

▪ A EDITORA FORENSE se responsabiliza pelos vícios do produto no que concerne à sua edição (impressão e apresentação a fim de possibilitar ao consumidor bem manuseá-lo e lê-lo). Nem a editora nem o autor assumem qualquer responsabilidade por eventuais danos ou perdas a pessoa ou bens, decorrentes do uso da presente obra.

Todos os direitos reservados. Nos termos da Lei que resguarda os direitos autorais, é proibida a reprodução total ou parcial de qualquer forma ou por qualquer meio, eletrônico ou mecânico, inclusive através de processos xerográficos, fotocópia e gravação, sem permissão por escrito do autor e do editor.

Impresso no Brasil – *Printed in Brazil*

▪ Direitos exclusivos para o Brasil na língua portuguesa

Copyright © 2017 by

EDITORA FORENSE LTDA.

Uma editora integrante do GEN | Grupo Editorial Nacional

Travessa do Ouvidor, 11 – Térreo e 6º andar – 20040-040 – Rio de Janeiro – RJ

Tel.: (0XX21) 3543-0770 – Fax: (0XX21) 3543-0896

faleconosco@grupogen.com.br | www.grupogen.com.br

▪ O titular cuja obra seja fraudulentamente reproduzida, divulgada ou de qualquer forma utilizada poderá requerer a apreensão dos exemplares reproduzidos ou a suspensão da divulgação, sem prejuízo da indenização cabível (art. 102 da Lei n. 9.610, de 19.02.1998).

Quem vender, expuser à venda, ocultar, adquirir, distribuir, tiver em depósito ou utilizar obra ou fonograma reproduzidos com fraude, com a finalidade de vender, obter ganho, vantagem, proveito, lucro direto ou indireto, para si ou para outrem, será solidariamente responsável com o contratador, nos termos dos artigos precedentes, respondendo como contratadores o importador e o distribuidor em caso de reprodução no exterior (art. 104 da Lei n. 9.610/98).

▪ Capa: Danilo Oliveira

▪ Fechamento desta edição: 1º/9/2016

316.4
M3865c1f
Tombo 26530/6
Sysno 2184178

▪ CIP – Brasil. Catalogação na fonte.

Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ.

M343c

Martins, Fran.

Contratos e obrigações comerciais, 17. ed. rev. e atual. – Rio de Janeiro: Forense, 2017.

Apêndice.

ISBN: 978-85-309-5472-7

1. Contratos – Brasil. 2. Obrigações (Direito) – Brasil. I. Título.

CDU – 347.74(81)

347.7 (81)
347.728.3(81)
342.24
342.2283

antes comerciais não são empregados dos representados, sendo a representação uma atividade *autônoma*.

A representação comercial pode ser exercida por pessoa física ou jurídica. Em qualquer hipótese, será sempre uma atividade habitual e autônoma, donde serem os representantes classificados como *empresários*.

207. Sistema legal – A regulamentação, no Brasil, das atividades dos representantes comerciais foi feita pela Lei nº 4.886, de 09.12.1965, que os chama de representantes comerciais *autônomos*. Isso significa que podem existir representantes comerciais *não autônomos* ou dependentes dos comerciantes, quando estes destacam empregados seus para fazer a representação em determinados locais. A Lei nº 4.886 regulamentou as atividades dos representantes, tornando-os profissionais da representação, para o que criou (art. 6º) Conselho Federal e Regionais Representantes Comerciais, nos quais os representantes obrigatoriamente devem se registrar (art. 2º). Os Conselhos Regionais fiscalizarão as atividades dos representantes, podendo, inclusive, impor-lhes penalidades (art. 18); o Conselho Federal superintende as atividades dos Conselhos Regionais e resolve os recursos que lhe são encaminhados pelos Conselhos Regionais.

A Lei nº 4.886, de 1965, não apenas regula as atividades dos representantes como, igualmente, fornece os elementos caracterizadores dos contratos por esses realizados com os seus representados.

Vários dispositivos da referida lei foram alterados pela Lei nº 8.420, de 05.05.1992, notadamente os arts. 24, 25, 27, 31, 32, 33 e 39, sendo acrescentados os arts. 41, 42, 43, 44, 45, 46 e 47. Foram suprimidos o parágrafo único do art. 10 e o parágrafo único do art. 17 da Lei nº 4.886. Segundo essas alterações, o art. 24, com a redação dada pela Lei nº 4.820, se refere à prestação de contas das Diretorias dos Conselhos Regionais *ao próprio Conselho* e o art. 25, à prestação de contas dos Conselhos Regionais *ao Conselho Federal*, estatuinto ainda a prestação de contas do Conselho Federal *ao respectivo plenário*.

O art. 27 determina que “do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados”, constem *obrigatoriamente* “a indicação da zona ou zonas em que será exercida a representação” e “a indenização devida ao representante pela rescisão do contrato, fora dos casos do art. 35 (decidia ao representante no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato, prática de atos que importem em descumprimento comercial do representante, falta de cumprimento de quaisquer obrigações inerentes ao contrato de representante comercial, condenação definitiva por crime considerado infamante, e força maior)”, cujo montante não poderá ser inferior a um doze avos do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação”.

Em se tratando de contrato a prazo *determinado*, a indenização corresponde à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual (Lei nº 8.420, de 1992, art. 27, §§ 1º e 2º). Será considerado por prazo *indeterminado*

XX REPRESENTAÇÃO COMERCIAL (OU AGÊNCIA) E DISTRIBUIÇÃO

206. Conceito – Entende-se por contrato de *representação comercial* aquele em que uma parte se obriga, mediante remuneração, a realizar negócios, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, em favor de outra e em zona determinada. A parte que se obriga a agenciar propostas ou pedidos em favor de outra tem o nome de *representante comercial* ou *agente*; aquela em favor de quem os negócios são agenciados é o *representado* ou *agenciado*. O contrato de representação comercial é também chamado contrato de *agência*, donde *representante* e *agente comercial* terem o mesmo significado. O agente não tem a coisa a ser vendida em seu poder, apenas faz a intermediação para que o agenciado entregue posteriormente a mercadoria ao cliente.

Alguns códigos já regulamentavam esse contrato, com o nome de *agência* ou *agência comercial*. Assim, o Código Civil italiano lhe dá a primeira denominação, regulando-o nos arts. 1.742 a 1.753.¹¹ O Código Comercial da Colômbia, entrado em vigor em 01.01.1972, denomina-o *agência comercial*, regulando-o nos arts. 1.317 a 1.331. No Brasil, com o advento do Código Civil de 2002, unificando as obrigações e os contratos, o *nomen juris* do contrato foi alterado, na regra geral, para *agência*. Entretanto, o art. 721 do Código Civil determina que continua aplicável a lei especial, consubstanciada atualmente na Lei nº 4.886, de 09.12.1965 (com posteriores alterações). Assim, convivem os dois diplomas: um com características de regra geral – o Código Civil, arts. 710 a 721 – e outro com conformação de lei especial. Salvo casos de regência específica de conteúdo idêntico, ambos convivem e se complementam, porque lei geral posterior não revoga lei especial.

O contrato de agência ou representação comercial é muito difundido, servindo os representantes ou *agentes* como prestímosos auxiliares dos comerciantes para a realização dos seus negócios. Convém, entretanto, frisar que os represen-

206. CONCEITO
207. SISTEMA LEGAL
208. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL (OU AGÊNCIA)
209. DISTRIBUIÇÃO

¹¹ Um esboço histórico do *Contrato de agência*, regulado pelo Código Civil italiano, foi feito por PERASSI, Marino; COTTINO, Gastone, *Contratti commerciali*. Pádua: Cedam, 1991. p. 412 e ss.

todo contrato que sucedeu, dentro de seis meses, a outro contrato, com ou sem determinação de prazo (art. 27, § 3º).

Os arts. 31, 32 e 33, § 3º, se referem às comissões devidas ao representante. E o art. 39 estabelece que, "para julgamento das controvérsias que surgirem entre representante e representado é competente a Justiça comum e o foro do domicílio do representante".^{12,13}

O art. 2º da Lei nº 8.420/1992 acrescenta à Lei nº 4.866/1965 os arts. 41 a 47, com a seguinte redação:

Art. 41. Ressaldada expressa vedação contratual, o representante comercial poderá exercer sua atividade para mais de uma empresa e empregá-la em outros misteres ou ramos de negócio.

Art. 42. Observadas as disposições constantes do artigo anterior, é facultado ao representante contratar com outros representantes comerciais a execução dos serviços relacionados com a representação.

§ 1º Na hipótese deste artigo, o pagamento das comissões a representante comercial contratado dependerá da liquidação da conta de comissão devida pelo representando ao representante contratado.

§ 2º Ao representante contratado, no caso de rescisão de representação, será devida pelo representante contratante a participação no que houver recebido da representada a título de indenização e aviso prévio, proporcionalmente às retribuições auferidas pelo representante contratado na vigência do contrato.

§ 3º Se o contrato referido no caput deste artigo rescindido sem motivo justo pelo representante contratante, o representante contratado fará jus ao aviso prévio e indenização na forma da Lei.

§ 4º Os prazos de que trata o art. 33 desta Lei são aumentados em dez dias quando se tratar de contrato realizado entre representantes comerciais.

Art. 43. É vedada no contrato de representação comercial a inclusão de cláusulas *del credere*.

Art. 44. No caso de falência do representado as importâncias por ele devidas ao representante comercial, relacionadas com a representação, inclusive comissões vencidas e vincendas, indenização e aviso prévio, serão considerados créditos da mesma natureza dos créditos trabalhistas.

Parágrafo único. Prescreve em cinco anos a ação do representante comercial para pleitear a retribuição que lhe é devida e os demais direitos que lhe são garantidos por esta Lei.

¹² Com o advento de novo CPC, que revogou o procedimento sumaríssimo, a interpretação da segunda parte do art. 39 da Lei nº 4.866/1965 deve ser compatibilizada com a unificação no procedimento comum, ressalvados os casos de Juizados Especiais Cíveis.

¹³ O Supremo Tribunal Federal reconheceu a existência de repercussão geral quanto à competência para julgar questões relativas à agência no Recurso Extraordinário (RE) 606.003, em que uma sociedade empresária gaúcha questiona decisão do TST que reconheceu a competência da Justiça trabalhista para julgar ações que envolvem a cobrança de comissões referentes à relação jurídica entre representante comercial e a empresa por ele representada. O RE de relatoria do Min. Marco Aurelio, ainda não foi julgado.

Art. 45. Não constitui motivo justo para rescisão do contrato de representação comercial o impedimento temporário do representante comercial que estiver em gozo do benefício de auxílio-doença concedido pela Previdência Social.

Art. 46. Os valores a que se referem a alínea j do art. 27, o § 5º e o art. 34 desta Lei serão corrigidos monetariamente com base na variação dos BTN's ou por outro indicador que venha a substituí-los e legislação ulterior aplicável a matéria.

Art. 47. Compete ao Conselho Federal dos Representantes Comerciais fiscalizar a execução da presente Lei.

Parágrafo único. Em caso de inobservância das prestações legais, caberá intervenção do Conselho Federal nos Conselhos Regionais, por decisão da diretoria do primeiro, *ad referendum* da reunião plenária, assegurado, em qualquer caso o direito de defesa. A intervenção cessará quando do cumprimento da Lei.

Posteriormente, com a vigência do Código Civil, foram especificados dispositivos de ordem geral para esse contrato. Vários deles são mera repetição genérica da lei especial. Outros conflitam. É o caso do art. 34 da Lei nº 4.866 de 1965, que dispõe:

Art. 34. A denúncia, por qualquer das partes, sem causa justificada, do contrato de representação, ajustado por tempo indeterminado e que haja vigorado por mais de seis meses, obriga o denunciante, salvo outra garantia prevista no contrato, a cessação de pré-aviso, com antecedência mínima de trinta dias, ou ao pagamento de importância igual a um terço das comissões auferidas pelo representante, nos três meses anteriores.

E o art. 720, cujo conteúdo se transcreve:

Art. 720. Se o contrato for por tempo indeterminado, qualquer das partes poderá resolvê-lo, mediante aviso prévio de noventa dias, desde que transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto do investimento exigido do agente.

Ambos regulam a rescisão contratual (embora utilizem com imprecisão os termos "denúncia" e "resolução"), mas com conteúdos diferentes. Embora com divisoão na doutrina, é majoritário o entendimento de que o art. 720 do CC revogou o art. 34 da Lei 4.886, exigindo-se prazo de noventa dias de contrato com Fluxo prazo com a natureza e o vulto de investimentos exigidos do agente.

208. Características – Várias características configuram o contrato de representação comercial. Dentre elas se destacam:

a) a *profissionalidade* do representante. Este deve ter como profissão o atendimento de negócios, por meio de propostas ou pedidos, encaminhados aos representados, de pessoas que desejam comerciar com esses. A Lei nº 4.886 igualmente dispõe de modo claro que o representante pode ser pessoa *natural* ou *jurídica* (art. 3º, § 3º):

b) a *autonomia*, ou seja, a não subordinação hierárquica do representante ao representado. Na realidade, como observa Orlando Gomes,¹⁴ existe subordinação

¹⁴ GOMES, Orlando, *Contratos*, ne 292.

do representante às ordens do representado, já que vai realizar atos em proveito desse; mas essa não é uma subordinação hierárquica, o que vale dizer que o representante não é empregado do representado. A Lei nº 4.886, de 1965, querendo, *sententia*, afastar qualquer ideia de subordinação hierárquica, declara que essa lei “regula as atividades dos representantes comerciais *autônomos*”;

c) a habitualidade dos atos praticados pelos representantes. Não é apenas a realização de um ato esporádico que caracteriza a representação. Devem esses atos ser habituais. Aliás, essa característica pode ser compreendida na profissionalidade do representante, pois a profissionalização da atividade pressupõe a prática habitual dos atos de agenciamento;

d) a mercantilidade dos negócios agenciados para o representado. A lei brasileira é taxativa nesse sentido, ao considerar que constitui representação “a mediação para a realização de negócios mercantis” (art. 1º), com leitura que deve ser atualizada para *negócios empresariais*;

e) a delimitação geográfica das atividades dos representantes. A Lei brasileira nº 8.420 entende que o representante deve ter uma zona geográfica delimitada de atuação, e nesse sentido sempre existe uma cláusula contratual. Assim, o representante pode agenciar negócio para o representado em todo o país, em uma região, compreendendo vários estados, em um só estado, em um só município etc.¹⁵ Salvo ajuste, o proponente não pode constituir, ao mesmo tempo, mais de um agente, na mesma zona, com idêntica incumbência (Código Civil, art. 711);

f) a exclusividade da representação. Essa diz respeito ao fato de não poder um representante representar duas ou mais empresas para um mesmo gênero de negócios. Pode, entretanto, o contrato permitir que tal aconteça, e nesse caso o representante pode ter outra representação de produtos similares. Quanto ao representado, pode este, em uma mesma zona, dar a representação apenas a um agente, donde se dizer *representação exclusiva*, ou a vários. Em qualquer dos casos, deve a exclusividade ou não exclusividade constar do contrato, entendendo-se que nenhuma cláusula figurando a respeito pode ser concedida a mesma representação a vários agentes localizados numa só zona, sob pena de fazer jus o representante a comissão pelos negócios aí realizados, ainda que diretamente pelo representado ou por intermédio de terceiros (art. 31 da Lei nº 4.886, de 1965);

g) a remuneração do representante. Este é um contrato oneroso. A remuneração do representante é sempre devida até mesmo em atos em que o mesmo não interferia em zonas de sua exclusividade (art. 31 da Lei nº 4.886, de 1965). Sobre a remuneração do representante falaremos mais adiante.

¹⁵ Conforme orienta Gustavo Haical, a zona pode ter critério objetivo pela consideração da localidade ou subjetivo, pela enumeração de “grupo de clientes com o qual o agente irá manter a atividade de promoção” (HAICAL, Gustavo. *O contrato de agência*. São Paulo: RT, 2012, p. 52).

209. Representação, mandato e comissão – A representação comercial se aproxima e muitas vezes pode se confundir com os contratos de *mandato* e *comissão*, mas na realidade tem características diferentes. Do mandato se afasta porque o mandatário *representa* o mandante, enquanto o representante, apesar do nome, apenas *angaria negócios* para o representado. Assim, não pode ele, sem poderes expressos, obrigar o representado, praticando atos que só este poderia praticar, por exemplo, dar abatimentos, descontos ou dilações. Entretanto, é comum ao contrato de representação vir junto um contrato de mandato quando tais poderes são expressamente outorgados ao representante pelo representado.

Também, como se disse, aproxima-se a representação do contrato de *comissão*, já que ambos visam à realização de atos em proveito do representado. Mas dele se destaca porque na comissão o comissário age e se obriga, perante terceiros, em seu próprio nome, o que não acontece com o representante.

210. Profissionalização de representante – Já foi dito que a representação comercial se caracteriza pela profissionalização do representante. Muito embora o assunto diga respeito mais à conceituação do representante como comerciante, devendo ser, assim, estudado na parte do Direito que trata dos comerciantes, é interessante fazer aqui referência a essa profissionalização, em virtude de só serem considerados contratos de representação os realizados pelos representantes *profissionais*.

A profissão do representante comercial autônomo não estava regulada no Direito brasileiro, dependendo, assim, sua caracterização dos contratos mantidos pelos representantes com os representados. A Lei nº 4.886, de 1965, veio desse modo regular a profissão dos representantes, impondo regras para que fossem assim considerados. Permitiu a lei que os representantes fossem pessoas naturais ou jurídicas e, criando os Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais, tornou obrigatório seu registro. Assim, só podem ser representantes comerciais autônomos os que podem ser comerciantes comuns, os que não tenham sido falidos ou, se o foram, estejam reabilitados, os que não tenham sido condenados por infração penal de natureza infamante e os que não tiveram seu registro comercial cancelado como penalidade (Lei nº 4.886, art. 4º).

Os representantes comerciais, para poder exercer sua profissão e gozar, desse modo, dos benefícios legais, devem ser registrados nos Conselhos Regionais dos Representantes, que lhes fiscalizarão a atuação, podendo ainda impor penalidades (Lei nº 4.886, arts. 2º a 12, 18 e 19).

211. Classificação do contrato – O contrato de representação comercial é *consensual*, formando-se e tornando-se exigível pelo simples consentimento das partes. É *bilateral*, porque cria obrigações tanto para o representante como para o representado. É *oneroso*, sendo sempre devida uma remuneração aos representantes pelos serviços efetivamente prestados. Em certos casos, por exemplo, quando o representante tem exclusividade em determinada zona, em quaisquer operações em proveito dos representados, mesmo sem a interferência de repre-

sentante (quando o negócio é tratado diretamente pela parte com o representado), a remuneração do representante é devida como se o negócio for realizado com sua participação.¹⁶

212. Forma e prova do contrato – O contrato de representação comercial não tem forma especial, podendo, assim, constituir-se verbalmente ou por escrito. O comum, entretanto, é a forma escrita, e a lei a ele se refere expressamente no art. 27, estabelecendo que, “quando celebrado por escrito, além dos elementos comuns e outros, a juízo dos interessados, constarão, obrigatoriamente de:

- 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 representante 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 um doze avos do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação.

A prova do contrato se faz por todos os meios permitidos na lei civil ou comercial, isto é, de acordo com os arts. 212 e ss. do Código Civil.

¹⁶ A moderna doutrina de Gustavo Haical ainda aponta a agência como contrato de obrigação duradoura. Em razão disso, diz o autor: “Analisando-se o contrato de agência como de obrigação duradoura, sob o prisma de uma perspectiva dinâmica e complexa, observa-se que ele tem como ponto fundamental a confiança recíproca entre os figurantes, cujos deveres da boa-fé alcançam elevado grau de intensidade. Isto gera para ambos os figurantes o dever de pausarem suas condutas não só pelo alcance dos seus próprios interesses, mas também dos do outro contratante. O fato de cada um dos figurantes dever atuar pautando as suas condutas de modo a perseguir os interesses legítimos do outro assegura a necessidade de uma mútua cooperação durante toda a existência do contrato de agência” (HAICAL, Gustavo, *O contrato de agência*, São Paulo: RT, 2012, p. 81).

213. Obrigações do representante ou agente – Contrato bilateral, a representação comercial gera obrigações para o representante e para o representado. São as principais obrigações do representante:

- a) procurar angariar negócios mercantis em favor do representado (Código Civil, art. 710, e Lei 4.886, de 1965, art. 1º). Essa é, na realidade, a finalidade do contrato, e assim o agenciamento de negócios mediante pedidos ou propostas é dever do representante. Ficando esse agenciamento a depender das condições do mercado, qualidade ou utilidade das mercadorias postas à venda etc., não pode de regra o representante obrigar-se a realmente enviar ao representado certo número de propostas ou pedidos. Entretanto, quando a mercadoria é de fácil consumo ou apresenta qualidades excepcionais, pode o contrato estabelecer um mínimo da produção por parte do representante, caso em que a observância da cláusula se torna obrigatória;
- b) seguir as instruções do representado e agir com diligência a respeito da comercialização dos produtos (Código Civil, art. 712). Apesar, como já se disse, de não ser o representante hierarquicamente dependente do representado, não pode agir de modo próprio em vários assuntos que dizem respeito aos interesses do representado. Assim, por exemplo, a fixação dos preços das mercadorias, as condições de venda etc., são da atribuição do representado, e ao representante cabe seguir as instruções daquele;
- c) fornecer ao representado informações sobre o andamento dos negócios, bem como informações gerais sobre as condições de atuação na praça onde exerce sua atividade, sobre a situação dos clientes, do comércio em geral etc., “de modo a expandir os negócios do representado e promover os seus produtos” (Lei nº 4.886 de 1965, art. 28);
- d) manter sigilo sobre as atividades da representação, podendo ser punido pelo Conselho Regional dos Representantes quando da quebra de sigilo profissional (Lei nº 4.886, art. 19, d);
- e) prestar contas ao representado do produto de suas atividades ou dos documentos recebidos daquele (Lei nº 4.886, art. 19, e);
- f) arcar com as despesas da agência, salvo pactuação diversa (Código Civil, art. 713), muitas vezes com investimentos que podem até trazer impactos para a rescisão (Código Civil, art. 720).

214. Obrigações do representado – São as principais obrigações do representado:

- a) A principal obrigação do representado é pagar ao representante a remuneração dos seus serviços. Essa remuneração, em regra, é baseada nas vendas efetivadas, calculando-se de acordo com o montante da venda e o valor total das mercadorias (Lei nº 4.886, art. 32, § 4º).¹⁷ Salvo ajuste, o agente ou distribuidor

¹⁷ Nesse valor total das mercadorias é considerando o montante da nota fiscal, com impostos como ICMS e IPI. Esse foi o entendimento da 3ª Turma do STJ no REsp nº 1.162.985, relatado pela Min. Nancy Andrighi. Na 4ª Turma: REsp 756.115.

terá direito à remuneração correspondente aos negócios concluídos dentro de sua zona, ainda que sem a sua interferência ou por fato imputável ao proponente (Código Civil, arts. 714 e 716). Havendo exclusividade na representação, ainda que o negócio seja feito sem a intervenção do representante, a remuneração é devida (Lei nº 4.886, de 1965, art. 31). O pagamento da remuneração fica a depender do pagamento da mercadoria por parte do comprador. Podem, entretanto, as partes convencionar épocas em que as comissões serão apuradas e devidamente pagas. Entretanto, as remunerações do representante podem ser reitidas pelo representado nos casos em que o contrato for rescindido por culpa deste. A retenção, em tal caso, tem por finalidade garantir ao representante a indenização dos danos sofridos com a rescisão, ressalvado serviços úteis (Lei nº 4.886, art. 37, e Código Civil, art. 717).

b) O representado não poderá reduzir esfera de atividade do representante em desacordo com as cláusulas do contrato (Lei nº 4.886, de 1965, art. 36, *a*).¹⁸

c) O representado não poderá quebrar a exclusividade concedida ao representado (Lei nº 4.886, de 1965, art. 36, *b*) porque, além de indenizações, ainda deverá remunerá-lo por todas as vendas feitas na zona de representação (Lei nº 4.886 de 1965, art. 31):

d) O representado não poderá promover fixação abusiva de preços em relação à zona do representante, com o exclusivo escopo de impossibilitar-lhe a ação regular. Trata-se de causa de resolução do contrato por justa causa (Lei nº 4.886 de 1965, art. 36, *c*):

e) É vedado ao representado inserir no contrato de representação comercial a cláusula *del credere*, sob pena de nulidade (Lei nº 4.886, de 1965, art. 43);

f) Em caso de falência, dar tratamento ao crédito do representante com a mesma preferência do crédito trabalhista (Lei nº 4.886, de 1965, art. 44).

215. Extinção do contrato de representação e solução de controvérsias

Podendo o contrato de representação comercial ser ajustado por tempo indeterminado ou determinado, neste último caso extingue-se ocorrendo decorso de prazo.

Podem, entretanto, ainda estando em vigor, ser o contrato extinto por fatos imputáveis ao representado ou ao representante (Lei nº 4.886, de 1965, arts. 35 e 36). Constituem justa causa para a rescisão do contrato, por fato imputável ao representado (quando, normalmente, o pedido de rescisão é feito pelo representante), quando há redução de esfera de atividade do representante em desacordo com as cláusulas do contrato; quando prevista a exclusividade do contrato, esta é quebrada, direta ou indiretamente; quando o representante fixa abusivamente os preços em relação à zona do representante, com a finalidade de lhe impossibilitar

o contrato regular, quando o pagamento da remuneração não é feito na época devida, e por motivo de força maior. Constituem justa causa para a rescisão do contrato, por fato imputável ao representante (quando, normalmente, o pedido de rescisão é feito pelo representado), quando há desídia do representante no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato; prática de atos que importem em descrédito comercial do representante; falta de cumprimento de quaisquer obrigações inerentes ao contrato de representação comercial; condenação definitiva por crime considerado inflamatório; motivo de força maior.¹⁹

Podem, ainda, o contrato por tempo indeterminado ser extinto pela vontade unilateral de uma das partes, segundo as regras comuns do Direito contratual. E, igualmente, sendo o contrato por tempo determinado ou não, pode extinguir-se pelo mútuo consenso das partes.

Nota do atualizador: Ressalvam-se, no entanto, as indenizações existentes nesse contrato, para o reequilíbrio de situações de dependência econômica entre as partes, como: (a) um doze avos do art. 27, *J*, da Lei nº 4.886/1965, quando da rescisão sem justa causa e que tem por fundamento, entre outros, o ressarcimento da abertura de clientela e mercado para o representante; (b) em caso de contrato por prazo determinado, a "indenização correspondente à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual", conforme prevê o art. 27, § 1º, da Lei nº 4.886/1965; (c) fluxo de prazo de noventa dias para extinção do contrato, com ressarcimento de investimentos feitos pelo representado (art. 720 do CC).

As controvérsias entre representantes e representados são dirimidas pela *Justiça comum* (Lei nº 4.886, art. 39). Dando à Justiça comum competência para julgar os conflitos de interesses entre representante e representado, a lei atafaa qualquer dúvida sobre a autonomia do contrato de representação, mostrando que o representante não é empregado do representado, pois, se tal acontecesse, as suas controvérsias seriam resolvidas pela Justiça especial, no caso, a Justiça do Trabalho.

Nota do atualizador: Tratando-se de direito dispositivo e partes caracterizadas como empresários, não há impedimento para que elas contratem cláusula compromissória de arbitragem para resolução dos conflitos surgidos a partir do contrato de representação comercial. Ressalva-se, todavia, que o STF ainda solucionou a controvérsia da competência da Justiça do Trabalho ou da Justiça comum instaurada com a repercussão geral dada ao RE nº 606.003.

¹⁸ "Crise econômica atravessada pela empresa representada não configura motivo de força maior, previsto no art. 27, *J*, da Lei nº 4.886/1965, a justificar a rescisão contratual sem imposição de indenização ao representante comercial. Precedente. O risco do negócio, inerente aos contratos de matriz mercantil, é da sociedade empresária" (STJ, Resp 779.798/Df, 3ª T., Rel. Min. Nancy Andrighi).

¹⁹ "Alterações contratuais que não podem repercutir negativamente nos resultados que virão auferindo o representante" (STJ, Resp 1.126.832, Rel. Min. Raul Araújo).

EDRP-USP

216. Contrato de distribuição – O mesmo Capítulo XII do Código Civil regulou o contrato de distribuição, diferindo-o da agência pelo fato de o distribuidor ter à sua disposição a coisa a ser negociada (Código Civil, art. 710). Em geral, há uma operação econômica de redução de distância entre a produção e o consumo,²⁰ e o contrato de distribuição se caracteriza por: (a) existência de uma parte que é fabricante ou produtor; (b) no outro polo contratual, haverá parte caracterizada por distribuidor e que tem por objeto social a revenda das mercadorias do fabricante ou produtor; (c) as duas partes passam a praticar compras e vendas reiteradas e de forma continuada; (d) a frequência nas compras passa a gerar vantagens especiais entre as partes, como na determinação do preço, metas, frete, quantidades mínimas e promoções especiais, ressaltando-se que as despesas correm por conta do distribuidor (Código Civil, art. 713); (e) as partes devem delimitar zona geográfica de atuação.²¹ Assim, o contrato de distribuição difere da agência em razão da transferência da propriedade da mercadoria do fornecedor para o distribuidor, além da remuneração ser decorrente da diferença entre o preço de aquisição e o preço de revenda.²²

O Código Civil estabeleceu poucas regras para o contrato de distribuição, ainda havendo ampla margem para a autonomia da vontade das partes. É preciso considerar, no entanto, que o regramento supletivo deve ser feito com dispositivos do mandato e da comissão que sejam compatíveis com a distribuição (Código Civil, art. 721), não sendo pertinente a aplicação da Lei nº 6.729/1979 (que cuida da concessão mercantil).²³

O distribuidor terá direito à remuneração correspondente aos negócios concluídos dentro de sua zona, ainda que sem a sua interferência (Código Civil, art. 714), e também direito à indenização se o fornecedor, sem justa causa, cessar o atendimento das propostas ou reduzi-lo tanto que se torna antieconômica a conclusão do contrato (Código Civil, art. 714).

A regra de rescisão contratual é prevista no art. 720 do Código Civil, determinando que, se o contrato for por tempo indeterminado, qualquer das partes poderá resili-lo, por meio de aviso prévio de noventa dias, desde que transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto do investimento exigido do agente.²⁴

²⁰ ZANETTI, Ana Carolina Devito Dearo, *Contrato de distribuição*. São Paulo: Atlas, 2015, p. 17.

²¹ Para outras características da avença: FORGIONI, Paula, *Contrato de distribuição*. São Paulo: RT, p. 46-48.

²² ZANETTI, Ana Carolina Devito Dearo, op. cit., p. 42. FORGIONI, Paula, *Contrato de distribuição*, op. cit., p. 57-63.

²³ Nesse sentido: STJ, REsp 681100, PR, 3ª T., Rel. Min. Carlos Alberto Menezes Direito, STJ, REsp 789.708/RS, 3ª T., Rel. Min. Nancy Andrighi.

²⁴ Há entendimentos, entretanto, que cuidam da denúncia imotivada do art. 720 do CC como não impositiva a todos os contratos de distribuição, aplicando-se com melhor propriedade o art. 473, parágrafo único, do CC, com a ressalva da opção pela indenização. Nesse sentido: OLIVEIRA, Carlos Alberto Hauer de, *Contrato de distribuição*. In: COELHO, Fábio Ulhoa (coord.), *Tratado de Direito comercial*, v. 5. São Paulo: Saraiva, 2015, p. 345-347.

Também foram construídas especificações como a distribuição seletiva, por meio da qual se molda contrato-quadro²⁵ que cria e regula futuros contratos de compra e venda de produtos selecionados e especializados, normalmente com exclusividade de fornecimento. Outro caso é o da distribuição autorizada, que difere da distribuição seletiva pela falta de exclusividade e falta de integração na mesma rede de distribuidores. Entretanto, o distribuidor autorizado se faz surgir “aos olhos do público como um empresário especializado na comercialização dos bens do produtor”.²⁶

²⁵ Para Antonio Junqueira Azevedo, o contrato-quadro “busca fixar algumas das principais regras às quais se submeterão os contratos pontuais a serem futuramente celebrados pelas partes; o contrato-quadro visa criar um quadro único para governar o conjunto de relações continuadas entre os contratantes”. *Criam-se standards dos “futuros contratos de execução”* (AZEVEDO, Antonio Junqueira, *Novos estudos e pareceres de Direito privado*. São Paulo: Saraiva, 2009, p. 167).

²⁶ ENGRACIA ANTUNES, José A., op. cit., p. 466-467.