

**5**

**FÁBIO ULHOA COELHO**

Coordenador

**tratado  
de direito  
comercial**

**Obrigações e Contratos Empresariais**

FÁBIO ULHOA COELHO

Coordenador

# 5

# tratado de direito comercial

Obrigações e Contratos Empresariais

2015

**100** ANOS  
 Saraiva

## Capítulo 17.4

# O CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

*Rubens Edmundo Requião\**

### 1. PRIMÓRDIOS

Consequência social de conjunção de fatores no século XIX e primeira metade do século seguinte, como a Revolução Industrial, com seu incremento de produção e busca por mercados, a dimensão enorme do Brasil e suas comunicações insipientes, a relação de representação comercial surgiu como simplificação do trato que se inseria no contrato de comissão ou de mandato. Construiu-se em torno do singelo agenciamento de vendas, cujo conteúdo era a intermediação para aproximação das partes desejosas de efetuar vendas e compras.

Os representantes comerciais procuraram, com denodo, a sua institucionalização. Organizaram-se em pequenos sindicatos ou associações, entre as décadas de 30 a 50 do século passado e procuravam o seu *status* na II Conferência Nacional das Classes Produtoras ocorrida em Araxá, no ano de 1949, que expediu resolução para pleitear que a Comissão que projetava um Código Comercial inserisse o novo instituto no texto do trabalho.

Impacientes, os líderes da classe foram ao Congresso Nacional, que acolheu como Projeto n. 1.171/49 o anteprojeto elaborado em Congresso de 1949, da profissão. Sem qualquer sucesso, a proposta foi retomada em 1961, pelo Projeto n. 2.794/61, subscrito pelo Deputado Barbosa Lima Sobrinho, que foi aprovado também pelo Senado (Substitutivo 38/63 do Senador Eurico Resen-

---

\* Advogado.

de). O projeto final, entretanto, foi vetado inteiramente, sob a alegação de que imprimia ao instituto típica relação trabalhista.

Ao choque se seguiu a promessa do Governo Federal de patrocinar um novo projeto, que melhor traduzisse o já conhecido perfil jurídico da relação de representação comercial autônoma.

E assim surgiu a Lei n. 4.886, de 9 de dezembro de 1965, que, de um lado, organizou a profissão, criando o Conselho Federal dos Representantes Comerciais e seus subordinados estaduais, fiscais da profissão, de outro, incorporou o contrato de representação comercial, ligando-o ao direito objetivo, regulando a relação de intermediação. Embora significasse enorme avanço diante do vazio institucional que a precedeu, a lei revelou-se insuficiente, deixando de regular uma série de características da profissão.

Surge, então, a Lei n. 8.420, de 8 de maio de 1992, após mais que longa tramitação no Congresso Nacional, sina da categoria. O principal objetivo do anteprojeto da lei – a presunção de exclusividade em favor do representante comercial – não foi alcançado. Mas eis o novo Código Civil, Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002, que, regulando o contrato de agência – denominação consagrada no direito estrangeiro –, estabeleceu aquela presunção.

Foi neste panorama, caracterizado pela renitência legislativa, que o legislador brasileiro delineou o seu conceito do contrato de representação comercial: *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* (art. 1º da Lei n. 4.886/65).

Foi secundado pelo Código Civil de 2002, que, no art. 710, dita: *Pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculo de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada.*

Este conceito não se distancia daqueles adotados pela legislação de outros países, como a Alemanha e a Itália. Nesta última, por seu Código Civil, que sintetiza o direito comparado, traduz a ideia de que se configura a agência quando *assume uma parte, estavelmente, o encargo de promover, por conta da outra, contra retribuição, a conclusão de contratos numa zona determinada.*

Modernamente, o conceito se cristaliza na Diretiva n. 653/CEE, do Conselho da Comunidade Econômica Europeia, publicada em 18 de dezembro de 1986, que visa harmonizar as legislações internas de seus países membros a

respeito do contrato de agência: *agente comercial é a pessoa que, como intermediário independente, é encarregada a título permanente, quer de negociar a venda ou a compra de mercadorias para uma outra pessoa, adiante designada "comitente", quer de negociar e concluir tais operações em nome e por conta do comitente.*

Após isso, por exemplo, a legislação portuguesa (Decreto Lei n. 178, de 13-7-1983) sobre representação comercial sofre alteração com a edição do Decreto-Lei n. 118/93, para expender a definição do contrato como: *Agência é o contrato pelo qual uma das partes se obriga a promover por conta de outra a celebração de contratos, de modo autônomo e estável e mediante retribuição, podendo-lhe ser atribuída certa zona ou determinado círculo de clientes.*

A análise de tais noções mostra o que caracteriza, em resumo, o contrato de representação comercial ou agência: o *profissionalismo* (caracterizado pela natural permanência ou constância da atividade), a *autonomia* (pois o representante atua sem subordinação jurídica, governando o seu tempo e seus itinerários, o que o afasta do conceito do vendedor praticista ou viajante, empregados subordinados), a *onerosidade* (pois o agente merece retribuição por seu trabalho, a comissão).

Desta descrição apertada resulta o núcleo jurídico do contrato, que informa sua qualidade e se dissemina nos direitos e obrigações das partes: típico e nominado; consensual; obrigacional, já que não gera direito real; sinalagmático, diante da interdependência, equilíbrio e reciprocidade das obrigações contidas no contrato; oneroso, pois gera efeitos patrimoniais – vantagens ou ganho *versus* sacrifícios e responsabilidades; duradouro, pois a atenção ao interesse das partes, mutuamente credoras entre si, obriga a uma atuação que se espraia no tempo.

Dadas estas premissas, faz-se necessário analisar o sistema legal que orienta a contratação e o desfazimento do contrato.

## 2. A CONTRATAÇÃO

A Lei n. 4.886/65 não estabeleceu requisito especial para a inscrição do pretendente ao exercício da profissão. É obrigatória, entretanto. Identificação civil, regularidade quanto ao serviço militar e eleitoral, inexistência de certos antecedentes criminais. Não há exigência de escolaridade, muito menos específica. Permite-se ao estrangeiro a profissionalização. Às pessoas jurídicas concede-se o direito de executar a atividade, condicionada à existência legal, o que implica incluir o ofício em seu objeto social.

O art. 4º da Lei n. 4.886/65 define os impedimentos que obstam o ingresso no regime profissional: aquele que não pode ser comerciante (p. ex.: o funcionário público cujo regimento proíba o exercício do comércio) ou que tenha perdido seu registro comercial como penalidade; o falido não reabilitado; a condenação definitiva pela prática de certos delitos (como falsidade, estelionato, apropriação indébita, roubo, furto, lenocínio e, em geral, por crimes também puníveis com perda de cargo público).

A mesma singeleza se dá quanto à pessoa jurídica: basta a prova do seu registro como ente jurídico no órgão oficial, devendo figurar no seu objeto social o exercício da atividade de representação comercial ou agência, bem como a eleição de um responsável técnico, pessoa física, profissional.

À exigência da capacidade para os atos da vida jurídica se une a prévia inscrição do interessado no registro profissional, executado pelos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais. É requisito de um eficaz contrato de representação. Conjugado com o objeto lícito e a forma prescrita ou não proibida por lei, tem-se os três requisitos necessários para a respeitabilidade legal do contrato.

**Tratativas.** Antes do advento do novo Código Civil, as tratativas iniciais para a celebração do contrato já eram de grande importância. Fugiam, com frequência, do campo jurídico para alcançar terreno muito específico, como a avaliação do mercado, a apreciação da qualidade do produto a ser colocado, a zona de atuação, a natureza da clientela, as peculiaridades do setor, o conhecimento do comportamento negocial do representado, sua idoneidade, o trato aplicado a outros representantes, o respeito à clientela etc. Após o surgimento do Código Civil, que em seu art. 422 elegeu a boa-fé objetiva, no sentido de que *os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato como em execução, os princípios de probidade e boa-fé*, as tratativas assumem maior importância ainda, pois condicionarão o comportamento das partes na concretização diária do contrato. Dados importantes para o dia a dia dos atuantes, como delimitação de zona, seu aumento ou redução, exclusividade, tipo de produtos a promover, tratamento quanto ao encerramento de linha de produção, introdução de novos produtos, experiência do agente, penetração da representada ou de seus produtos no mercado, enfim, a miríade de assuntos ou dados que surgem nesta fase deverão ser emitidos com boa-fé e responsabilidade, embora não venham a constar no texto do contrato.

**O contrato.** O contrato de representação comercial exige, como todos, o agente capaz e titular de inscrição no registro próprio, o objeto lícito, a forma prescrita ou não vetada por lei. Do lado do representado, capacidade jurídica.

A capacidade do agente comercial faz com que se possa implicar juridicamente, tornando-se titular de direitos e obrigações que tenha voluntariamente gerado ou adotado.

O objeto do contrato de representação tem que ser lícito e não ofender os bons costumes. Não poderá atuar em ambiente clandestino, promovendo serviços e circulação de produtos proibidos por lei ou que esta imponha regime especial.

Não há forma específica para conter o contrato de representação comercial. A Lei n. 4.886/65 não o exigiu. Estimulou a contratação escrita, mas não desfez do pacto informal e verbal, aliás, uma tradição no ramo. Simples troca de cartas, ou o contrato escrito e articulado, ou a conversação tranquila bastarão para formar vínculo de representação, excitando seu conteúdo, a intermediação entre os possíveis contratantes: a representada e o cliente.

A lei traz no art. 27 um rol de requisitos ou condições a serem previstos no contrato de representação comercial. Nenhum deles é imprescindível apesar da dición da parte final do *caput* do art. 27. Basta ver que a lei valida o contrato verbal, que não enuncia os supostos elementos comuns do contrato. A ausência de qualquer, mesmo no contrato escrito, não o torna ineficaz. Será apenas omissio, provocando dificuldade de provar algum conteúdo. Algumas das recomendações do artigo são redundantes, o que ilustra as dificuldades que os negociadores do texto legal tiveram que enfrentar, descritas por Rubens Requião<sup>1</sup>, para alcançar o texto final da lei. De qualquer modo, deve-se analisá-lo, para melhor compreensão das obrigações e responsabilidades das partes:

a) o *caput* do art. 27 já determina que o contrato deve exibir os elementos comuns e outros (?). E vem a alínea *a* impor a descrição das condições e requisitos gerais da representação, que são os descritos nas alíneas seguintes. É uma demasia;

b) designação *genérica ou específica dos produtos* ou artigos objeto da representação. As partes poderão designar o objeto do contrato de modo amplo, abrangendo um gênero de produto por sua natureza ou pelo ramo da produção ou do comércio do representado. A exclusão de produtos ou linhas deverá ser expressa;

c) a lei admite que o contrato de representação comercial tenha *prazo certo*. Não estabelece máximos e mínimos. Como é da natureza da representação comercial a longa duração, a limitação do prazo deve derivar de um fator objetivo, externo à vontade das partes. Será o caso em que o representante é

---

<sup>1</sup> *Do representante comercial*. Rio de Janeiro: Forense, 2005, p. 10.

contratado para promover um teste de mercado de um novo produto ou linha de produtos, ou quando, em razão da novidade do relacionamento, da inexperiência do agente, de seu recente treinamento, faz-se necessário submetê-lo a uma prova de campo. O contrato a prazo certo tem o condão de eliminar a incidência da indenização em razão da extinção do contrato, sem justa causa, como vem previsto no art. 27, *j*. Não é plena a liberdade para determinar a prefixação do prazo. E esta limitação se acentua quando se verifica que o § 2º do art. 27 determina a conversão do contrato a prazo em contrato a prazo indeterminado se o primeiro for prorrogado ou renovado, mesmo que tacitamente. A prorrogação tácita se dará se as partes, vencido o prazo inicial, prosseguirem. Eram comuns contratos com prazos breves, que visavam apenas emascular o direito do representante comercial de eventual indenização. A fraude era evidente, mas tomou quase duas dezenas de anos para ser controlada com a introdução do § 2º do art. 27 pela Lei n. 8.420/92;

**d)** a *zona de atuação* do representante deve ser dimensionada no contrato. É o setor onde ele atuará, contatando a clientela, intermediando negócios. Pode ter caráter geográfico, aferrando-se em indicações geográficas as mais variadas, como pode ser fixada de modo subjetivo, designando setores econômicos, tipos de estabelecimentos, círculo de pessoas ou de empresas comerciais ou espécie de empresário. Pode-se dar de modo negativo excluindo a atuação em setores ou círculos. Todo o mais estará na alçada do representante. A fixação da zona tem o objetivo de evitar o entrechoque pela competição de agentes da mesma representada. Limita a ação da representada para atuar diretamente na zona fechada, por meio de empregados ou outros prepostos. Veja-se que o próprio contrato verbal deve definir a zona do representante. Atos como a não aceitação de pedidos gerados por agente intruso ou o de pedido de contacto de cliente ao representado e seu encaminhamento ao representante, entre outros, identificarão a zona. A *violação da zona* poderá gerar motivo justo para extinção do contrato, mesmo que a ofensa tenha decorrido de ato espontâneo de outro agente. É dever da representada velar pela integridade da zona fixada, impedindo a atuação de outro representante e a atuação de seus próprios. Há pena para a negligência: serão devidas ao representante ofendido as comissões geradas por negócios angariados dentro da área demarcada. Situação curiosa dá-se quando a venda é agenciada por representante em contacto com escritório central, ou central de compras do cliente, devendo a mercadoria ser entregue numa filial deste, situada na zona de outro representante comercial. Entretanto, o agente que levantou o pedido receberá a comissão, evitando-se o enriquecimento sem causa do outro agente, titular da zona. O art. 714 do Código Civil parece se opor àquela solução. Mas ela surge em razão da organização do cliente e não de providência da representada;



e) a *exclusividade de zona de atuação*: nela o representante agirá sem interferência de terceiros, ligados à representada. Não poderá desbordá-la, ultrapassá-la ou abandoná-la. A *exclusividade* tem natureza dúplice, pois pode limitar a liberdade de qualquer das partes ou de ambas (arts. 27, *e e i*, e 40 da Lei n. 4.886/65 e art. 711 do CC). Pode ser esculpida em benefício do agente, impedindo ação da representada no setor. Nesta circunstância assume maior importância no caso da representação inicial, de desbravamento de mercado, de lançamento de novo produto. Impede de certo modo que a representada exproprie o trabalho e investimento realizado pelo representante. Pode ser criada também para vincular o representante em favor do comitente, impedindo que tenha outras representações ou até outro negócio (arts. 41 e 42). Para o representante significa, quase sempre, um benefício: dá relativa segurança no trato da clientela; impede a intrusão, protegendo o seu investimento profissional. Ocorrendo essa, o representante terá direito a comissões geradas pelo negócio (art. 31 da Lei n. 4.886/65 e art. 714 do CC). Nos termos do art. 711 do Código Civil, a exclusividade passou a ser *presumida*, mas permite que seja afastada por regra expressa do contrato. Houve luta para reformar a Lei n. 4.886/65 e introduzir tal presunção. A Lei n. 8.420/92 frustrou a expectativa dos representantes, graças a uma suposta técnica legislativa aplicada ao art. 31 e seu parágrafo único. Por ele, só haverá exclusividade no caso de contrato escrito omissivo a propósito da restrição/benefício.

A exclusividade será total ou parcial com relação a zona, e poderá ser temporária. Na falta de limites no contrato, a presunção do art. 711 do Código Civil será total;

f) a *retribuição* pelos esforços do representante comercial é denominada *comissão*. Deve ser prevista no contrato. Omissão cobre-se pela execução do contrato, pela correspondência, relatórios de comissões, avisos de crédito, pagamentos sistemáticos e assemelhados. É gerada pelo *resultado positivo*, favorável, da intermediação realizada, que se caracteriza pela *liquidação do negócio agenciado* (art. 32 da Lei n. 4.886/65 e art. 717 do CC). Por isso, trata-se de obrigação de resultado. Deve ser fixada em valor monetário, por peça ou quantidade ou outra forma de cálculo contratada. O pagamento será em moeda corrente, mas são encontráveis contratos que preveem a sua liquidação com entrega de bens ou títulos de crédito endossados ao agente. O seu vencimento será mensal, em princípio, e seu pagamento deve se dar até o décimo quinto dia (art. 32 §, 1º, c/c art. 33, § 2º, da Lei n. 4.886/65) após a liquidação da fatura da venda intermediada. Há certo conflito entre os dispositivos citados, pois o segundo artigo referido admite que se estipule um prazo maior que o mês seguinte ao pagamento da fatura de venda, para a apuração e liquidação

das comissões. Tal se dará, entende-se, por situações objetivas, como a natureza da operação, o ramo de negócio acionado ou tipo da venda procedida, para autorizar ou justificar a dilação. No mais, as partes, por motivos subjetivos, não têm poder para alterar aquele ritmo mensal de pagamento. É intervenção do Estado na economia do contrato, diante dos abusos que se praticavam antes da Lei n. 8.420/92. O descumprimento do prazo implica que deverá ser corrigida monetariamente (art. 32, § 2º); o atraso será falta grave por violação do contrato (art. 36, *d*). A comissão pode ser objeto de saque de título de crédito – consideramos a duplicata de serviços – para corporificar o crédito (art. 32, § 3º). O pagamento da comissão deve ser acompanhado das notas fiscais relativas a venda intermediada e realizada (art. 32, § 1º). Esta obrigação da representada se deve ao interesse do representante controlar o volume atendido do pedido, a liquidação da comissão, seu cálculo. Observe-se que o pedido, ou parte do pedido não atendido e não recusado, gera comissão como se o negócio tivesse encaminhamento normal (art. 33).

É oportuno referir que o cálculo da comissão se baseia no valor da mercadoria vendida, conforme indique a nota fiscal (art. 32, § 4º). A regra surgiu pela Lei n. 8.420/92 para conter grandes discussões, visto que era comum a representada tentar deduzir frete, seguro, impostos, embalagens, para formar uma base de cálculo amesquinhada. A discussão prosseguiu sob um prisma tributário argumentando-se que os impostos incidentes sobre a circulação ou produção do bem não geram receita ou renda da representada, mas valores que, retidos, deviam ser encaminhados ao fisco. Recentemente o Superior Tribunal de Justiça encerrou a discussão<sup>2</sup> entendendo que o preço constante da nota fiscal é o que melhor reflete o resultado financeiro obtido pelas partes e nele dever ser baseado o cálculo da comissão.

A comissão está sujeita a *pagamento preferencial* no regime falimentar, equiparada ao crédito trabalhista e sofre *prescrição* em cinco anos, a contar do momento em que tornou devida (art. 44 e parágrafo único). O Superior Tribunal de Justiça tem entendido, sem atenção ao art. 32, § 7º, que há acordo tácito quando a comissão foi paga em percentual menor que o contratado sem reclamação<sup>3</sup>.

E em caso de extinção injusta do contrato de representação as comissões se *vencerão antecipadamente* na data da rescisão (art. 32, § 5º). Trata-se da hipótese de pedidos a serem aviados pela representada, ou cujo atendimento se dê em trato sucessivo, em parcelas, ou que o preço seja fracionado. Neste caso,

<sup>2</sup> REsp 1162985, 3ª Turma do STJ, rel. Min. Nancy Andrighi, j. em 18-6-2013.

<sup>3</sup> Idem.

a natureza de obrigação de resultado própria do contrato é parcialmente derogada pela sua rescisão.

Se algum pedido agenciado, mas não ultimado antes da denúncia do contrato e posteriormente, não atingir o resultado benéfico, surge um crédito da representada no valor da comissão paga antecipadamente, que poderá ser compensado com comissões a pagar. Mas o principal alvo da regra é a hipótese em que o pagamento da compra se dá parceladamente, com a geração da comissão a depender do atendimento daquele fracionamento. São comuns os contratos que preveem antecipação da comissão, geralmente parcial, disparada pelo simples agenciamento do contrato. Verificado que a aproximação das partes (cliente-representada) não chegou ao resultado benéfico desejado, com o pagamento da compra pelo cliente, dar-se-á o estorno da comissão. Acentue-se que se a extinção atropelar um pedido encaminhado pelo ex-representante, a comissão será devida normalmente, ocorrendo seu pagamento independentemente do fato da extinção do contrato.

A comissão também não será devida se o contrato agenciado não for cumprido pelo cliente no caso de sua insolvência, ou a entrega da mercadoria for suspensa em razão da sua situação comercial, capaz de tornar duvidosa a liquidação da compra (art. 33, § 1º). Mas será devida se o contrato agenciado for desconstituído por culpa da representada (como no caso de desrespeito de prazo de entrega, produtos fora de especificações ajustadas, qualidade inapropriada e semelhantes). O Código Civil aponta para os mesmos efeitos (art. 716).

A Lei n. 4.886/65 prevê mais uma condicionante do crédito por comissões. O agente procura aproximar as partes (cliente/representada) para que venham a celebrar o negócio delineado. Assim, o representante toma um pedido, ou proposta de compra, firmado pelo cliente, no qual se especificam a mercadoria a ser fornecida, preço, prazos de entrega, forma de pagamento etc. Inversamente, poderá apresentar oferta de venda partida da representada, a ser aceita pelo cliente. Deve o agente seguir a técnica e norma negocial traçada pela representada, que tem o direito de conferir se as condições que criou foram observadas (art. 28 c/c art. 29). Também tem que ajustar a proposta de compra a sua capacidade de produção, existência de estoques etc. Por isso, a lei lhe confere um prazo variável para o estudo e confirmação *ou recusa do pedido*. É o que diz o art. 33, que estabelece, na omissão do contrato, os prazos de 15, 30, 60 ou 120 dias para a aceitação ou recusa, prazos que observam a situação geográfica do comprador, se domiciliado na mesma praça, noutra do mesmo Estado, em outro Estado ou no estrangeiro, respectivamente. A referência é a praça sede ou do escritório ou filial regional da representada, a quem o representante estiver vinculado. Os prazos referidos no art. 33 têm natureza supletiva, poden-

do o contrato dispor de outro modo. E sua contagem parte da data em que a proposta for entregue à representada. O descumprimento do prazo do pedido tem dois efeitos: primeiro, presume-se aceito o pedido; segundo, mesmo que o pedido não venha a ser atendido, haverá o crédito por comissões que lhe corresponder (art. 33). A disposição não é retórica: gera o crédito por comissões, a uma; a duas, abre em favor do cliente um direito a indenização no caso de sofrer prejuízos com o descaso da representada, sua possível contratante. A recusa do pedido, que o representante deve notificar ao cliente, permite que este manobre, procurando outras fontes, ou reformule sua proposta etc. Estas comunicações têm que ser céleres, de modo a diminuir o risco de prejuízos.

A lei é minuciosa quanto a geração e liquidação das comissões e seus sucessos. O contrato deverá regular esses episódios, embora com margem estreita para variações, já que a maioria das disposições são obrigatórias;

**g)** a *zona de atuação do representante*, se exclusiva por determinação do contrato, pode ser restringida, desde que este disponha sobre os casos, forma e prazos para que sofra alteração (art. 27, *g*). Se omissivo, a zona exclusiva não poderá ser estreitada ou ampliada. A lei não traça regra para ampliação da zona. Presume-se que será sempre benéfica para o representante. Nem sempre. Poderá provocar aumento de custos, de esforço físico, de riscos e que tais. O contrato deverá dispor a respeito. A restrição da zona comumente surge de suposto desatendimento do setor. A alteração da zona importa em alteração do contrato, ficando limitada pelo art. 32, § 7º, que proíbe qualquer prejuízo, que será direto se implicar diminuição do percentual da comissão, de seu valor ou da redução da esfera de atividade do representante ou dos ganhos. O indireto será o que decorrer, por exemplo, de aumento de custos. De qualquer modo, para se aferir o prejuízo, compara-se a média das comissões auferidas nos últimos seis meses anteriores à alteração, com a receita bruta ou com o saldo líquido (deduzidos os custos maiores) obtido nos meses posteriores. Havendo redução do resultado final, a alteração é invalidada, gerando diferenças de comissões.

Estas regras ou limitações ao poder de alterar o contrato são de ordem pública, valem para todos os itens contratuais. Mesmo que haja concordância, não terão validade. Tal grave restrição ou proteção surgiu do fato de na maioria das vezes o representante, fraco, não resiste à imposição da representada. E a experiência mostrou os vícios na prática cotidiana da representação comercial, os quais justificaram a regra do art. 32, § 7º. O desrespeito a estas normas contratuais implica falta prevista no art. 36, *a*, imputável à representada, gerando direito a indenização;

**h)** como já dito, o contrato também pode prever *exclusividade do representante em favor da representada*, caso em que aquele não poderá exercer, no

extremo, qualquer função em favor de terceiros, mesmo que de natureza pessoal, egoísta, como manter outro negócio simultâneo. O art. 41 da lei autoriza o exercício de representações comerciais cumulativas para terceiros ou exerça distintas atuações. A multiplicidade de representações é de sua natureza, visto que é atributo da autonomia da profissão e de sua independência econômica. O Código Civil, no art. 711, ao estabelecer a presunção da exclusividade, o faz de modo ambivalente, vinculando as duas partes, restringindo-a, no entanto, à zona e aos negócios derivados das incumbências ajustadas. O contrato, portanto, deverá bem definir as regras para a exclusividade, seja para afastá-la, seja para limitá-la ou dirigi-la a apenas uma das partes. Esta forma exclusividade não é incomum, mas também não é cultivada com entusiasmo pelos protagonistas no setor. É justificada, muita vez, em razão do pagamento de ajuda de custo em favor do representante, ou em razão de alegados segredos industriais ou comerciais, para salvá-los da curiosidade de concorrentes. A exclusividade em favor da representada tem efeito indesejado, que é a quase sempre excessiva proximidade do representante com a representada, ou dependência econômica, os quais, somados a outros, podem fazer o contrato resvalar para a relação de emprego, com repercussões trabalhistas imprevistas.

A lei induz, no conjunto orgânico de suas regras, mais uma sutil forma de exclusividade, ou de modo mais leve, um impedimento: o representante não pode, salvo se houver autorização expressa, exercer a representação comercial de representadas concorrentes. Incumbe-lhe zelar pela representação de modo a expandir os negócios do representado, promovendo seus produtos (art. 28), o que poderá ser prejudicado se se dedicar ao interesse de outrem, concorrente no mesmo gênero. Haverá falta de lealdade, de boa-fé, por isso implica infração ética grave, conforme vem previsto no Código de Ética e Disciplina da profissão, estatuído por Resolução do Confere de n. 5, art. 3º, § 3º, letra c, bem como falta contratual nos termos do art. 34, *a e c*, combinado com o art. 28. O Código Civil traz a mesma restrição no art. 711;

i) *obrigações e responsabilidades* dos contratantes resumem do contrato e da lei. Esta, no art. 27, *h*, em excessivo didatismo, comanda no sentido redundante de que devem ser objeto da articulação do pacto. Dispensável a disposição, pois que as partes, ao elegerem a mediação como modo de sua atuação e foco de seu interesse, se enlaçam por limitações e vantagens ditas obrigações, onerosas e sinalagmáticas. Há enorme variedade de situações possíveis. Isso impressionou o legislador, daí da ordem da lei se poder extrair como principais, da parte do representado, a obrigação de pagar a retribuição no tempo certo; o expediente de orientações para os negócios; a remessa de mostruários; a atenção à clientela e aos pedidos, com as recusas formais; o respeito à zona e à zona exclusiva. Da parte do representante, o cultivo à clien-

tela e à zona, com visitas periódicas, segundo a natureza dos negócios captáveis; a prestação de informações sobre seus contactos e perspectivas de vendas; a descrição da situação econômica da zona, sua sujeição a eventos e efeitos destas; a prestação de contas de pagamentos recebidos. O contrato disporá sobre essas e muitas outras minúcias.

Há que se observar as restrições da lei, muitas de ordem pública, que limitam a liberdade das partes na construção das cláusulas que personalizarão o seu contrato. Por exemplo, a regra do art. 43, que proíbe a cláusula *del credere*. Comum nos negócios comerciais, ela se mostrava perniciosa no contrato de representação, pois amiúde impunha a representantes economicamente débeis responsabilidades desproporcionais, com a solidariedade com o comprador. No comércio, o *del credere*, qual um seguro, provoca um acréscimo na margem ou na comissão do comerciante, para compensá-lo pelo maior risco que assume, sendo correto aqui lembrar que o agente normalmente não assume responsabilidade pela intermediação que realize. Tal ágio *nunca* era observado na representação comercial, desequilibrando a relação. Daí a reação do legislador, proibindo o *del credere*. Há, por certo, uma desvantagem para o representado, que ficaria exposto a eventual ação aventureira ou irresponsável do agente. Deverá adotar mecanismos de defesa apropriados descritos no contrato. A seleção adequada dos profissionais também servirá como antídoto a tal risco.

É encontradiza a cláusula que autoriza a representada a formular *quotas, metas, alvos, objetivos de vendas*. Não há proibição quanto a tal uso, mas deve ser exercido com moderação e boa-fé, observado o ambiente econômico e as peculiaridades da zona. Se o contrato diretamente estabelecer a meta, sua ampliação ou redução pode ser recusada pelo representante com base no art. 32, § 7º. Em caso diferente, o próprio contrato deve fixar regras para definir a quota de venda. Não pode haver imposição arbitrária da representada, em especial se o contrato nada prever a respeito. A quota de vendas é ambivalente: vale para o representante, que deverá alcançá-la ou justificar o seu fracasso, sob pena de cometer a falta grave do art. 35, *a*, a desídia; e afeta a representada, pois terá que atender as vendas agenciadas dentro da quota, não podendo reduzi-las alegando falta de estoque, dificuldades de produção etc. Deverá a comissão correspondente aos pedidos não atendidos. A fixação de quotas é objeto frequente de dúvidas e conflitos. Para evitá-lo, o sistema deve ser claro, não arbitrário, responsável quanto a condições de mercado.

Outro tema que se encaixa no art. 27, *b*, que também é objeto do art. 28, é a obrigação do representante em *fornecer informações detalhadas sobre o andamento dos negócios a seu cargo*. É dever natural do agente, pois administra negócios alheios e sua relação é de colaboração. Mas objeto da norma é o

*andamento dos negócios*. A atividade pessoal do representante não deve ser controlada pela representada. Se o exigir, dará passos céleres para a relação de emprego.

São conhecidas cláusulas contratuais que impõe *sigilo* sobre a relação representante/representado, bem como *restrição*, no caso de extinção do contrato, *a contratação com representada concorrente*, ou mesmo o *impedimento para exercer a representação no setor ou ramo do contrato rescindido*. Estas disposições contratuais têm que ser lidas de modo restrito, pois que a liberdade de empreender, de trabalhar e de concorrer tem garantia constitucional. Quanto ao sigilo sobre negócios, metas, novos lançamentos etc., não existem grandes questões. Decorre do dever de lealdade, da exigência de boa-fé no trato das partes. Quanto ao dever de *não concorrer* ou de *não prestar serviços a concorrentes*, por tolherem a ação do agente e ameaçar a sua sobrevivência, exige-se que seja dimensionada no tempo, no espaço e quanto ao objeto. O tempo do impedimento para nova representação no setor deverá ser expressamente determinado no contrato. Por igual o espaço, geográfico, setorial ou pessoal, deve ser fixado de modo direto, não se admitindo disposições vagas ou não razoáveis. Igualmente quanto ao objeto da representação. A nosso ver tais impedimentos deverão ser contrabalançados com *o pagamento, pela representada, de uma compensação em favor do representante*, que poderá ser a média das comissões auferidas no contrato extinto, enquanto durar o impedimento. Esta vantagem tem fundamento no direito ao trabalho e de empreender e de concorrer. No direito comparado, há norma nesta direção, como se lê no Decreto-Lei 178/76, de 3 de julho, de Portugal, art. 13, letra g.

O contrato de representação comercial pode prever a *delegação da atividade*, total ou parcialmente, temporariamente ou não. A delegação poderá durar enquanto subsistir o contrato original ou principal. É cláusula que pode se encaixar na franquia do art. 27, *a e c*. A Lei n. 4.886/65 prevê, no art. 42, a possibilidade de o representante comercial delegar a atividade que contratou em favor de terceiro, também representante comercial. É o que se denomina *sub-representação*, que pode ser proibida pelo contrato original, ou realizada se permitido ou se aquele for omissivo. O sub-representante é autônomo, resguarda sua liberdade de emprego de tempo e de itinerário. A lei delinea o instituto, que era e é comum, desde maio de 1992. Além de regular o relacionamento entre os representantes, tratou-se de conter a Justiça do Trabalho, que invariavelmente via no caso uma relação de emprego.

O relacionamento das partes, no contrato de representação comercial, tem natureza permanente. Pode, qualquer delas, se desvencilhar, *denunciando-o* (art. 473 do CC). A Lei n. 4.886/65, na letra *j* do art. 27, determina que se

fixe no contrato a indenização devida ao representante comercial, no mínimo equivalente a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição, corrigida, que ele auferiu se aquele for rompido sem motivo justo. A indenização poderá ser maior, mas nunca menor que aquela taxa. Nem pode ser afastada ou abolida. Se se tratar de contrato a prazo certo, a indenização será calculada pela média das comissões auferidas durante o prazo cumprido, multiplicada pela metade dos meses resultantes do contrato. Se o representante cometeu falta grave, a indenização não é devida.

Reitere-se que, a despeito do tom categórico do *caput* do art. 27, a omissão do contrato quanto aos temas postos nos incisos do mesmo artigo não invalidam o ajuste. Esta assertiva é corroborada pelo antigo texto do art. 27, *j*, que variava a taxa da indenização, conforme fosse o contrato escrito ou verbal. O contrato verbal, que naturalmente não terá as cláusulas descritas naquele artigo, é plenamente válido, pois a lei supre, em grande medida, as suas inatas omissões.

### 3. AS VICISSITUDES DO CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

O contrato de representação comercial, com prazo certo, deve ser cumprido pelas partes até seu termo. A afirmação é uma platitude, mas encaminha a observação que a extinção, por ser prevista, não gera interesse indenizatório em favor do representante; mas a falta grave pode atingi-lo. Neste caso, abre-se espaço para a indenização em favor do representante comercial, nos termos do art. 27, § 1º, já referido. O anteprojeto da Lei n. 8.420/92 sugeria que a média das comissões fosse multiplicada pela metade do prazo *restante* do contrato. Mas o legislador preferiu pela multiplicação da metade do prazo *resultante do contrato*, ou seja, de todo o prazo ajustado.

**O aviso prévio.** O contrato de representação comercial sem prazo pode ser extinto por iniciativa da parte, com ou sem motivo justo. Neste último caso, surge direito à indenização em favor do representante, se a representada não alegar e provar justa causa para a sua iniciativa. O agente pode também tomar a iniciativa da denúncia. O art. 34 estabelece a obrigação de conceder aviso prévio com antecedência mínima de trinta dias, sendo o contrato sem prazo, mas que tenha durado mais que seis meses. É obrigação comum às partes. A omissão implicava no pagamento de uma indenização equivalente a um terço das comissões auferidas durante os três últimos meses da relação. Explica-se o aviso prévio pela necessidade das partes ultimarem seus negócios, apurando comissões pendentes e colhendo e despachando os últimos pedidos angariados,



muita vez, com muito trabalho precedente. Até o termo final do aviso prévio o contrato de representação continua em pleno vigor, com as partes desempenhando seus papéis como fora estabelecido. Os pedidos, mesmo que coletados durante o aviso prévio, devem ser examinados, atendidos ou recusados normalmente, por causas fundamentadas. Outras que não o próprio aviso. Este aviso prévio, ou a indenização, pode ser substituído por outra garantia fixada no contrato, que, entretanto, terá que se pautar, pelo menos em termos econômicos, ao mínimo previsto no artigo. O lapso semestral dito pelo art. 34, no contrato sem prazo, deve-se ao entendimento de que neste período se trata de experiência, podendo, por isso, ser rompido sem a denúncia prévia e indenização, inclusive a do art. 27, *j*.

**O motivo justo.** A lei, nos arts. 35 e 36, exhibe um elenco de situações ou fatos que podem se constituir em motivos justos para o rompimento do contrato de representação, por qualquer das partes. Serão situações de fato, que entorpecem o relacionamento.

Da parte do representante comercial (art. 35), os atos, omissões ou fatos que afetarão a relação, para extingui-la, são: a) desídia contratual; b) atos que importem em descrédito comercial do representado; c) falta do cumprimento de obrigações inerentes ao contrato; d) condenação criminal definitiva considerada infamante; e) força maior. Da análise do texto descrito se depreende que a relação não é fechada, facultando-se ao contrato fixar outros motivos justos para a denúncia. É o que se pode extrair da alínea *c* ao fixar como motivo justo o descumprimento de obrigação *inerente* ao contrato, ou seja, *da própria relação* e determinadas pela boa-fé objetiva e lealdade.

A *desídia* no cumprimento do contrato se caracteriza pela negligência no trato contratual. Ausência injustificada de visitas, abandono de determinados produtos, inexistência ou insuficiência de relatórios sobre os negócios em andamento e episódios similares serão os motivos justos visados pela alínea *a* do art. 35. Alguns, de pequena gravidade, terão na sua reiteração a alçada da falta. Outros, de grande efeito, serão instantâneos, destruindo o contrato. Não basta alegar o motivo justo. Deverá ser provado, no caso de conflito judicial.

A *prática de atos que importem em descrédito comercial do representado*, o motivo justo da alínea *b*, também tem largo espectro. O que se procura proteger é o conceito comercial do representado. Não pode ser posto em risco por ação do representante. Pode se qualificar em disseminação de boatos sobre o representado, seus produtos e negócios; em pedidos de empréstimos pelo representante com alegação de autorização da representada, com compensação com preço da compra; tomada de pedidos exagerados, que o representante sabe

que não poderão ser atendidos, que excitam o interesse do cliente para frustrá-lo em seguida; promessa de exclusividade de vendas sem autorização; comportamento atrabiliário ou desatinado; incontinência econômica ou financeira; protestos de títulos sacados contra o cliente, que sabe terem sido pagos; a não comunicação de recusa de pedido ao cliente, impedindo-o da alternativa de procurar outro fornecedor ou reformular sua proposta. Esta falta pode ser debitada ao representado. Trata-se de atos de natureza individual que desbordam os deveres contratuais e profissionais e têm poder de alcançar o representado, provocando-lhe incômodos, imprevistos e perturbações que exijam explicações, pedidos de desculpas e até prejuízo econômico, levando-o à desconfiança da clientela.

A falta de cumprimento de *quaisquer obrigações inerentes ao contrato de representação comercial*, motivo justo descrito na alínea *c* do art. 35, é ação que decorre do descumprimento ou infração de obrigações não previstas no contrato, mas que são próprias ou implícitas da representação comercial. O representante tem que ter postura profissional esmerada, pois é a longa mão do representado. Exemplo: o respeito às ordens tributárias é uma obrigação inerente ao contrato de representação comercial. A cassação do Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas por contumácia em não declarar ou não pagar impostos é fatal para o contrato. Sem o CNPJ o representante, se organizado como pessoa jurídica, não poderá expedir notas fiscais que corporifiquem as comissões. E o representado não poderá pagá-las, na falta da documentação fiscal hábil. Daí o rompimento do contrato por motivo justo.

A condenação definitiva por crime considerado infamante é a expressão da alínea *d* do art. 35. A fórmula foi condenada, pois a lei penal brasileira não comporta a antiga concepção do crime infamante. A interpretação do artigo autoriza sua combinação com o art. 4º, *c*, da Lei n. 4.886/65, que estabelece o impedimento para ser representante comercial àquele que for condenado por crimes como falsidade, estelionato, apropriação indébita, contrabando, roubo, furto, lenocínio ou crimes também punidos com a perda de cargo público. A condenação por qualquer desses crimes, sem espaço para recurso, dá o motivo justo para a extinção do contrato.

Um último fato capaz da extinção do contrato de representação comercial, no elenco não fechado do art. 35, é a *força maior*. Trata-se do fato necessário cujo efeito não era possível evitar ou impedir. Geralmente decorre de fato da natureza, mas pode ser origem em ação humana, sobre os quais as partes não têm controle. Será o caso, na primeira hipótese, da interrupção de comunicações em razão de destruição de estradas de acesso à zona do representante. Na outra,

a ação do Estado, quando proíbe a importação de insumo ou peças componentes do produto objeto da representação comercial.

A morte do representante, se pessoa física, dá causa à extinção do contrato. Note-se que se estiver organizado em sociedade empresária, o contrato de representação não será afetado, havendo continuidade no negócio. O mesmo se dirá no caso de interdição do representante comercial. Note-se que não há culpa ou dolo de qualquer das partes para dar causa à extinção. Sobre a estas, apenas, o espaço para declarar o encerramento da relação, diante da situação inelutável.

A *denúncia* do contrato de representação comercial por motivo justo tem que ser tempestiva. A denúncia é declaração receptícia de vontade, que deve ser levada a conhecimento da outra parte no menor espaço de tempo possível, iminente ao momento em que a falta for conhecida. Não pode o prejudicado aguardar tempo longo para agir. A ação deve ser pronta, imediata. Aguarda-se apenas o lapso de tempo razoável e necessário para, com segurança, conferir os dados e situação posta, para agir em seguida. Se esta imediatidade não ocorrer, pode surgir o perdão tácito.

A análise do art. 36 da Lei n. 4.886/65 *aborda as hipóteses de extinção do contrato, decorrentes da ação ou omissão do representado*, lembrando que o pacto também poderá estabelecer outras ocorrências para o fenômeno.

A alínea *a* traça o caso *redução da esfera de atividade* do representante, em desacordo com as cláusulas do contrato. Admite a sua contração nos termos do previsto naquele. É o caso da redução da zona de atuação, ou a violação da exclusividade, sem atender ao que foi contratado. O legislador restringiu consideravelmente o poder das partes em alterar o contrato, o que afeta até a cláusula que permita a redução da esfera de atividade. Dela não poderá resultar diminuição das comissões, considerada a média delas nos últimos seis meses do contrato. Curioso o legislador não ter considerado a outra face da moeda: a ampliação da esfera da atividade. Entendeu que sempre propiciará benefício ao agente. Mas nem sempre é assim, pois pode ampliar custos e esforços indesejáveis, inviabilizando ou onerando o pactuado. De qualquer modo, esta segunda hipótese implicará em alteração contratual, que não poderá ser unilateral nem poderá gerar prejuízo direto ou indireto (art. 32, § 7º).

A alínea *b* do art. 36 afirma que a *quebra direta ou indireta da exclusividade* se prevista no contrato dá margem para o motivo justo da denúncia daquele. A exigência da previsão contratual da exclusividade como requisito do motivo justo já era estranha, pois dificilmente se encontraria uma exclusividade não contratada já que esta não se presumia. Com a Lei n. 8.420/92, reco-

nheceu-se que a exclusividade presumida podia existir se o contrato escrito fosse omissivo sobre a mesma (art. 31 e § 1º). E se esta forma de exclusividade fosse violada, não ocorreria um motivo justo, já que o contrato era omissivo a respeito. Com o advento do Código Civil de 2002 generalizou-se a presunção da exclusividade em favor das duas partes, arredável por declaração expressa. Há que considerar que a Lei n. 4.886/65 está vencida quanto a composição deste motivo justo, no tópico em que exige para a verificação da falta a expressão estipulação da exclusividade no contrato. Haverá também violação da exclusividade presumida, e é motivo justo para a denúncia.

É curioso também que o legislador não tenha incluído como motivo justo para a denúncia do contrato pelo representante o descumprimento deste por parte do representado (como faz quanto ao representante no art. 35, *a* e *c*). Poderá então o representado agir de modo irresponsável, violando o contrato em vários itens que não seja a exclusividade expressa, a esfera de atividades, fixando preços de forma abusiva, ofender os prazos de pagamento de comissões, sem responder pelos danos que causar? Nem tanto, pois ao contratar, limita a sua liberdade e se obriga a cumprir o que avençou. E o art. 422 do Código Civil estabelece que os contratantes devem guardar, assim na conclusão do contrato, como na sua execução, os princípios da probidade e da boa-fé. Se ofendeu o que foi ajustado, abre-se ao representante comercial o direito de denunciar o contrato, exigindo a indenização do art. 27, *j*, em razão da violação praticada.

Outro ato condenável do representado, que enseja denúncia do contrato por motivo justo, vem no art. 36, *c*. É a *fixação abusiva de preços*, em relação à zona do representante, para impedir sua ação regular. E o texto legal encerra mais uma impropriedade: quer dizer que, se não houver a intenção de ferir o representante, pode haver a fixação abusiva de preços? A despeito da falta de técnica do legislador, a norma dirige-se para o caso em que o representado fixa preços para negócios em determinada zona, maiores que aqueles que pratica em outras zonas ou praças. Ele o faz para reduzir a operação do representante, a fim de diminuir sua receita, muita vez para reduzir o custo da eventual indenização por rompimento do contrato e cálculo do aviso prévio ou para obrigá-lo a pedir demissão, sem custos para a representada. Não será abusiva tabela de preços se o diferencial for determinado por fator externo, como custos maiores de transporte, aumento de prêmio de seguros etc.

A letra *d* do art. 36 exhibe o caso em que o representado *não atende ao prazo previsto por lei ou no contrato* (art. 32, § 1º, observado o art. 33, § 2º), *para o pagamento da comissão*. Incorre na mora depois que o representante o

interpela, para que regularize o pagamento em certo prazo. A notificação deve ser formal, escrita, comprovada a sua entrega no endereço convencionado para as comunicações entre as partes. A interpelação via internet será válida se houver o uso de sistema de certificação digital. Vencido o prazo concedido, e não havendo o pagamento da comissão, instaura-se a mora, permitindo a denúncia do contrato com base no art. 36, *d*.

A alínea *e* do art. 36 replica a *força maior* como fator da extinção do contrato de representação comercial, do ponto de vista do representante. O acontecimento imprevisto e inarredável põe em cheque a estrutura do contrato e de algum modo poderá impedir o seu cumprimento pelas partes.

Em suma, os arts. 35 e 36 descrevem os principais episódios que podem provocar o fim do contrato de representação, por motivo justo, juntando-se-lhes outras hipóteses incluídas no contrato. Se ocorridos no que concerne ao representante, as faltas do representado darão ensejo que aquele reivindique o pagamento da indenização mínima prevista no art. 27, *j*.

O fato de que a Lei n. 4.886/65, art. 27, *j* designa diretamente o representante comercial como beneficiário da indenização tarifada, e não contemplando o representado como sujeito ativo do mesmo direito, não significa que o primeiro estará isento de responsabilidade se praticar algum ato delituoso. O art. 37 como que corrige a omissão, pois atribui ao representado o direito de reter comissões que dever ao representante, para ressarcir-se de danos causados por este, inclusive nas hipóteses do art. 35. Tal retenção só poderá ocorrer se houver motivo justo para a denúncia do contrato e que este, naturalmente, tenha sido extinto por essa causa. Pequenos mal-entendidos ou diferenças de visão negocial não darão margem para a retenção e, se esta ocorrer, surge motivo justo para romper o contrato pelo representante por falta de pagamento.

**O aviso prévio.** Se qualquer das partes resolver não dar continuidade ao contrato sem prazo determinado poderá fazê-lo, concedendo aviso prévio de trinta dias, nos termos do art. 34, prazo ampliado para noventa dias pelo art. 720 do Código Civil, mas que em certa circunstância poderá ser muito maior. Não concedido o aviso prévio, que é declaração receptícia de vontade (art. 473, parágrafo único, do CC) e que só valerá a partir do seu conhecimento pelo denunciado, abre-se o direito à sua indenização, primitivamente calculada como um terço da média das comissões dos últimos noventa dias (art. 34). O Código Civil, nos arts. 720 e 473, parágrafo único, trouxe importante inovação. A extensão daquele deverá ser compatível com a natureza e vulto dos investimentos exigidos do agente. Em suma, a denúncia vazia só poderá ser exercida se o investimento do representante para executar o ajuste tiver sido amortizado em

função dos resultados obtidos com o exercício da representação. Se tal não ocorrer, ou o contrato continua em operação, estendendo-se o aviso prévio para atender a exigência da amortização, ou o aviso prévio não terá eficácia, continuando o contrato, ou os investimentos do representante deverão ser indenizados pela representada denunciante, se o contrato se paralisar em efetivo, a par da indenização pelo rompimento sem causa do contrato e da indenização do próprio aviso prévio.

Observe-se que o art. 34 é democrático: o dever de indenizar, na ausência do aviso prévio, ou se este tiver prazo menor que noventa dias ou nenhum prazo, será suportado por qualquer das partes que denunciar o contrato. A amortização de investimentos no negócio também será de responsabilidade de ambas as partes (art. 473 do CC).

Só cabe aviso prévio nos casos do contrato sem prazo determinado e na ausência de motivo justo para encerrar o contrato. O aviso prévio é incompatível com o motivo justo. Havendo este, a denúncia deverá ser abrupta, sem qualquer prazo.

Durante o decurso o prazo do aviso, o contrato continua em operação normal, até o termo daquele. Pedidos deverão ser tomados e atendidos, gerando as comissões contratadas e pagamento previsto.

Até o sexto mês de duração o contrato estará sob regime de experiência, podendo sofrer denúncia abrupta. Não haverá aviso prévio, nem indenização substitutiva, se for denunciado sem motivo justo.

Os *créditos* do representante comercial, por comissões, seus saldos, indenização de aviso prévio, indenização por rompimento sem motivo do contrato, indenização dos investimentos não amortizados, serão objeto de correção monetária, desde que não atendidos voluntariamente (arts. 32, § 2º, e 46).

No caso de falência da representada, o crédito do representante é preferencial, equiparado ao crédito trabalhista.

***Distrato.*** O contrato de representação comercial poderá ser extinto por conveniência das partes. Basta traduzir tal desejo em documento escrito, procedendo-se ao pagamento das comissões, seus saldos, regular o pagamento das comissões a vencer, devolução de mostruários (que não tenham sido comprados pelo agente). Isto posto, dão-se quitação geral, mútua. Será definitiva e total ou poderá ser parcial, se algo ficar pendente. É o ato final. Valerá para sempre, não havendo meios para revê-la, salvo vício de vontade, o erro, o dolo, a coação. Não há fórmula sacramental para a concretização do distrato. O contrato de representação comercial terá fim da mesma forma que começou.