. Não sendo previstos, no contrato de representação, os prazos para recusa das propostas ou pedidos, que hajam sido entregues pelo representante, acompanhados dos requisitos exigíveis, ficará o representado obrigado a creditar-lhe a respectiva comissão, 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.

§ 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.

§ 2º Salvo ajuste em contrário, as comissões devidas serão pagas mensalmente, expedindo o representado a conta respectiva, conforme cópias das faturas remetidas aos compradores, no respectivo período.

Conforme pode-se extrair do §1º do supracitado artigo 33, o representante comercial e a representada assumem os riscos dos seus respectivos negócios, ou seja, o representante apenas fará jus ao recebimento da comissão se a respectiva venda for de fato concretizada e paga pelo cliente.

Por fim, o instrumento contratual de representação comercial deverá conter as obrigações e reponsabilidades das partes contratantes, as quais serão tratadas no presente Trabalho de forma apartada nos tópicos a seguir.

#### **1.4 Dos Direitos e Deveres do Representante Comercial**

O contrato de representação comercial, como contrato bilateral e sinalagmático, deverá, obrigatoriamente, prever as obrigações recíprocas das partes.

Em verdade, a inclusão dos direitos e deveres das partes como cláusula obrigatória do contrato de representação comercial é redundante, haja vista que

a boa técnica contratual exige que as obrigações das partes sejam elementos obrigatórios em todas as espécies de instrumentos contratuais.

A obrigação fundamental do representante comercial é dedicar-se à representação de modo a expandir e maximizar os negócios da representada, promovendo os seus produtos.

Todavia, caso ao representante comercial não sejam concedidos os poderes do mandato, o representante deverá informar aos clientes que, para que os pedidos resultem vinculantes, deverão ser aceitos e confirmados pela representada.

Para exercício da representação comercial, a representada poderá fornecer ao representante formulários, prospectos, folhetos e impressos em geral, bem como amostras dos produtos, devendo o representante ficar responsável por todos os materiais fornecidos para empreender a representação comercial.

Em razão do representante comercial receber e ter ciência de muitas informações confidenciais da empresa representada, grande parte dos contratos de representação comercial preveem a confidencialidade como obrigação do representante comercial.

Diante da autonomia jurídica e econômica das partes, serão de inteira responsabilidade do representante todas as despesas que esse experimentar pelo exercício regular e normal da representação comercial, como as advindas da contratação de pessoal, locomoção, hospedagem, ligações telefônicas, telegramas, aquisição de materiais, encargos trabalhistas, fiscais e previdenciários etc.

Considerando que o representante comercial é um “braço” da empresa representada, caberá a esse dar assistência nas vendas por ele agenciadas, com o fim de preservar a clientela e a boa imagem da representada e de seus produtos.

Nesse turno, o representante deverá informar à representada sobre eventuais queixas, reclamações ou sugestões realizadas por clientes, política comercial essencial para manutenção da clientela em benefício de ambas as partes.

Ainda, deverá o representante respeitar e defender a política comercial estabelecida pela representada, praticando os preços, bem como os prazos e condições de pagamento estipulados, de forma a evitar que qualquer condição ou elemento do negócio seja passada de forma errônea ao cliente.

Ademais, qualquer publicidade voltada à divulgação e promoção dos produtos da representada deverá ser feita pelo representante obedecendo aos padrões por ela determinados, de forma a não trazer quaisquer prejuízos à marca da representada.

Por último, deverá o representante observar todos os deveres descritos pela Lei Federal nº 4.886/1965, bem como as determinações do Código de Ética e Disciplina dos Representantes Comerciais, elaborado pelo Conselho Federal dos Representantes Comerciais – CONFERE.

Por seu turno, quanto aos direitos do representante comercial, inicialmente, poderá esse exercer sua atividade de representação e agência para outras empresas ou efetuar negócios em seu nome e por conta própria, desde que tais serviços não sejam prestados para concorrentes da empresa representada.

Além disso, principalmente, a representada deverá pagar ao representante as comissões incidentes sobre as vendas intermediadas ou, caso haja exclusividade estipulada em contrato, sobre todas as vendas realizadas na zona em que foi concedida a exclusividade. Ressalte-se que, por óbvio, para que o representante faça jus ao recebimento da comissão deverá apresentar à representada a respectiva Nota Fiscal de Serviços.

Caso seja prevista exclusividade no contrato de representação comercial, o representante terá o direito de ver respeitada tal condição pela empresa representada, que não poderá indicar outros representantes para atuar na zona exclusiva. Logo, toda e qualquer venda realizada na zona exclusiva deverá acarretar no pagamento de comissão ao representante comercial que detém a exclusividade, conforme acima exposto.

Ainda, o §7º, do artigo 32, da Lei Federal nº 4.886/65 veda, na representação comercial, alterações que impliquem, direta ou indiretamente, a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante comercial nos

últimos seis meses de vigência da relação contratual, tema que será estudado no Capítulo Três do presente trabalho.

Caso a representada descumpra suas obrigações contratuais e legais, o representante poderá rescindir o contrato por inadimplemento daquela, como disposto no artigo 36, da Lei Federal nº 4.886/65:

Art. 36. Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representante:

- a) redução de esfera de atividade do representante em desacordo com as cláusulas do contrato;
- b) a quebra, direta ou indireta, da exclusividade, se prevista no contrato;
- c) a fixação abusiva de preços em relação à zona do representante, com o exclusivo escopo de impossibilitar-lhe a ação regular;
- d) o não-pagamento de sua retribuição na época devida;
- e) força maior.

Nesse diapasão, caso o contrato de representação comercial seja rescindido por culpa da representada, o representante comercial fará jus ao recebimento da indenização prevista na alínea “j” ou indenização prevista no §1º, ambas do artigo 27, da supracitada Lei de Representação Comercial.

Como anteriormente elucidado, a adoção de uma indenização em detrimento da outra dependerá do prazo de vigência do contrato: se o contrato for estabelecido por prazo determinado será devida a indenização prevista no referido §1º; ao passo que se o contrato for estabelecido por prazo indeterminado será devida a indenização prevista na alínea “j”.

Por fim, caso o contrato seja formalizado por prazo indeterminado, o representante terá o direito de lhe ver concedido trinta dias de aviso prévio pela rescisão imotivada do contrato pela representada, por força do artigo 34 da Lei Federal nº 4.886/65.

## **1.5 Dos Direitos e Deveres Da Representada**

Além do dever de respeitar os direitos do representante comercial, e do direito de ver as obrigações do representante cumpridas, a representada poderá alterar, a seu exclusivo critério, os preços, termos e condições de pagamento

dos seus produtos, desde que respeite o previsto na alínea “c”, do artigo 36, da Lei Federal nº 4.886/65.

A empresa representada, ainda, poderá pré-estabelecer cotas máximas e mínimas a serem observadas pelo representante comercial, mês a mês, com vistas ao potencial e características sazonais do mercado consumidor e à importância do planejamento entre produção e comercialização.

Saliente-se, desde já, conforme será estudado no Capítulo Três deste Trabalho, que o estabelecimento de metas ao representante comercial não caracteriza, por si só, que haja subordinação suficiente para caracterização de vínculo de emprego entre as partes.

O pagamento das comissões ao representante comercial, a ser efetuado pela representada quando do pagamento dos pedidos ou propostas pelos clientes, deverá ser realizado até o dia 15 (quinze) do mês subsequente ao da liquidação dos débitos, consoante § 1º, do artigo 32, da Lei Federal nº 4.886/1965.

Por fim, o descumprimento dos deveres e das responsabilidades a cargo do representante autoriza a representada a rescindir o contrato, sem que seja devida qualquer indenização àquele.

Além disso, nesse caso, poderá a representada proceder com a competente representação em face do representante comercial perante o Conselho Regional dos Representantes Comerciais em que o representante estiver inscrito, a fim de que se promova a apuração de infrações disciplinares, aplicando-se as penalidades cabíveis.

## **CAPÍTULO 2**

### **DA AUTONOMIA E EMPRESARIALIDADE DO REPRESENTANTE COMERCIAL**

#### **2.1 Subordinação e o Contrato de Representação Comercial**

A Lei de Representação Comercial, no bojo do artigo 1º, *caput*, expressamente declara a autonomia como um dos elementos necessários ao exercício da representação comercial.

Assim, via de consequência, o elemento da autonomia afasta a existência da subordinação jurídica tal como havida nas relações de emprego.

A empresa representada, quando opta pela contratação de um representante comercial em detrimento de um empregado vendedor externo, além da redução de custos, busca a criação e manutenção de uma relação de cooperação entre partes independentes. Ou seja, o representante comercial terá autonomia jurídica para execução de sua atividade.

Dessa forma, espera-se do representante comercial a familiarização com um determinado mercado de atuação, em determinada localidade, facilitando-lhe o acesso ao mercado local para promover a comercialização dos produtos da representada em benefício mútuo das partes.

Por isso, pode-se dizer que o representante comercial também detém autonomia técnica, visto que possui conhecimento de vendas e de mercado da região em que atua, o qual é obtido unicamente com o desenvolvimento de sua atividade econômica em determinada região.

Ainda, o representante comercial também será detentor de autonomia econômica, visto que cabe unicamente a esse arcar com as despesas atinentes a sua atividade, podendo, inclusive, exercer a representação comercial a mais de uma representada, como disposto pelo artigo 27, alínea “i”, da Lei Federal nº 4.886/65.

Todavia, apesar do representante comercial ser dotado de autonomia para execução de sua atividade empresarial, Fábio Ulhoa Coelho, que classifica

o contrato de representação comercial como Contrato de Colaboração por Aproximação<sup>16</sup>, explica que “o elemento comum a qualquer contrato de colaboração é a subordinação da empresa do colaborador à do fornecedor”<sup>17</sup>.

Isso porque, por se tratar de uma relação de cooperação, a autonomia do representante comercial deverá estar alinhada com a política comercial da representada:

Não haveria, a rigor, nenhuma combinação de esforços se cada empresário fosse inteiramente livre para decidir os rumos de sua empresa na comercialização do produto. Para que exista a colaboração, é necessária a orientação geral por conta de um dos contratantes (fornecedor), à qual forçosamente se submete o outro (colaborador). Por evidente, as partes mantêm plena autonomia como sujeitos de direito, e muitos dos aspectos da organização empresarial do colaborador são definidos exclusivamente por ele, sem nenhuma ingerência do fornecedor. Mas, em variados graus, de acordo com o tipo de contrato, verifica-se certa dependência de uma das empresas envolvidas na colaboração em face da outra. Essa particularidade, inclusive, suscita discussões sobre a natureza mercantil ou trabalhista de determinados vínculos, em especial quando formalizados como representação comercial autônoma.<sup>18</sup>

Conforme se extrai da exposição do Professor Fábio Ulhoa Coelho, e como vivenciado na prática comercial, é impossível o sucesso da relação de representação comercial, assim como nos outros contratos de colaboração, sem que as partes estejam alinhadas em atuações articuladas.

No caso específico da representação comercial, considerando que o representante intermedia a venda dos produtos da representada, logicamente cabe à essa última passar as orientações acerca de sua política comercial para uma melhor e efetiva penetração do produto no mercado.

Nesse sentido também entende Rubens Requião:

É preciso, todavia, compreender inteligentemente que o representante comercial, como de resto de qualquer trabalhador autônomo ou colaborador de qualquer natureza, recebe diretivas do representado. Essas diretivas, essa obrigação de atender a

---

<sup>16</sup> “A colaboração empresarial no escoamento e mercadorias pode ser feita por intermediação ou aproximação. No primeiro caso, o colaborador ocupa um dos elos da cadeia de circulação, comprando o produto do fornecedor para revende-lo. No segundo, o colaborador procura outros empresários potencialmente interessados em negociar com o fornecedor”. COELHO, Fábio Ulhoa. Curso de Direito Comercial, volume 3: Direito de Empresa. 13ª edição. São Paulo: Saraiva, 2012. P. 113.

<sup>17</sup> Idem.

<sup>18</sup> COELHO, Fábio Ulhoa. *Ob. Cit.*, 2012, p. 114.

certas e determinadas orientações e conveniências são, aliás, inerentes à bilateralidade dos contratos desse tipo. Tomamos, por exemplo, o caso do mandato mercantil. O mandatário não está vinculando ao mandate por relação de emprego. É independente. Mas essa independência ou autonomia de sua relação com o mandante não exclui o dever de cumprir as suas ordens e instruções.<sup>19</sup>

Em decorrência de tal subordinação, necessária para que as partes tenham atuações articuladas para atingir um objetivo comum, qual seja, a venda dos produtos da representada, explica-se a disposição contida no artigo 28 da Lei Federal nº 4.886/65:

Art. 28. O representante comercial fica obrigado a fornecer ao representado, segundo as disposições do contrato ou, sendo este omissivo, quando lhe for solicitado, informações detalhadas sobre o andamento dos negócios a seu cargo, devendo dedicar-se à representação, de modo a expandir os negócios do representado e promover os seus produtos.

Desta feita, não só as partes deverão estar alinhadas segundo às diretivas da representada, como o representante comercial deverá atender à solicitação da representada no tocante ao fornecimento de informações detalhadas sobre o andamento dos negócios objeto do contrato.

Assim, a existência e identificação de tal subordinação no contrato de representação comercial não significa dizer que há subordinação pessoal do representante à representada, tal como havida na relação de emprego.

Porém, tal subordinação não exclui a existência da autonomia jurídica, técnica e econômica do representante comercial, conforme elucidado anteriormente.

Acerca da subordinação na relação de emprego, Amauri Mascaro Nascimento traz o seguinte conceito:

(...) é uma situação em que se encontra o trabalhador, decorrente da limitação contratual da autonomia de sua vontade, para o fim de transferir para o empregador o poder de direção sobre a atividade que desempenhará. (...) trabalho subordinado é aquele no qual o trabalhador volitivamente transfere a terceiro o poder de direção sobre o seu trabalho, sujeitando-se como

---

<sup>19</sup> REQUIÃO, Rubens. *Ob. Cit.*, 2008, p. 62.

consequência ao poder de organização, ao poder de controle e ao poder disciplinar deste.<sup>20</sup>

Extrai-se dos ensinamentos de Amauri Mascaro Nascimento que a subordinação jurídica implica, necessariamente, na dependência de uma parte a outra, ficando aquela sujeita às ordens dessa. Além disso, a subordinação jurídica também implica na transferência do poder de direção da atividade empresarial, o que engloba o poder de controle, de organização e disciplinar.

Nesse sentido também se encontram decisões de magistrados trabalhistas que se aprofundam à prática dos contratos de representação comercial e vislumbram a subordinação na representação comercial, tal como a seguinte decisão do Tribunal Superior do Trabalho:

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL X VÍNCULO DE EMPREGO - SUBORDINAÇÃO - ESSENCIALIDADE. A prestação de serviço autônomo de representação comercial tem sua regência estabelecida na Lei nº 4.886 /65. O art. 28 da referida lei prevê a participação em reuniões e a dedicação à expansão do negócio como obrigações do profissional, na execução do contrato. O art. 27 do mesmo diploma legal estabelece a demarcação de áreas de representação. Sendo assim, elementos fáticos que meramente denotam a observância de tais determinações não podem ser confundidos com indícios do estado de subordinação jurídica a que se refere o art. 3º da CLT. Segundo a melhor doutrina, -a importância da subordinação é tamanha na caracterização da relação de emprego, que já houve juristas, como o italiano Renato Corrado, que insistiram que não importava à conceituação do contrato empregatício o conteúdo mesmo da prestação de serviços, mas, sim, a forma pela qual tais serviços eram prestados, isto é, se o eram subordinadamente ou não. O março distintivo formado pela subordinação, no contexto das inúmeras fórmulas jurídicas existentes para a contratação da prestação de trabalho, permite ao operador jurídico cotejar e discriminar, com êxito, inúmeras situações fático-jurídicas próximas. O cotejo das hipóteses excludentes (trabalho subordinado versus trabalho autônomo) abrange inúmeras situações recorrentes na prática material e judicial trabalhista (...). Em todos esses casos, a desconstituição do contrato civil formalmente existente entre as partes supõe a prova da subordinação jurídica, em detrimento do caráter autônomo aparente de que estaria se revestindo o vínculo- (Maurício Godinho Delgado). Portanto, se a prestação de serviços, em sua forma, revela tão-somente o cumprimento das obrigações atribuídas ao representante comercial pela Lei nº 4.886 /65, sendo incontroverso o pagamento apenas de

---

<sup>20</sup> NASCIMENTO, Amauri Mascaro. Curso de Direito do Trabalho. Saraiva, 2001, p. 334-435.

comissões, então é obviamente improcedente a pretensão de reconhecimento do vínculo de emprego.<sup>21</sup>

Logo, há que se afirmar que, ainda que o representante comercial seja dotado de autonomia, na relação de representação comercial é possível identificar a existência da subordinação entre as partes, a qual não é equivalente à subordinação jurídica tal qual havida na relação de emprego.

## **2.2 Vínculo Empregatício e a Representação Comercial**

Como elucidado no item anterior, pelo exercício da representação comercial nos moldes da Lei Federal nº 4.886/65, o representante comercial não mantém vínculo empregatício com a empresa representada.

Sérgio Pinto Martins traz importantes ensinamentos acerca da diferença entre empregado e representante comercial:

A diferenciação entre empregado e representante comercial pode ser feita analisando que: o representante comercial é mediador entre vendedor e comprador, o empregado nem sempre exerce esta função; o representante comercial faz um pacto de resultado com o representado, e seus vencimentos dependerão do resultado deste pacto. O empregado presta serviços onde não conta com o resultado alcançado para fins de remuneração; o representante comercial assume os riscos da sua atividade, já com o empregado os riscos contam para o empregador conforme dispõe o art. 2º da CLT; o representante comercial exerce a atividade empresarial, o empregado tem por objetivo o recebimento de seu salário em razão dos serviços prestados; o representante comercial tem autonomia, não é submisso às ordens do representado, e o empregado cumpre ordens do empregador sendo desde cumprimento de horário até a determinações do empregador; o representante comercial não precisa emitir relatórios, e, quando os faz, é para declarar ao representado as vendas que fez para calcular suas comissões pelas vendas realizadas.<sup>22</sup>

Dessa forma, se o representante comercial exercer a representação com autonomia, sem ingerência da representada, nos moldes da Lei de Representação Comercial, não há que se falar em desconsideração de tal

---

<sup>21</sup> TST - RECURSO DE REVISTA 7265388320015025555 726538-83.2001.5.02.5555. Relator Luiz Philippe Vieira de Mello Filho. 1ª Turma. DJ 16/05/2008.

<sup>22</sup> MARTINS, Sérgio Pinto. Direito do Trabalho. 12. Ed. Rev. Atual. E Ampl. São Paulo: Atlas, 2000, p. 150.

relação:

VÍNCULO DE EMPREGO X REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. Nos moldes da Lei 4.886/65, o primeiro aspecto que se deve levar em conta é se o prestador dos serviços é devidamente inscrito no órgão competente dessa categoria. No caso, o autor, desde 2002, é inscrito no órgão competente, como Representante Comercial, muito antes do período em que alegou ter iniciado a prestação de serviços à reclamada (2007), e nessa época registrou empresa de Representação Comercial (D.E.R.G.A.). Além disso, o conjunto probatório dá conta de que ele prestava serviço simultâneo, nas mesmas condições, para outras empresas, e não há indicação de que a reclamada exercesse sobre a sua atividade nível de interferência que se pudesse concluir como subordinação. Comprovado o contrato de natureza civil, nega-se provimento ao recurso.<sup>23</sup>

VÍNCULO DE EMPREGO X REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. PROVA. Se o reclamante e as testemunhas indicadas pelas partes esclarecem que não havia controle efetivo, por parte da ré, sobre o seu horário de trabalho, não sendo necessário cumprir jornada determinada, que o reclamante estabelecia roteiro de suas visitas e que a ele competia as despesas com transporte, resta demonstrada a ausência de subordinação jurídica, o principal elemento que diferencia o contrato de trabalho da representação comercial (artigos 3º da CLT e Lei nº 4.886 /65).<sup>24</sup>

Todavia, não raras vezes, relações entre representantes comerciais e representadas são interpretadas por Magistrados do Trabalho como formas de mascarar verdadeiro vínculo empregatício. São as situações em que a representada rescinde o contrato com seus vendedores internos para contratá-los como representante comercial com vistas à redução de custos; ou a representada extirpa a autonomia do representante comercial ao fazer o controle de seu horário de trabalho, definição de roteiro de visitas a clientes, exigência de relatórios diários de suas atividades, tal como exigido para os vendedores externos; ou, ainda, quando a representada faz o reembolso das despesas do representante pela representação comercial, ou concedendo-lhe outros benefícios concedidos aos seus empregados como plano de saúde, vale alimentação, concessão de uso de sala no estabelecimento da representada, dentre outras.

---

<sup>23</sup> TRT18. RO - 0010435-79.2015.5.18.0002, Relatora Kathia Maria Bomtempo de Albuquerque, 1ª Turma, 15/12/2015.

<sup>24</sup> TRT-9. 8672009672905 PR 867-2009-672-9-0-5. Relatora Luiz Eduardo Gunther. 4ª Turma. 12/11/2010.

Nesse sentido:

VÍNCULO DE EMPREGO X REPRESENTAÇÃO COMERCIAL AUTÔNOMA. A distinção existente entre a representação comercial autônoma e o vínculo empregatício deve ser examinada sob o prisma da subordinação jurídica, isto é, se a intensidade da intervenção da representada nas atividades do representante, ultrapassa, ou não, os limites estabelecidos pela Lei 4.886 /65, alterada pela Lei 8.420 /92, adentrando a seara do art. 3º celetizado. No caso, o conjunto probatório dos autos demonstra que o vínculo firmado entre as partes foi de representação comercial e não de emprego nos moldes do art. 3º da CLT.<sup>25</sup>

RELAÇÃO DE EMPREGO. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL X EMPREGADO. SUBORDINAÇÃO JURÍDICA COMPROVADA. CONFIGURAÇÃO DO VÍNCULO EMPREGATÍCIO. Existe um estreito liame nas relações havidas entre um representante comercial e a empresa por ele representada, sendo que a própria Lei 4.886 /65 traz em seu bojo muitos elementos característicos do vínculo empregatício, cabendo ao julgador apreciar as provas dos autos de forma específica, para analisar com acuidade as diferenças muitas vezes tênues, mas que distinguem o empregado do representante comercial. Faz-se imprescindível, portanto, serem encontrados os requisitos da relação empregatícia, mormente a subordinação jurídica, pois, mesmo que as partes tenham pactuado contrato de representação comercial, de natureza civil, existindo nos autos os elementos de convicção quanto à ocorrência de trabalho subordinado, configurando a sujeição do autor ao poder diretivo da reclamada, nos moldes exigidos pelos artigos 2º e 3º da CLT, o reconhecimento da relação de emprego é medida que se impõe. In casu, restou provada a presença da subordinação jurídica, bem como os demais requisitos da relação empregatícia, quais sejam, pessoalidade, onerosidade e habitualidade, o que afasta a relação autônoma do contrato de representação comercial prevista na Lei 4.886 /65.<sup>26</sup>

Apesar do conceito de representação comercial inscrito no artigo 1º, da Lei Federal nº 4.886/65, explicitar claramente que na representação comercial não há vínculo de emprego, tal disposição legal não afasta a aplicação de um dos princípios que regem as relações de trabalho, qual seja, da primazia da realidade.

---

<sup>25</sup> TRT-7. Recurso Ordinário: RO 9844320105070024 CE 0000984-4320105070024. Relatora Dulcina de Holanda Palhano. Primeira Turma. 04/04/2011 DEJT.

<sup>26</sup> TRT-16. RO 1781200901616004 MA 01781-2009-016-16-00-4. Relator James Magno Araújo Farias. 2ª Turma. 17/05/2012.

O princípio da primazia da realidade dispõe que os fatos se sobrepõem ao que está disposto em instrumentos, ou seja, caso seja verificado que, na realidade, as partes mantinham relação de emprego, que estava apenas oculta pela formalização de um contrato de representação comercial, não há que se afastar o reconhecimento do vínculo de emprego.

Nesses casos, evidentemente, não há que se tecer qualquer crítica às decisões que reconhecem vínculo de emprego em relação de representação comercial.

Todavia, ainda é possível encontrar decisões exaradas no sentido que, por conta da exigência de metas e relatórios informando a atividade do representante, por si só, haveria o reconhecimento de vínculo de emprego:

VÍNCULO EMPREGATÍCIO – DESCARACTERIZAÇÃO DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL AUTÔNOMA. Constatado que a empresa não possuía vendedores externos empregados e que o reclamante era subordinado à empresa, na medida em que **era compelido a apresentar relatórios, comparecer a reuniões em que o gerente de vendas fixava metas e sistemática de vendas, resulta caracterizado o vínculo empregatício**, não havendo que se falar em violação do artigo 3º da CLT. Recurso de revista não conhecido. PRESCRIÇÃO - CONTAGEM DO PRAZO QUINQUÊNAL. Segundo a Orientação Jurisprudencial nº 204 da SBDI-1 desta Corte: "A prescrição quinquenal abrange os cinco anos anteriores ao ajuizamento da reclamatória e não os cinco anos anteriores à data da extinção do contrato". Recurso de revista provido, no particular.<sup>27</sup>

DIREITO DO TRABALHO. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL E VÍNCULO EMPREGATÍCIO. Há grande semelhança entre o contrato de representação comercial e a relação de emprego, sendo o principal traço diferenciador a subordinação hierárquica e jurídica, ausente na representação comercial. No contrato de trabalho a prestação dos serviços é dirigida pelo empregador, que dita a forma de sua execução, ao passo que o representante comercial tem autonomia na sua consecução. Ao julgador, portanto, cabe apreciar os elementos dos autos e analisar se a relação era de natureza trabalhista ou comercial. In casu, estão comprovados no presente caso a exigência de apresentação de relatórios, cumprimento de metas, fornecimento de carteira de clientes e necessidade de apresentação diária ao supervisor da empresa para poder emitir os pedidos de vendas, evidenciando a mais não poder a subordinação. Recurso patronal a que se nega provimento.<sup>28</sup>

---

<sup>27</sup> TST. RR 4468965519985095555 446896-55.1998.5.09.5555. Relator Milton de Moura França. 4ª Turma. DJ 15/03/2002.

<sup>28</sup> TRT6. RO 59200052009506 PE 0059200-05.2009.5.06.0171. Relator Virgínia Malta Canavarro. 01/03/2010.

Ora, se o artigo 28 da Lei de Representação Comercial determina a obrigação do representante comercial fornecer à empresa representada todas as informações detalhadas sobre o andamento dos negócios, como é possível adotar o entendimento de que a apresentação de relatório é elemento indicador de vínculo de emprego?

Ainda, considerando que a atividade da representada e do representante visam ao lucro, como é possível adotar o entendimento de que a vinculação à meta é elemento indicador de vínculo de emprego?

Como elucidado por Rubens Requião, os Magistrados do Trabalho devem adotar o seguinte norte para diferenciação da relação de emprego da relação de representação comercial:

Ao fixar a jurisprudência no sentido indicado, fazendo assentar a autonomia no direito do representante comercial de dispor de seu tempo (horário) e de determinar sua própria tarefa (itinerário e procura da clientela), o Judiciário Trabalhista faz magnífica contribuição à doutrina, espanando dúvidas, imprecisões e perplexidades, que tanto prejudicam a exata distribuição da justiça.<sup>29</sup>

Portanto, imperioso que a Justiça do Trabalho compreenda que na representação comercial há subordinação empresarial, sendo que a relação apenas deverá ser declarada como relação de emprego quando houver ingerência da representada na atividade do representante, retirando-lhe sua autonomia jurídica, técnica ou econômica.

### **2.3 Dos Princípios da Autonomia Privada e da Função Social do Contrato na Representação Comercial**

O princípio da autonomia privada relativa ao direito contratual pode ser subdividido em duas espécies: liberdade de contratar e liberdade contratual.

---

<sup>29</sup> REQUIÃO, Rubens. *Ob. Cit.*, 2008, p. 75.

A liberdade de contratar diz respeito à liberdade de celebração de pactos com determinadas pessoas, ou seja, a liberdade de escolher com quem celebrar instrumentos contratuais.

Já a liberdade contratual diz respeito ao conteúdo do negócio jurídico, que poderá sofrer limitações legais e restrições à liberdade da pessoa tal como, por exemplo, limitação quanto ao objeto do contrato, que deverá envolver objeto lícito, possível, determinado ou determinável.

Assim, da combinação da liberdade de contratar e liberdade contratual decorre a autonomia privada.

Importante salientar que a autonomia privada é conceito que difere da autonomia da vontade, conforme elucida Francisco Amaral:

A autonomia privada é o poder que os particulares têm de regular, pelo exercício de sua própria vontade, as relações que participam, estabelecendo-se o conteúdo e a respectiva disciplina jurídica. Sinônimo de autonomia da vontade para grande parte da doutrina contemporânea, com ela porém não se confunde, existindo entre ambas sensível diferença. A expressão 'autonomia da vontade' tem uma conotação subjetiva, psicológica, enquanto a autonomia privada marca o poder da vontade no direito de um modo objetivo, concreto e real.<sup>30</sup>

Tal diferenciação é adotada também por Flávio Tartuce:

Essa diferenciação entre autonomia da vontade e autonomia privada é precisa, reforçando a tese da superação da primeira. Ora, não há dúvida de que a vontade perdeu a importância que exercia no passado para a formação dos contratos. Outros critérios entram em cena para a concretização prática do instituto. Concluindo, à luz da personalização do direito privado, pode-se afirmar, na esteira da melhor doutrina espanhola que a autonomia não é da vontade, mas da pessoa humana.<sup>31</sup>

Diante desses aspectos, nota-se que a Lei Federal nº 4.886/65 traz disposições que limitam a liberdade contratual das partes em um contrato de representação comercial, haja vista que tal dispositivo traz em seu bojo normas cogentes que estipulam o mínimo legal a ser observado pelas partes.

---

<sup>30</sup> AMARAL, Francisco. *Direito Civil. Introdução*. 5ª ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2003, p. 347.

<sup>31</sup> TARTUCE, Flávio. *Manual de direito civil: volume único. 4ª Edição rev. Atual. E ampl.* – Rio de Janeiro: Forense; São Paulo; Método, 2014, p. 569.

Tais limitações, que demonstram o cunho social da supramencionada norma, são compatíveis com o princípio da autonomia privada, haja vista que a vontade das partes não poder superior à ordem pública, conforme ensinamentos de Flávio Tartuce:

(...) o princípio da autonomia privada como sendo um regramento básico, de ordem particular – mas influenciado por normas de ordem pública – pelo qual na formação do contrato, além da vontade das partes, entram em cena outros fatores: psicológicos, políticos, econômicos e sociais. Trata-se do direito indeclinável da parte autorregulamentar os seus interesses, decorrente da dignidade humana, mas que encontra limitações em normas de ordem pública, particularmente nos princípios sociais contratuais.<sup>32</sup>

Referida limitação é traduzida na função social do contrato, a qual encontra respaldo na previsão contida no artigo 421 do Código Civil brasileiro “*A liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato*”.

Nesse sentido, o Enunciado 23 CJF/STJ dispõe acerca do princípio da função social como limitador da autonomia contratual em prol de interesses sociais:

A função social do contrato, prevista no art. 421 do novo Código Civil, não elimina o princípio da autonomia contratual, mas atenua ou reduz o alcance desse princípio, quando presentes interesses metaindividuais ou interesse individual relativo à dignidade da pessoa humana.

Assim, tome-se de exemplo a vedação da previsão da cláusula *del credere* nos contratos de representação comercial a partir da vigência da Lei Federal nº 8.420/92, que alterou a Lei Federal nº 4.886/65.

A cláusula *del credere* permitia à empresa representada transferir ao representante comercial o risco do recebimento do pagamento pelo cliente quando das vendas a prazo, valores esses que eram descontados dos representantes em caso de inadimplemento do cliente.

---

<sup>32</sup> TARTUCE, Flávio. *Ob. Cit.*, 2014, p. 571.

Ou seja, não só o representante comercial não recebia sua comissão como também pagava à representada pelos produtos comercializados, figurando como garantidor de tais obrigações em relação à representada.

Após forte pressão social, haja vista que inúmeros representantes comerciais padeciam como seguradores dos direitos de receber os pagamentos da representada, que transferia o ônus de sua atividade àqueles, foi vedada a previsão da cláusula *del credere* em tal relação, limitando-se a liberdade contratual das partes em razão da sua função social.

Todavia, as limitações à liberdade contratual impostas pela Lei Federal nº 4.886/65, algumas vezes, acabam por dificultar o atendimento à função social do contrato de representação comercial. Isso porque, conforme se verá de forma mais detalhada no Capítulo Três deste trabalho, algumas limitações impostas pela Lei Federal nº 4.886/65 acabam por obstaculizar a compatibilização do instrumento contratual com as estratégias comerciais da representada, tornando as relações jurídicas de representação comercial inalteráveis em alguns pontos.

É possível notar que a função social do contrato se notabilizou por garantir uma perspectiva social (coletiva) do exercício dos direitos contratuais, conforme Pedro Oliveira Costa:

O princípio da função social do contrato tem base constitucional, encontrando fundamento no princípio da solidariedade e na afirmação do valor social da livre iniciativa. O Código Civil apenas consolidou no ordenamento infraconstitucional a ideia de que o contrato deve ser funcionalizado, i.e., elaborado e interpretado sempre de forma a não causar influência negativa no meio social, bem como observado por terceiros, dos quais se exige que 'respeitem as situações jurídicas anteriormente constituídas'.<sup>33</sup>

Essa perspectiva de função social como eficácia externa do contrato é inquestionável, contudo, nos últimos anos, a doutrina brasileira, a exemplo de Flávio Tartuce e Nelson Rosendal, notou que a função social do contrato não se restringia unicamente a uma eficácia externa, mas alcança também eficácia interna, que busca a dignidade e as garantias constitucionais dos contratantes.

---

<sup>33</sup> Apontamento para uma visão abrangente da função Social. In. TEPEDINO, Gustavo – coord. – Obrigações: estudos na perspectiva civil-constitucional, Rio de Janeiro: Renovar, 2005. p. 57

Frise-se, portanto, que a função social do contrato traz consigo dupla eficácia: eficácia externa e eficácia interna (preservação da dignidade da pessoa humana e dos direitos e garantias fundamentais dos contratantes). Neste sentido temos o Enunciado 360 da Jornada de Direito Civil: “*O princípio da função social dos contratos também pode ter eficácia interna entre as partes contratantes*”.

Nesse diapasão, a adoção da premissa de que o representante comercial é hipossuficiente à representada, sem qualquer análise se tal hipossuficiência de fato existe, leva à impossibilidade de flexibilização da norma aplicável.

Em consequência disso, vislumbra-se que acordos bilateralmente firmados entre as partes contratantes, ainda que não haja qualquer vício de vontade das partes, são muitas vezes anulados pelo Poder Judiciário diante da adoção da interpretação literal das disposições da Lei Federal nº 4.886/65.

Consequentemente, a figura do representante comercial sofre certo desprestígio no âmbito empresarial, haja vista que a mutabilidade do mercado não admite que empresas adotem políticas comerciais estagnadas.

Além disso, algumas empresas, em alternativa mais radical, não assumem o risco de sofrer interpretações restritivas no âmbito do Judiciário, e acabam excluindo de sua política comercial a contratação de representantes comerciais.

Sendo a representação comercial importante instrumento para o desenvolvimento econômico e social do País, haja vista que visa o escoamento capilarizado de produtos e serviços, há que se buscar a flexibilidade da interpretação da Lei Federal nº 4.886/65, garantindo-lhe maior prestígio.

Logo, conclui-se que a adoção da premissa absoluta de hipossuficiência do representante comercial, levando à interpretação literal restritiva da Lei Federal nº 4.886/65 não atende à função social do contrato de representação comercial, seja interna ou externa.

## CAPÍTULO 3

### ESTUDO PRÁTICO SOBRE O TEMA

#### 3.1 Das Metas no Contrato de Representação Comercial

Conforme exposto no item 2.2, do Capítulo Dois, deste Trabalho, por vezes, a presença de meta nos contratos de representação comercial leva à interpretação pelo Judiciário brasileiro como sendo um indício de que há relação de emprego entre as partes.

Nesse sentido:

RECURSO DE REVISTA - PRELIMINAR DE NULIDADE DO ACÓRDÃO REGIONAL POR NEGATIVA DE PRESTAÇÃO JURISDICIONAL. O TRT apreciou detida e fundamentadamente toda a matéria devolvida, pelo que não há falar em negativa de prestação jurisdicional. Recurso de Revista não conhecido. Vínculo de Emprego. Representante Comercial Autônomo. A atividade de representação comercial autônoma é regida pela Lei nº 4.886/65, a qual prevê expressamente certa intervenção, por parte do representado, na atividade do representante comercial. No entanto, traço desafiador da autonomia característica da representação comercial é a exigência de metas, a qual aliada à exigência de notificações diárias à Reclamada acerca das vendas realizadas, bem como o fornecimento da lista de clientes a serem visitados pelo Reclamante faz emergir a subordinação jurídica. Recurso de Revista não conhecido. Férias em dobro. Reconhecimento do vínculo de emprego em juízo.<sup>34</sup>

RECURSO DE REVISTA - PRELIMINAR DE NULIDADE DO ACÓRDÃO REGIONAL POR NEGATIVA DE PRESTAÇÃO JURISDICIONAL. ARGUIÇÃO GENÉRICA. A análise da preliminar em liça exige que a Recorrente especifique os pontos em que o Regional teria incorrido em omissão, contradição ou obscuridade, não cabendo a esta Corte, movida por arguição genérica, desvendar eventual ocorrência de negativa de tutela jurisdicional. Recurso de Revista não conhecido. Vínculo de emprego. Representante comercial autônomo. A atividade de representação comercial autônoma é regida pela Lei nº 4.886/65, a qual é minuciosa na descrição das obrigações do representante comercial, prevendo certa intervenção, por parte do representado, na atividade do representante, o qual, a despeito da autonomia característica do contrato de representação comercial, está obrigado, pela natureza desse contrato, à prestação de contas, bem como ao fornecimento de

---

<sup>34</sup> TST. RECURSO DE REVISTA RR 11041620105040333. Relator Márcio Eurico Vitral Amaro. 8ª Turma. Publicação DEJT 22/03/2016.

informações detalhadas sobre o andamento dos negócios a seu cargo e de agir de acordo com as instruções do representado, sujeitando-se à rescisão contratual, expressamente prevista, na falta de cumprimento de tais obrigações. Por esse prisma, a exigência de notificações diárias à Reclamada acerca das vendas efetuadas, a realização de reuniões esporádicas e não obrigatórias, e até mesmo a sujeição do cadastramento de clientes à aprovação da Reclamada se insere nas disposições da legislação pertinente. No entanto, desafia a autonomia da representação comercial a exigência de metas, que retira do representante a disponibilidade do seu tempo e transmuda a exigência de notificações diárias à Reclamada - antes inserida dentro das disposições da lei especial - em elemento caracterizador do controle da atividade do Reclamante, exurgindo, assim, a subordinação jurídica. Não comprovada a impessoalidade na prestação dos serviços, bem como presentes a onerosidade e a não eventualidade, tem-se como configurado o vínculo de emprego, nos termos do art. 3º da CLT.<sup>35</sup>

Representação comercial. Vínculo de emprego. Representante comercial que detinha autonomia para a realização das suas atividades, sem ingerência da reclamada na forma da venda, sem controle de horário ou exigência de prazos, metas e relatórios, o que afasta a subordinação prevista no art. 3º da CLT, inviabilizando o reconhecimento da relação de emprego.<sup>36</sup>

As decisões nesse sentido se fundamentam no fato de que a estipulação de metas acaba por extirpar a autonomia do representante comercial, que passa a ter subordinação jurídica para com a representada.

Contudo, como anteriormente elucidado, considerando que as atividades da representada e do representante comercial visam ao lucro, como é possível adotar o entendimento de que a vinculação à meta é elemento indicador de vínculo de emprego?

Note-se que ao Tribunal de Justiça do Paraná já decidiu pela não abusividade da previsão de metas nos contratos de representação comercial, em vista de tal condição ser compatível com o setor privado:

Ação Declaratória de nulidade de cláusula contratual - Contrato de Representação Comercial de serviço de telefonia - Rescisão com Justa Causa - autor que não atingiu as metas pactuadas - Pacta Sunt Servanda que merece ser prestigiada - Indenização e Aviso Prévio - Não cabimento - Devolução de valores

---

<sup>35</sup> TST. Recurso De Revista RR 1119006420085050641. Relator José Roberto Freire Pimenta. 2ª Turma. Publicação DEJT 20/03/2015.

<sup>36</sup> TRT4. Recurso Ordinário RO 00003629320125040341 RS 0000362-93.2012.5.04.0341. Relator Raul Zoratto Sanvicente. Julgamento 28/05/2014.

estornados - Ausência de Prova à tal pretensão - Peculiaridades do Caso. - O contrato de representação comercial não se configura como sendo de adesão. A rescisão por justa causa é cabível quando o representante não atinge as metas estabelecidas pela representada, conforme pactuado. **A cláusula que prevê o alcance de metas não pode ser considerada abusiva, pois é da natureza das empresas privadas essencialmente a lucratividade.** No presente caso, incumbia à apelante/autora comprovar que os estornos e as comissões não pagas assim o foram de modo ilegal, do contrário, impossível reconhecimento de que houve arbitrariedades da apelada/ré. Recurso não provido.<sup>37</sup> (grifo do autor)

Em conformidade com a decisão do Tribunal de Justiça do Paraná, o Tribunal Regional do Trabalho da 9ª Região (Paraná), também, já decidiu que a presença de meta nos contratos de representação comercial não leva ao entendimento de que há vínculo de emprego entre representante e representada:

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. COBRANÇA DE METAS E AUMENTO DE VENDAS. INEXISTÊNCIA DE VÍNCULO EMPREGATÍCIO. Existindo liberdade na organização do serviço prestado, sem ingerência significativa por parte da empresa, torna-se inviável a descaracterização da representação comercial autônoma (Lei nº 4.886/65). A cobrança do aumento das vendas, inclusive com acompanhamento eventual por supervisor, bem como a exigência de relatório dos valores recebidos, não são elementos aptos a caracterizar a relação de emprego, mas sim procedimentos normais da execução do contrato de representação comercial.<sup>38</sup>

A presença da obrigação de cumprimento de metas nos contratos de colaboração é coerente com tal tipo contratual, especialmente se considerarmos a presença de cláusula de exclusividade de zona em benefício do representante comercial. Isso porque, para justificar a venda capilarizada de seus produtos, por meio da concessão de uma zona exclusiva de atuação, a representada espera em contrapartida um incremento das vendas na respectiva zona.

---

<sup>37</sup> TJ-PR. Ação Declaratório de Nulidade 7477287 PR 747728-7. Relator Gamaliel Seme Scaff. 11ª Câmara Cível. Julgamento 23/05/2012.

<sup>38</sup> TRT-9. 5922008242904 PR 592-2008-242-9-0-4. Relator Luiz Celso Napp. 4ª Turma. 14/04/2009.

Importante ressaltar que a meta nos contratos de colaboração trata-se apenas de uma métrica para acompanhar a execução contratual, que deverá ser realizada de forma diligente por ambas as partes.

Destaca-se, por exemplo, que as metas são largamente aplicadas nos contratos de distribuição, outra espécie de contrato de colaboração.

Porém, para que a previsão de metas na relação de representação comercial não seja anulada ou interpretada como abusiva ou indício de que há relação de emprego entre as partes, importante que essa seja estipulada em acordo entre ambas as partes. Isso porque o representante comercial detém autonomia técnica nas vendas realizadas na zona em que atua, motivo pelo qual esse terá elementos suficientes para verificar se a meta sugerida pela representada de fato é viável na respectiva zona.

Ainda, a estipulação de metas na relação de representação comercial deverá estar prevista como obrigação a ser cumprida pelo representante comercial no bojo do instrumento contratual. Tal disposição em contrato se faz fundamental para evidenciar que as partes anuíram na previsão de tal métrica:

Civil e Processual Civil. Ação de Indenização. Representação comercial. Rescisão unilateral. Data do distrato formal. Descumprimento a metas de vendas. Ausência de justa causa. Indenização. Aviso prévio. Lucros cessantes. Lei nº 4.886 /65. Sentença Mantida. 1. Considera-se como realizada a rescisão do contrato de representação comercial na data do distrato formal do pacto, ante a ausência de prova de sua realização em outra época. 2. O não atendimento a metas de vendas não constitui descumprimento contratual por parte do representante comercial, em razão da ausência de previsão no contrato nesse sentido, motivo pela qual resta afastada a alegação de justa causa da rescisão unilateral.<sup>39</sup>

Inclusive, como anteriormente elucidado, a desídia do representante no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato é motivo ensejador da rescisão do contrato por justa causa do representante comercial, de acordo com o previsto no artigo 35, alínea “a”, da Lei Federal nº 4.886/65.

Portanto, não há como entender pela incompatibilidade da presença de metas no contrato de representação comercial, haja vista ser essa uma métrica a ser acordada

---

<sup>39</sup> TJ-DF. Apelação Cível APL 270837020108070001 DF 0027083-70.2010.807.0001. Relator João Egmont. 5ª Turma Cível. Publicação 12/03/2012, DJ-e Pág. 287.

de forma transparente e objetiva entre ambas as partes, no intuito de verificar se o contrato está sendo executado de forma diligente pelo representante comercial.

Assim, o representante comercial poderá atender à meta de vendas, a qual deverá ser acordada entre ambas as partes, que se trata de métrica para demonstração, de forma clara e objetiva, de que esse não está agindo com desídia em detrimento de ambas as partes.

### **3.2 Da Rescisão Unilateral do Contrato pelo Representante Comercial**

O artigo 37, da Lei Federal nº 4.886/65, prevê as indenizações devidas ao representante comercial quando da rescisão do contrato fora das hipóteses de justa causa, previstas no artigo 35 da mesma Lei:

Art. 27. Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente: (...)

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.

§ 1º Na hipótese de contrato a prazo certo, a indenização corresponderá à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual.

Contrato representação comercial Indenização do art. 27, "j", da Lei 4.886/65 não devida - Verba indenizatória que requer a rescisão imotivada do contrato pela empresa representada - Resolução do contrato por iniciativa do representante - Conjunto probatório que demonstra a necessidade de manutenção da r. sentença - Ponderações recursais que não abalam o decidido - Mantida a r. sentença nos termos do artigo 252 do RITJ. - Recurso não provido.<sup>40</sup>

Dessa forma, caso a representada comunique a rescisão unilateral do contrato ao representante comercial, deverá pagar-lhe a indenização devida, qual seja, 1/12 das comissões recebidas durante a relação contratual, se o contrato estiver vigente por prazo indeterminado ou, caso o contrato esteja vigente por prazo determinado, a importância equivalente à média mensal da

---

<sup>40</sup> TJ SP. Apelação APL 10071863920148260302 SP 1007186-39.2014.8.26.0302. Relatora Achille Alesin. 38ª Câmara de Direito Privado. Publicação 05/08/2016.

retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual.

A indenização devida ao representante comercial quando da rescisão unilateral pela representada foi um direito muito reivindicado pela categoria, anteriormente à edição da Lei Federal nº 4.886/65.

Rubens Requião elucida o contexto histórico da época:

Eram incontáveis os casos em que a empresa representada, após beneficiar-se durante anos e anos do esforço e do trabalho do representante comercial, procurava dele desvencilhar-se, pois, já tendo mercado garantido para a colocação de seus produtos, podia deixar de utilizar-se do intermediário. Quando menos esperava, sofria ele a denúncia sem condições do contrato de representação, não restando à vítima senão conformar-se. Gravíssimas consequências podiam advir da rescisão, inclusive quanto à situação dos empregados do representante comercial, nos quais o infortúnio profissional do patrão neles, desastrosamente, se refletiria.

Essa situação negativa dos direitos do representante comercial levou em julgamento registrado pelo autor na Revista de Direito Mercantil, vol. II, p. 302, o Supremo Tribunal Federal, antes da promulgação da Lei nº 4.886/65, a considerar abuso de direito a rescisão unilateral e desmotivada de contrato de representação comercial, para deferir pedido consequente de perdas e danos do prejudicado.

Para preencher, todavia, a lacuna do direito escrito nacional, surgiu, após longa campanha das entidades classistas dos representantes comerciais objeto da explanação inicial deste livro, a atual lei. Malgrado suas lacunas e incongruências, não deixa de ser um marco na conquista de direitos definidos, que favorecem as atividades dos representantes comerciais. A principal reivindicação do representante comercial, por ser de imediato interesse econômico, era a do reconhecimento ao direito de indenização no caso de ruptura do contrato sem justa causa.<sup>41</sup>

Assim, a indenização devida quando da rescisão do contrato de representação comercial de forma unilateral pela representada se deve em razão do proveito obtido por essa com a execução do contrato, haja vista que o representante comercial foi responsável pela abertura e expansão do mercado dos produtos da representada.

Trata-se, portanto, de indenização mínima legal devida para equilibrar

---

<sup>41</sup> REQUIÃO, Rubens Edmundo. *Ob. Cit.*, 2008, p. 189.

os interesses de ambas as partes.

No entanto, há quem questione se tal indenização também seria devida ao representante comercial quando esse toma a iniciativa de rescindir unilateralmente o contrato de representação comercial.

De fato, a Lei Federal nº 4.886/65 não traz qualquer hipótese de afastamento da obrigação da representada de pagar tal indenização ao representante quando este rescindir o contrato de forma unilateral.

Diante disso, há Magistrados que entendem que tal indenização também seria devida ao representante comercial nesse caso:

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL - Indenização – Resilição pelo representante - Fatos que justificam a indenização das verbas subsidiárias previstas no art. 27, 'j' da Lei Federal nº 4.886, de 1965 - Desobediência ao art. 333, inc. II, do CPC - Decisão mantida.<sup>42</sup>

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL – Indenização – Resilição pelo representante - Fatos que justificam a indenização das verbas subsidiárias previstas no art. 27, 'j', da Lei Federal nº 4.886, de 1965 - Desobediência ao art. 333, inc. II, do CPC - Decisão mantida. AGRAVO RETIDO – Indenização que deve ser calculada nos termos da previsão contida no art. 27, j, § 1º, da Lei 4.886 /65, alterada pela Lei 8.420, de 08 de maio de 1992 - Equívoco do magistrado, diante da ocorrência de erro material - Recurso da autora provido. LITIGÂNCIA DE MÁ-FÉ - Alegações, ainda que infundadas - Infringência ao dever de lealdade processual não caracterizado - Ausência da figura do "improbis litigator" - Decisão mantida. HONORÁRIOS ADVOCATÍCIOS – Representação comercial – Indenização devida em decorrência da rescisão contratual pelo representante - Princípio da Causalidade - Verba honorária que deve ser suportada por quem deu causa ao ajuizamento da demanda - Arbitramento - Moderação - Inteligência do art. 20, § 3º, do CPC - Recurso da autora provido para este fim.<sup>43</sup>

O entendimento elucidado nas decisões acima emana de uma interpretação formalista da Lei Federal nº 4.886/65.

Todavia, tal interpretação formalista da Lei Federal nº 4.886/65 não é compatível com a intenção do legislador quando da edição de tal Lei, visto que

<sup>42</sup> TJ SP. Apelação APL 83403120098260320 SP 0008340-31.2009.8.26.0320. Relator Sebastião Junqueira. 19ª Câmara de Direito Privado. Publicação 30/08/2011.

<sup>43</sup> TJ SP. Apelação APL 273508720058260001 SP 0027350-87.2005.8.26.0001. Relator Sebastião Junqueira. 19ª Câmara de Direito Privado. Publicação 06/08/2012.

a intenção desse foi proteger o representante comercial das hipóteses em que a representada o descartava por não precisar da figura de um intermediário para escoamento de seus produtos em determinada zona.

Ademais, tal interpretação formalista faz com que o contrato de representação comercial não seja interessante à representada, visto que acarretará na obrigação de pagar uma indenização por ato que não lhe é imputável, fato que, obviamente, traz-lhe enorme insegurança.

Ainda, se tal interpretação formalista faz com que o contrato de representação comercial não seja interessante à representada, obviamente, essa interpretação não está em compatibilidade com o princípio da função social do contrato, visto que as empresas não têm espaço para incertezas no planejamento de suas atividades.

Felizmente, porém, tal interpretação formalista é minoritária, sendo que a maioria dos julgados entende que no caso de rescisão unilateral do contrato pelo representante comercial esse não fará jus ao recebimento da indenização prevista no artigo 27, da Lei Federal nº 4.886/65.

Nesse sentido:

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. RESCISÃO IMOTIVADA DO CONTRATO PELA PARTE REPRESENTANTE. A rescisão unilateral sem justa causa do contrato de representação comercial pelo representante não lhe confere o direito às indenizações previstas na Lei n. 4.886 /1965. Apelo da parte ré provido e apelo da parte autora prejudicado.<sup>44</sup>

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. Ação de indenização. Hipótese em que resultou incontroversa a iniciativa do representante na rescisão do contrato. Indenização indevida. Falta de prova da prestação de serviço de assessoria comercial. (...) <sup>45</sup>

Contudo, a possibilidade da representada de, ainda que pequena, se ver obrigada a pagar ao representante comercial indenização pela rescisão unilateral do contrato por parte desse deve ser extirpada, visto que nossos Tribunais

---

<sup>44</sup> TJ RS. Apelação Cível AC 70052002227. Relator Paulo Sérgio Scarparo. Décima Sexta Câmara Cível. Tribunal de Justiça do RS. Julgado em 31/01/2013.

<sup>45</sup> TJ SP. Apelação APL 01821620820108260100 SP 0182162-08.2010.8.26.0100. Relator João Camillo de Almeida Prado Costa. 19ª Câmara de Direito Privado. Publicação 25/06/2013.

devem adotar entendimento pacificado, garantindo segurança jurídica àqueles que lhe socorrem.

### **3.3 Das alterações Contratuais: Harmonização do Art. 32, §7º da Lei Federal nº 4.886/65 com o princípio da conservação dos contratos**

O §7º, do artigo 32, da Lei Federal nº 4.886/65, traz em seu bojo importante limitação às alterações contratuais:

Art. 32. O representante comercial adquire o direito às comissões quando do pagamento dos pedidos ou propostas. (...)  
§ 7º São vedadas na representação comercial alterações que impliquem, direta ou indiretamente, a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante nos últimos seis meses de vigência.

Conforme se extrai do supramencionado parágrafo sétimo, do artigo 32, da Lei de Representação Comercial, o legislador elegeu o cunho econômico como limitador de qualquer alteração no âmbito da relação havida entre as partes. Assim, são vedadas quaisquer alterações que acarretem a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante nos últimos seis meses de vigência do contrato.

Obviamente, a disposição de tal parágrafo é extremamente importante às empresas que contratam representantes comerciais para escoamento de seus produtos. Isso porque o mercado econômico não é estagnado, mas sim mutável e volátil.

Por isso, as políticas comerciais das empresas sofrem constantes alterações para seguir o mercado em sua mutabilidade e volatilidade, adequando-se às suas mudanças em sobrevivência e crescimento de suas atividades econômicas.

Logo, os instrumentos contratuais firmados pelas empresas com terceiros também deverão adequar-se a tal realidade, de forma a compatibilizar-se com a sua política comercial. Nesse diapasão, conseqüentemente, os contratos de representação comercial sofrerão alterações.

Todavia, a métrica de limitação das alterações contratuais elegida pelo legislador não é de toda simples, haja vista que, conforme elucidado anteriormente, a remuneração do representante comercial se dá na forma de comissão sobre as vendas intermediadas. Ou seja, a remuneração do representante comercial oscila de acordo com as suas atividades naquele respectivo mês.

Assim, uma queda na média dos resultados auferidos pelo representante comercial poderá se dar em decorrência de inúmeros fatores, que não especificamente eventual alteração contratual.

Diante disso, a criatividade dos aplicadores do direito leva a uma solução interessante para a referida problemática: alterações contratuais com espaço para, após o decurso do prazo de seis meses da referida alteração, calibrar se tal alteração trouxe, de fato, alguma diminuição da média dos resultados auferidos.

A supramencionada solução encontra respaldo no moderno princípio da conservação dos contratos que, com fundamento na função social do contrato, privilegia o saneamento de vícios à resolução contratual.

Nesse sentido:

A ordem jurídica é harmônica com os interesses individuais e do desenvolvimento econômico-social. Ela não fulmina completamente os atos que lhe são desconformes em qualquer extensão. A teoria dos negócios jurídicos, amplamente informada pelo princípio da conservação dos seus efeitos, estabelece que até mesmo as normas cogentes destinam-se a ordenar e coordenar a prática dos atos necessários ao convívio social, respeitados os negócios jurídicos realizados. Deve-se preferir a interpretação que evita a anulação completa do ato praticado, optando-se pela sua redução e recondução aos parâmetros da legalidade.<sup>46</sup>

No tocante a tal solução, ainda não haja decisões que a tenham enfrentado, não há de se vislumbrar, s.m.j., que essa represente afronta aos princípios da função social do contrato ou da boa-fé.

---

<sup>46</sup> STJ. Resp 1.106.625 - PR (2008/0259499-7). Relator Ministro Sidnei Beneti. Dje 09/09/2011.

Paula A. Forgioni traz importante lição sobre a melhor forma de interpretação dos negócios contratuais, objetivando o afastamento da dogmática formalista para dar lugar à observação da realidade dos negócios empresariais contemporâneos:

O contrato não é apenas a letra fria do instrumento. É o negócio embebido na realidade que o circunda, concebido e conduzido por seres humanos que, durante a vida do negócio, nele refletem suas tendências. A compreensão de seu entorno impõe-se para a disciplina das demandas e conflitos que surgem ao longo da sua vida. Esse tipo de estudo explica e sistematiza, a partir da observação da realidade, a tomada de decisões econômicas dos agentes [empresas, consumidores, investidores etc.]. De certa forma, estamos diante da retomada do caráter interdisciplinar que foi afastado do direito.

Sem a compreensão interdisciplinar do contexto do contrato, das circunstâncias, não se pode interpretá-lo, imprimir-lhe execução. É preciso enxergar os vínculos que vão surgindo durante a vida do contrato, e os fatores jurídicos e extrajurídicos que impulsionam e aplacam os conflitos. O instrumental para tanto não é dado pela dogmática formalista do século passado, e sim emerge da acurada observação da realidade dos negócios empresariais contemporâneos.<sup>47</sup>

Diante da observação da realidade dos negócios empresariais contemporâneos em detrimento da dogmática formalista, é possível verificar decisões que afastam o interesse do representante comercial de anular acordos que alteraram a relação contratual quando identifica-se que esse anuiu tacitamente a tal acordo:

**APELAÇÃO CÍVEL. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. AUSÊNCIA DE CONTRATO ESCRITO.** 1. A prova dos autos demonstra que a relação havida entre as partes litigantes se conforma às características jurídicas do contrato de representação comercial arroladas no art. 1º da Lei n. 4.886/1965. 2. Considerando-se que a representante anuiu, ainda que de forma tácita, com a redução do percentual pactuado a título de comissão, impõe-se a improcedência da demanda por meio do qual pretende a condenação da representada ao pagamento da diferença entre o percentual inicialmente pago e aquele repassado ao longo da relação. Da mesma forma, descabe a condenação da ré ao pagamento de comissões por vendas não realizadas pela parte autora. 3. Resilição unilateral com justa causa pelo representado não demonstrada. Indenizações indevidas. 4. Majoração dos

---

<sup>47</sup> FORGIONI, Paula A. *Ob. Cit.*, 2015, p. 101.

honorários advocatícios. Descabimento. RECURSOS DESPROVIDOS.<sup>48</sup>

Sobre o comportamento das partes posterior ao ato da celebração do negócio:

Uma das mais aplicadas e difundidas pautas de interpretação dos contratos empresariais é o comportamento das partes posterior ao ato da celebração do negócio como melhor indício da intenção comum que tiveram ao contratar. Se, após o fechamento, as partes agiram pacificamente de determinada forma, se não houve protestos, é de se presumir que estão agindo conforme aquilo que acertaram.<sup>49</sup>

Ademais, não raras vezes, e cada vez com maior frequência, é possível encontrar decisões que, afastando a presunção de hipossuficiência do representante comercial, privilegiam a vontade das partes em termo de distrato no qual há quitação geral, vedando a rediscussão da matéria quando não há vício de vontade das partes em tal acordo:

Ação de indenização. Improcedência. Contrato de representação comercial. Resilição bilateral. Distrato. Termo de quitação. Inviabilidade de indenização prevista no art. 27, j, da Lei n. 4.886 /65. Ausência de provas sobre eventual vício de consentimento. Quitação regular. Recurso desprovido.<sup>50</sup>

APELAÇÃO AÇÃO ORDINÁRIA DECLARATÓRIA CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL COMISSÕES E INDENIZAÇÃO EXISTÊNCIA DE TERMO DE DISTRATO FIRMADO ENTRE AS PARTES – RESILIÇÃO BILATERAL VERIFICADA - QUITAÇÃO DOS DIREITOS E OBRIGAÇÕES ASSUMIDAS Hipótese em que há entre as partes termo de distrato com quitação plena, ampla e irrevogável Ausência de vícios de consentimento Matéria sobre a qual as partes podem dispor livremente Distrato que contemplou as comissões e indenizações devidas à apelante, em observância à Lei nº 4886 /65, bem como, obedeceu aos requisitos legais do art. 320, do NCCB Demais questões suscitadas pela apelante que ficam prejudicadas, ante o conteúdo e a validade do distrato reconhecidas Preliminar afastada Sentença suficientemente

---

<sup>48</sup> TJ RS. Apelação Cível Nº 70064614654. Relator Paulo Sérgio Scarparo. Décima Sexta Câmara Cível. 11/06/2015

<sup>49</sup> FORGIONI, Paula A. *Ob. Cit.*, 2015, p. 250.

<sup>50</sup> TJ-SP. Apelação APL 9108574912005826 SP 9108574-91.2005.8.26.0000. Relator Cauduro Padin. 13ª Câmara de Direito Privado. Publicação 18/08/2011.

motivada Aplicação do art. 252 do Regimento Interno do TJSP -  
Decisão mantida - Apelo improvido.<sup>51</sup>

Portanto, a adoção da premissa absoluta de hipossuficiência do representante comercial, levando à interpretação literal restritiva da Lei Federal nº 4.886/65, deverá ser afastada e substituída pela observação da realidade dos negócios empresariais contemporâneos, em prol dos princípios da conservação e função social dos contratos.

---

<sup>51</sup> TJ SP. Apelação APL 9264703222008826 SP 9264703-22.2008.8.26.0000. Relator Salles Vieira. 24ª Câmara de Direito Privado. Publicação 05/07/2012.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho expôs as dificuldades vivenciadas pelos profissionais do direito que trabalham com o tipo contratual de representação comercial, que muitas vezes não conseguem atender os anseios de seus clientes de propor alternativas eficazes e seguras para a alteração dos instrumentos contratuais.

Há uma notória insegurança jurídica no uso e na aplicação do contrato de representação comercial, sobre o qual não há clareza das partes contratantes ou dos operadores do direito de até que ponto podem avançar na gestão e controle destes contratos, sua forma de remuneração, adequações durante o seu transcurso e segurança no cálculo e quitação destas relações contratuais.

Em acréscimo a tal fato, os Tribunais brasileiros exararam decisões não uniformizadas sobre temas polêmicos atinentes à representação comercial, tal como elucidado, especialmente, no Capítulo Três deste Trabalho.

O enfrentamento da problemática em questão, buscando incentivar o debate, permitiu à compreensão de que a rigidez na interpretação da Lei nº 4.886/65 não atende à função social do contrato de representação comercial, visto que a contratação de tal modalidade contratual vem sendo prejudicada por tal falta de segurança jurídica.

A análise de tal controvérsia interessa todos que contratam e são contratados sob a modalidade representação comercial, de forma a gerar maior segurança jurídica quando da elaboração das estratégias comerciais para o escoamento dos seus produtos e elaboração dos instrumentos contratuais que irão reger estas relações comerciais.

Sendo a representação comercial importante instrumento para o desenvolvimento econômico e social do País, haja vista que visa o escoamento capilarizado de produtos e serviços, há que se buscar a flexibilidade da interpretação da Lei nº 4.886/65.

Tal flexibilização faz-se necessária como mecanismo para atender a função social, externa e interna, do contrato de representação comercial, sendo medida imperiosa para privilegiar a manutenção das relações contratuais vigentes.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AMARAL, Francisco. *Direito Civil Introdução*. 5ª ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

BUENO, José Hamilton. *Dos indicadores de autonomia e empresarialidade nos contratos de representação comercial*. Dissertação de Mestrado Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, sob a orientação do Professor Doutor Pedro Paulo Teixeira Manús, São Paulo, 2008.

CALLEGARI, José Carlos. *Uma releitura da subordinação*. Dissertação de Mestrado apresentada ao Departamento de Direito do Trabalho e da Seguridade Social da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo, para obtenção do título de Mestre. Orientador: Professor Associado Jorge Luiz Souto Maior, São Paulo, 2012.

COELHO, Fábio Ulhoa. *Curso de Direito Comercial, volume 3: Direito de Empresa*. 13ª edição. São Paulo: Saraiva, 2012.

CONFERE – Conselho Federal dos Representantes Comerciais. Código de Ética e Disciplina dos Representantes Comerciais. Disponível em: <<http://www.confere.org.br/codigodeetica.html>>. Acesso em 18/06/2016.

DELGADO, Maurício Godinho: *Curso de direito do trabalho*. 13. ed. São Paulo: LTR, 2014.

DINIZ, Maria Helena. *Tratado teórico e prático dos contratos*, Volume 3. 7ª ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

FORGIONI, Paula A. *Contratos empresariais: Teoria Geral e Aplicada*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2015.

\_\_\_\_\_. *Contrato de distribuição*. 3 ed. São Paulo: RT, 2015.

FREDIANI, Yone. *A valorização do trabalho autônomo e a livre-iniciativa*. Porto Alegre: Magister, 2015.

GAGO, Viviane Ribeiro. *Análise dos Contratos de Agência ou Representação Comercial e de Distribuição ou Revenda em face das disposições do Código Civil, Lei n. 10.406 de 10/01/02*. Dissertação de Mestrado Pontifícia Universidade

Católica de São Paulo, sob a orientação da Professora Doutora Rosa Maria. São Paulo, 2006.

HAICAL, Gustavo. *O contrato de agência: seus elementos tipificadores e efeitos jurídicos*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.

MARTINS, Sérgio Pinto. *Direito do Trabalho*. 12. ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Atlas, 2000.

NASCIMENTO, Amauri Mascaro. *Curso de Direito do Trabalho*. 17. ed., rev. e atual. Saraiva, 2001.

NERY JÚNIOR, Nelson; NERY, Rosa Maria de Andrade. *Código Civil anotado*. 2. ed. São Paulo: RT, 2003.

REQUIÃO, Rubens Edmundo. *Nova regulamentação da representação comercial autônoma* – 3 ed. adapt. ao novo Código Civil – Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002.- São Paulo: Saraiva, 2007.

\_\_\_\_\_. *Do representante comercial: Comentários à Lei nº 4.886, de 09 de dezembro de 1965, à Lei nº 8.240, de 08 de maio de 1992, e ao Código Civil de 2002*. Rio de Janeiro: Forense, 2008.

\_\_\_\_\_. *Aspectos Jurídicos da Representação Comercial*. Dissertação apresentada à Congregação da Faculdade de Direito do Paraná pelo advogado Rubens Requião, no concurso para livre docente de Direito Comercial. Curitiba, 1950.

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

TARTUCE, Flávio. *Manual de direito civil: volume único*. 4ª ed. rev. atual. e ampl. Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: Método, 2014.