

DIREITO COMERCIAL – FACULDADE DE DIREITO DA USP

Contratos Empresariais (DCO 0320)

Aula 06: Contratos de colaboração interempresarial – agência e representação comercial autônoma

MARCELO VIEIRA VON ADAMEK

1ª PARTE – A CADEIA DE DISTRIBUIÇÃO E O MODO DE IMPLEMENTÁ-LA.

I. As diversas modalidades de distribuição de produtos: premissas iniciais.

I.A. Vendas diretas (do produtor ao adquirente final): a compra e venda simples.

I.A.1. O pequeno empresário e os seus empregados.

I.A.2. Os empregados externos (viajantes e praticistas).

I.B. Vendas indiretas (do produtor ao intermediário até o adquirente final): a distribuição *lato sensu*.

I.B.1. A agência.

I.B.2. A distribuição *stricto sensu* e as suas subespécies: distribuição simples (seletiva) e distribuição exclusiva (ou concessão comercial).

I.B.3. A franquia empresarial.

I.B.4. Outros instrumentos: a comissão, o mandato e o fornecimento.

II. Os contratos de agência e distribuição no direito brasileiro.

II.A. Os contratos de agência.

II.A.1. A representação comercial autônoma e a sua regulamentação.

II.A.1.1. A Lei nº 4.886, de 09.12.1965.

II.A.1.2. A Lei nº 8.420/1992; e a Lei nº 11.915/2021

II.A.2. O contrato de agência no CC-2002.

II.A.2.1. A tese dualista de Araken de Assis.

II.A.2.2. Outra tese (agência simples e a interempresarial, ou representação comercial autônoma).

II.A.2.3. O CC-2002 alterou a Lei nº 4.886/1965?

II.A.2.4. A “agência-distribuição” (CC, art. 710).

II.A.2.4.1. Atuação como procurador, em caso de venda.

II.A.2.4.2. A situação de depositário dos bens.

II.B. O contrato de distribuição *stricto sensu*.

II.B.1. O contrato de distribuição (tipicidade social e atipicidade legal).

II.B.2. Os contratos especiais de concessão comercial.

II.B.2.1. A Lei Ferrari (Lei nº 6.729, de 28.11.1979).

II.B.2.2. A franquia empresarial (Lei nº 8.955, de 15.12.1994).

II.B.3. O contrato de distribuição e a sua regulamentação no CC-2002.

II.B.3.1. Contrato legalmente atípico.

II.B.3.2. Regência: princípios legais de direito (notadamente obrigacional e contratual) e a analogia (fontes subsidiárias).

2ª PARTE – CONTRATOS DE AGÊNCIA

I. Conceito, classificação e elementos.

I.A. Conceito e partes.

I.A.1. Partes: agente/proponente (preponente, agenciado ou principal); e, na lei especial, representante/representado.

I.A.2. Conceito legal do contrato (CC, art. 710).

I.A.3. Conceito legal de representante comercial autônomo (perante a Lei nº 4.886/1965, art 1º).

I.B. Elementos constitutivos.

I.B.1. Obrigação de promover a celebração de contratos (agenciar propostas ou pedidos).

I.B.2. Por conta de outrem (intermediação).

I.B.3. Zona determinada (com ou sem exclusividade): conceito espacial e material.

I.B.4. Autonomia (sem subordinação hierárquica, mas com subordinação econômica e integração empresarial).

I.B.5. Estabilidade (habitualidade ou caráter não-eventual).

I.B.6. Retribuição.

I.C. Elementos incidentais.

I.C.1. Outorga de poder de representação (mandato com representação).

I.C.2. Cláusula *star del credere*?

I.C.3. Prestação de serviços e outras figuras.

I.D. Classificação.

I.D.1. Nominado e típico (tipicidade legal, econômica e social).

I.D.2. Consensual.

I.D.3. Obrigacional.

I.D.4. Bilateral.

I.D.5. Comutativo.

I.D.6. Oneroso.

I.D.7. Duradouro.

I.D.8. *Intuitu personae*.

I.D.9. Adesão?

I.E. Forma: escrita ou verbal?

I.F. As exclusividades de zona e de atuação (recíproca ou unilateral).

I.F.1. Exclusividade de zona.

I.F.1.1. Forma e prova do ajuste.

I.F.1.2. Clientes e produtos reservados.

I.F.2. Exclusividade de atuação do agente.

I.G. Duração do contrato.

I.G.1. Contrato por tempo indeterminado.

I.G.2. Contrato por prazo determinado.

I.G.3. Prorrogação *opes legis* (da representação comercial).

II. O contrato de agência e as figuras afins.

II.A. Mandato.

II.B. Comissão, corretagem e mediação.

II.C. Concessão comercial ou distribuição.

II.D. Promoção ocasional de negócios.

II.E. Franquia ou *franchising*.

II.F. Contrato de trabalho.

II.G. *VRP*.

III. Direitos e deveres das partes.

III.A. Direitos e obrigações do agente.

III.A.1. Obrigação de promoção de contratos.

III.A.2. Obrigação de cumprir fielmente as instruções do proponente.

III.A.3. Obrigação de informação e de prestar contas.

III.A.4. Obrigação de avaliar a solvência dos clientes.

III.A.5. Obrigação de sigilo.

III.A.6. Obrigação de não-concorrência.

III.A.6.1. Na vigência do contrato.

III.A.6.2. Após o término do contrato.

III.A.7. Obrigação de desempenho (o problema das quotas de vendas).

III.A.8. Obrigação de manter estoque (agência-distribuição).

III.A.10. Obrigação de restituição (catálogos, mostruários etc.).

III.B. Direitos e obrigações do agenciado.

III.B.1. Obrigação de pagar o agente: a comissão (no CC-2002 e na lei especial).

III.B.1.1. Exigibilidade.

III.B.1.2. Base de cálculo e negócios em moeda estrangeira.

III.B.1.3. Vencimento.

III.B.1.4. Direito de retenção do agenciado.

- III.B.1.5. Reembolso das despesas do agente (x autonomia) ?
- III.B.1.6. A falta de registro do representante no Conselho Regional.
- III.B.2. Obrigação de avisar, instruir e prestar contas.
- III.B.3. Obrigação de respeitar a zona.
- III.B.4. Obrigação de manter conduta uniforme; aceitar os pedidos; e não recusar as propostas de forma infundada ou abusiva.

IV. Extinção do contrato de representação comercial

- IV.A. Causas extintivas.
 - IV.A.1. Caducidade.
 - IV.A.2. Resilição bilateral (mútuo acordo).
 - IV.A.3. Denúncia unilateral imotivada (resilição unilateral).
 - IV.A.3.1. Pré-aviso: prazo e modo de exteriorização.
 - IV.A.3.2. Consequências da falta de pré-aviso.
 - IV.A.4. Resolução.
 - IV.A.4.1. As hipóteses de resolução por ato do agente.
 - IV.A.4.2. As hipóteses de resolução por ato do proponente.
 - IV.A.5. Outros motivos.
- IV.B. A indenização “compensatória” devida ao agente (indenização de clientela).
 - IV.B.1. Requisitos para sua concessão.
 - IV.B.1.1. Enunciação legal e sua cogência.
 - IV.B.1.2. Previsão contratual de outros motivos.
 - IV.B.2. Modo de computar.
 - IV.B.2.1. Período a considerar.
 - IV.B.2.2. Moeda de cálculo.
 - IV.B.2.3. Correção monetária.
 - IV.B.3. Cabe indenização suplementar ?
 - IV.B.4. O destino das comissões vincendas e os negócios em carteira.
- IV.C. A indenização devida ao agenciado.
 - IV.C.1. Resilição unilateral por parte do agente ?
 - IV.C.2. Inexecução contratual por parte do agente.
- IV.D. Obrigação de restituição.
- IV.E. Prazos de prescrição.

V. Outras questões polêmicas.

- V.A. Controvérsias entre representantes comerciais autônomos e representados.
 - V.A.1. Justiça competente.
 - V.A.2. Foro privilegiado e eleição de foro.
 - V.A.3. Rito sumário.
- V.B. O agente comercial e a falência do agenciado.
- V.C. Agência comercial e *internet*.
- V.D. Agência comercial e o CDC.

BIBLIOGRAFIA (ANEXO 1)

+ além de cursos, manuais e tratados de direito comercial:

AGUINIS, Ana María M. de. *Contrato de agencia comercial*. Buenos Aires: Astrea, 1991.

ARAÚJO, Paulo Dóron Rehder de. *Contrato de representação comercial*, 'in' *Contratos de organização da atividade econômica* (obra coletiva) – coord. Wanderley Fernandes. SP: Saraiva, 2011.

ASSIS, Araken. *Contratos nominados: mandato, comissão, agência e distribuição, corretagem, transporte*. SP: RT, 2005.

BAPTISTA, Luiz Olavo. *Dos contratos internacionais: uma visão teórica e prática*. SP: Saraiva, 1994.

_____. *Contratos de agência e representação na prática internacional*. SP: Revista de Direito Público (RT) 62/227.

BARATA, Carlos Lacerda. *Sobre o contrato de agência*. Coimbra: Almedina, 1991.

BELTRAN, Ari Possidônio. *Contratos de agências e de distribuição no novo Código e a representação comercial*. SP: Revista do Advogado (AASP) 70/11-17.

BOGAERT, Geert; e LOHMANN, Ulrich (coords.). *Commercial agency and distribution agreements: law and practice in the Member States of the European Union* (obra coletiva). London/Hague/Boston: Kluwer, 2000.

BRITO, Maria Helena. *O contrato de agência*, 'in' *Novas perspectivas do direito comercial*. Coimbra: Almedina, 1988.

BUENO, José Hamilton; e MARTINS, Sandro Gilbert (coords.). *Representação comercial e distribuição* (obra coletiva). SP: Saraiva, 2006.

BULGARELLI, Waldirio. *Contratos mercantis*. 7ª ed. SP: Atlas, 1993.

_____. *Contrato de revenda: qualificação do contrato perante os contratos de representação comercial autônoma, de agência, concessionária e outros; efeitos jurídicos*. SP: Revista dos Tribunais (RT) 504/64.

CALABRIA, Marco Antonio Rocha. *Representação comercial no Mercosul*; SP: Alínea, s.d.

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

COELHO DA ROCHA, João Luiz. *Representação comercial e distribuição comercial: importância dos traços distintivos*. SP: Revista de Direito Mercantil (RT) 101/114.

COMPARATO, Fábio Konder. *Franquia e concessão de venda no Brasil: da consagração ao repúdio*. SP: Revista de Direito Mercantil (RT) 18/53.

DELGADO, José Augusto. *Do contrato de agência e distribuição no Código Civil de 2002, 'in' O novo Código Civil: Estudos em homenagem ao Prof. Miguel Reale* (obra coletiva) – coords. Domingos Franciulli Netto, Gilmar Ferreira Mendes e Ives Gandra da Silva Martins Filho. SP: LTr, 2003.

DETZER, Klaus; e ZWERNEMANN, Dieter. *Ausländisches Recht der Handelsvertreter und Vertragshändler*. Heidelberg: Verl. Recht und Wirtschaft, 1997.

EBERSTEIN, Hans Hermann. *Der Handelsvertretervertrag*. 8. Aufl., Heidelberg: Verl. Recht und Wirtschaft, 1999.

FARINA, Juan M. *Contratos comerciales modernos*. 2ª ed. Buenos Aires: Astrea, 1997.

FOURGOUX, Jean-Claude. *Droit du marketing*. Paris: Dalloz, 1974.

FRANCO, Vera Helena de Mello. *Contratos: direito civil e empresarial*. SP: RT, 2009.

GOMES, Orlando. *Contratos*. 23ª ed. RJ: Forense, 2001.

_____ ; e GOTTSCHALK, Elson. *Curso de direito do trabalho*. 15ª ed. – 2ª tir. RJ: Forense, 1999.

HAICAL, Gustavo. *O contrato de agência: seus elementos tipificadores e efeitos jurídicos*. SP: RT, 2012.

KUYVEN, Fernando. *Agência ou representação comercial*. 'in' *Tratado de direito empresarial*, vol. IV: *Contratos mercantis* (obra coletiva) – coord. Modesto Carvalhosa. 2a. ed. SP: RT, 2018.

LEÃES, Luiz Gastão Paes de Barros. *Direito comercial: textos e pretextos*. SP: Bushatsky, 1976.

_____. *Representação comercial*. SP: Revista dos Tribunais (RT) 438/38.

LEHMEN, Alessandra. *O contrato de agência comercial no direito internacional*, 'in' *Contratos empresariais* (obra coletiva) – coords. Véra Maria Jacob de Fradera, André Fernandes Estevez e Ricardo Ehrensperger Ramos. SP: Saraiva, 2015.

MONTEIRO, António Pinto. *Contrato de agência*. 2ª ed. Coimbra: Almedina, 1993.

MORAES FILHO, Evaristo de. *Pareceres de direito do trabalho*. SP: LTr, 1976.

_____ ; e MORAES, Antonio Carlos Flores. *Introdução ao direito do trabalho*. 8ª ed. SP: LTr, 2000.

NAZO, Georgette Nacarato, e MONTEIRO, Benjamin. *Contrato de distribuição ou agência*. SP: Revista dos Tribunais (RT) 475/44.

PENALVA SANTOS, Joaquim Antonio. *Os contratos mercantis à luz do Código Civil*. SP: Malheiros, 2006.

REQUIÃO, Rubens. *Do representante comercial*. 9ª ed. RJ: Forense, 2003.

_____. *Representação comercial: contrato a prazo determinado reiteradamente prorrogado*. SP: Revista dos Tribunais (RT) 435/11.

_____. *Autonomia da representação comercial: relação de trabalho e relação de emprego*. RJ: Revista Forense (Forense) 263.

_____. *Representação comercial: representante autônomo; prazo indeterminado da avença*. SP: Revista de Direito Mercantil (RT) 10/120.

REQUIÃO, Rubens Edmundo. *Nova regulamentação da representação comercial autônoma*. 2ª ed. RJ: Forense, 2003; 3ª ed. SP: Saraiva, 2007.

_____. *O contrato de representação comercial, 'in' Tratado de direito comercial (obra coletiva)* – coord. Fábio Ulhoa Coelho, vol. 5. SP: Saraiva, 2015.

SAAD, Ricardo Nacim. *Representação comercial*. 3ª ed. SP: Saraiva, 2003.

TADDEI, Marcelo Gazzì. *O contrato de representação comercial: análise das questões controvertidas no âmbito da doutrina e da jurisprudência*. SP: Revista de Direito Mercantil (RDM) 149-150/33-66.

TAVARES GUERREIRO, José Alexandre. *Contrato de distribuição, concessão e franchising, consórcio, representação comercial*. SP: Revista do Advogado (AASP) 8/31-36.

THEODORO JÚNIOR, Humberto. *Do contrato de agência e distribuição no novo Código Civil*. SP: Revista dos Tribunais (RT) 812/21-40.

_____; e MELLO, Adriana Mandim Theodoro. *O regime do contrato (típico) de agência e distribuição (comercial) no novo Código Civil em cotejo com a situação jurídica do contrato (atípico), de concessão comercial: indenizações cabíveis na extinção da relação contratual*. SP: Revista dos Tribunais (RT) 825/35-74.

TREPAT CASES, José Maria. *Código Civil comentado*, vol. VIII. SP: Atlas, 2003.

WALD, Arnoldo. *Do regime jurídico do contrato de representação comercial*. SP: Revista dos Tribunais (RT) 696/17-27.

JURISPRUDÊNCIA (ANEXO 2)

1. Cobrança de indenização pelo agente através de ação monitória. “Processo civil. Recurso especial. Lei nº 6.884/65. Representação comercial. Pretensão indenizatória, movida pelo representante, em face de rescisão unilateral do contrato pelo representado. Utilização de ação monitória. Alegação de impropriedade da via eleita, em face de expressa disposição, na Lei de Representação Comercial, acerca do cabimento de ação de cobrança pelo procedimento sumário (...). + A jurisprudência permite o uso da ação monitória no lugar da ação de cobrança pelo procedimento sumário, desde que evidentemente presentes os requisitos para a viabilidade daquela, pois deve-se franquear ao credor os meios mais expeditos à satisfação de direitos oriundos de relações jurídicas que contam com especial proteção legislativa” (STJ, REsp 779.798-DF, 3ª Turma, Rel. Min. Nancy Andrighi, v.u., j. 25.09.2006, DJU 23.10.2006, p. 311).

2. Contrato de agência e competência da Justiça do Trabalho. “Conflito negativo de competência. Justiça comum e laboral. Contrato de representação comercial. Rescisão. Ação proposta por pessoa jurídica. Natureza civil. Competência da justiça comum. - A jurisprudência da 2ª Seção já se manifestou no sentido de que, se a ação é ajuizada por pessoa jurídica, buscando a rescisão de contrato de prestação de serviços, a competência para apreciar a causa é da Justiça Comum. - Independentemente dessa circunstância, a competência para conhecer de causas envolvendo contratos de representação comercial é da justiça comum, e não da justiça laboral, mesmo após o início da vigência da EC nº 45/2004. Isso porque a representação comercial se caracteriza, entre outros fatores, pela ausência de subordinação, que é um dos elementos da relação de emprego. Ressalva pessoal. Conflito conhecido, declarando-se competente o juízo suscitado” (STJ, CC 60.814-MG, 2ª Seção, Rel. Min. Nancy Andrighi, j. 27.09.2006, DJU 13.10.2006, p. 292). “CONFLITO NEGATIVO DE COMPETÊNCIA. JUSTIÇA ESTADUAL E JUSTIÇA DO TRABALHO. CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. COMPETÊNCIA DA JUSTIÇA ESTADUAL. 1. Malgrado o artigo 114, inciso I da Constituição Federal, disponha que compete à Justiça do Trabalho processar e julgar as ações oriundas da relação de trabalho, na Segunda Seção desta Corte Superior é firme a orientação de que a competência *ratione materiae* deve ser definida em face da natureza jurídica da *quaestio*, deduzida dos respectivos pedido e causa de pedir. 2. O art. 1º da Lei nº 4.886/65 é claro quanto ao fato de o exercício da representação comercial autônoma não caracterizar relação de emprego. 3. Não se verificando, *in casu*, pretensão de ser reconhecido ao autor vínculo empregatício, uma vez que objetiva ele o recebimento de importância correspondente pelos serviços prestados, a competência para conhecer de causas envolvendo contratos de representação comercial é da justiça comum, e não da justiça laboral, mesmo após o início da vigência da EC nº 45/2004. 4. Conflito conhecido para declarar competente o Juízo de Direito da 1ª Vara de Canoinhas/SC, o suscitado” (STJ, CC 96.851-SC, 2ª Seção, Rel. Min. Carlos Fernando Mathias, v.u., j. 11.02.2009, DJe 20.03.2009).

3. Contrato de agência e foro de eleição (validade). “A competência estabelecida pelo art. 39 da Lei n. 4.886, com a redação da Lei 8.420/93, é de natureza relativa, permitindo que as partes ajustem o foro de eleição, o qual deve prevalecer a não ser nos casos em que caracterizada a hipossuficiência” (STJ, REsp 579.324-SC, 4ª Turma, Rel. Min. Cesar Asfor Rocha, m.v., j. 15.02.2005, DJU 07.08.2006, p. 227). “CIVIL E PROCESSUAL. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. DENÚNCIA DO CONTRATO. AÇÃO INDENIZATÓRIA MOVIDA PELA EMPRESA REPRESENTANTE EM LOCAL DE SUA SEDE. LEIS N. 4.886/1965 E 8.420/1992, ART. 39. COMPETÊNCIA RELATIVA. CONTRATO DE ADESÃO. HIPOSSUFICIÊNCIA NÃO CONFIGURADA. PREVALÊNCIA DO FORO CONTRATUAL. I. A competência firmada no art. 39 da Lei n. 4.886/1965, na redação dada pela Lei n. 8.420/1992 é relativa, podendo ser alterada por vontade expressa das partes, ainda que em contrato de adesão, se não configurada, de modo cabal, a hipossuficiência de qualquer delas. Precedente da Segunda Seção. II. A mera circunstância de uma litigante ser de maior porte que a outra, em relação à qual, todavia, não é reconhecida a hipossuficiência, não constitui razão suficiente para se afastar a cláusula de eleição de foro. III. Recurso

especial conhecido e provido, para se determinar a competência da Comarca de São Paulo, SP, para onde devem ser os autos remetidos” (STJ, REsp 540.257-RS, 4ª Turma, Rel. Min. Aldir Passarinho Jr., j. 23.09.2008, DJe 03.11.2008). No mesmo sentido: STJ, CC 19.849-PR, 2ª Seção, Rel. Min. Costa Leite, j. 10.12.1997, DJU 13.04.1998, p. 75; STJ, REsp 63.775-DF, 3ª Turma, Rel. Eduardo Ribeiro, m.v., j. 29.09.1999, DJU 19.06.2000, p. 138; STJ, REsp 110.104-SP, 3ª Turma, Rel. Min. Carlos Alberto Menezes Direito, m.v., j. 24.11.1998, DJU 26.04.1999, p. 89; STJ, REsp 149.759-SP, 4ª Turma, Rel. Min. Sálvio de Figueiredo Teixeira, j. 24.06.1998, DJU 21.09.1998, p. 184; STJ, REsp 255.076-MG, 3ª Turma, Rel. Min. Carlos Alberto Menezes Direito, j. 15.12.2000, DJU 12.03.2001, p. 142; STJ, REsp 258.029-MG, 3ª Turma, Rel. Min. Carlos Alberto Menezes Direito, j. 03.10.2000, DJU 27.11.2000, p. 158. STJ, EREsp 579.324-SC, 2ª Seção Rel. Min. Nancy Andrichi, v.u., j. 12.03.2008, DJe 02.04.2008; STJ, REsp 1.076.384-DF-AgRg-EDcl, 4ª Turma, Rel. Min. Antonio Carlos Ferreira, j. 18.06.2013, DJe 27.06.2013; STJ, AREsp 266.616-CE-AgRg-EDcl, 4ª Turma, Rel. Min. Luis Felipe Salomão, j. 05.03.2013, DJe 12.03.2013; STJ, REsp 1.064.697-DF-AgRg, 4ª Turma, Rel. Min. Raul Araújo, j. 14.02.2012, DJe 08.03.2012; STJ, AgRg no REsp 992.528/RS, Rel. Ministro JOÃO OTÁVIO DE NORONHA, QUARTA TURMA, julgado em 04/05/2010, DJe 17/05/2010.

4. Contrato de agência e foro de eleição (invalidade). “Foro de eleição. Representação comercial. Contrato de adesão. O foro de eleição previsto no contrato de adesão, porque significa dificuldade de acesso à Justiça, não tem validade. Tratando-se de contrato de representação comercial, a Lei nº 4.886/65, com a redação dada pela Lei nº 8.420/92, fixa a competência do foro do domicílio do representante” (STJ, REsp 47.074-MG, 4ª Turma, Rel. Min. Ruy Rosado de Aguiar, j. 29.11.1994, DJU 06.02.1995, p. 1.358). No mesmo sentido: STJ, CC 40.585-ES, 2ª Seção, Rel. Min. Ari Pargendler, j. 14.12.2005, DJU 01.02.2006, p. 425; STJ, AG 447.643-MG-AgRg-EDcl-EDcl, 3ª Turma, Rel. Min. Castro Filho, j. 20.10.2005, DJU 14.11.2005, p. 306; STJ, AG 466.114-RS-AgRg, 3ª Turma, Rel. Min. Antônio de Pádua Ribeiro, j. 16.09.2004, DJU 17.12.2004, p. 516; STJ, REsp 140.648-MG, 3ª Turma, Rel. Min. Antônio de Pádua Ribeiro, j. 19.03.2001, DJU 30.04.2001, p. 130; STJ, REsp 533.230-RS, 4ª Turma, Rel. Min. César Asfor Rocha, j. 02.09.2003, DJU 03.11.2003, p. 323; STJ, REsp 608.983-MG, 3ª Turma, Rel. Min. Antônio de Pádua Ribeiro, j. 16.03.2004, DJU 12.04.2004, p. 209; STJ, AG 724.933-RS-AgRg, 3ª Turma, Rel. Min. Nancy Andrichi, j. 21.02.2006, DJU 13.03.2006, p. 321; STJ, CC 73.415-MG-AgRg, 2ª Seção, Rel. Min. Humberto Gomes de Barros, v.u., j. 12.09.2007, DJU 24.09.2007; STJ, no Ag 959.719-RS-AgRg, 3ª Turma, Rel. Min. Humberto Gomes de Barros, v.u., j. 12.02.2008, DJe 03.03.2008.

5. Indenização por rescisão do contrato é calculada sobre todo o período da relação contratual. “A indenização devida ao representante comercial, em decorrência da rescisão unilateral do contrato por parte do representado, deve obedecer às disposições do artigo 27, alínea “j”, da Lei nº 4.886/65, alterado pela Lei nº 8.420/92, que prevê como base de cálculo o total da retribuição auferida durante o tempo em que foi exercida a representação, e não apenas as parcelas referentes aos últimos cinco anos, haja vista que o prazo descrito no parágrafo único do artigo 44 daquele diploma legal refere-se ao exercício do direito de ação, e não ao próprio direito indenizatório vindicado. Recurso especial não conhecido” (STJ, REsp 434.885-AM, 3ª Turma, Rel. Min. Castro Filho, j. 16.09.2004, DJU 04.04.2005, p. 298).

6. Indenização por rescisão do contrato é devida em caso de rescisão unilateral. “Representação comercial – A rescisão do contrato de representação comercial, sem justo motivo é por iniciativa do representado, implica em indenização legal a quem o representa. Precedentes do STJ” (STJ, REsp 37.620-SP, 4ª Turma, Rel. Min. Fontes de Alencar, j. 26.05.1997, DJU 08.09.1997, p. 42.504)

7. Indenização por rescisão unilateral não é afastada pela concessão de pré-aviso. “Direito Comercial. Contrato de representação. Valor das comissões. Denúncia e aviso prévio. Indenização pela rescisão desmotivada. Lei n.º 4.886/65, arts. 27, 34 e 35. Recebimento de comissões. I – É devida indenização quando rescindido contrato de representação comercial sem que ocorram as hipóteses previstas no art. 35 da Lei n.º 4.886/65, ainda que tenha sido dado o aviso prévio de que trata o art. 34 do mesmo diploma legal. Precedentes. II – ‘Prevendo o contrato de representação a exclusividade de zona ou zonas, ou quando este for omissivo, fará jus o representante à comissão pelos negócios aí realizados, ainda que diretamente pelo representado ou por intermédio de terceiros’ (Lei n.º 4.886/65, art. 31). III – É

inviável o recurso especial no que se refere ao pagamento das comissões quando, para se verificar o recebimento ou não destas consoante ajustado, for necessário o reexame de provas. Aplicação da Súmula n.º 7/STJ. IV – Recurso especial conhecido e parcialmente provido” (STJ, REsp 577.864-MG, 3ª Turma, Rel. Min. Antônio de Pádua Ribeiro, j. 30.11.2004, DJU 01.02.2005, p. 544).

8. Contrato de agência anterior à Lei nº 8.240/1992 não é por esta atingido. “Direito comercial. Representação comercial. As alterações introduzidas na Lei nº 4.886, de 1965, pela Lei nº 8.240, de 1992, não atingem os contratos que estavam em vigor à época das modificações. Recurso especial conhecido e provido em parte” (STJ, REsp 198.149-RS, 3ª Turma, Rel. Min. Ari Pargendler, j. 01.04.2003, DJU 29.03.2004, p. 229). Em sentido diverso (doutrina): “Os direitos decorrentes da denúncia do contrato (indenização, vencimento antecipado das comissões pendentes ou decorrentes de negócios pendentes) não se declaram adquiridos, porque dependem de acontecimento futuro e incerto (a iniciativa do representado). Assim, não há direito adquirido a percentual de indenização (que foi agravado pela Lei 8.420/92), se o contrato escrito for omissivo ou se o contrato tiver a forma verbal. Muito embora na negociação de um antigo contrato se possa ter levado em consideração o percentual previsto na Lei 4886/65 (1/20 ou 5%), e desde que, é claro, que não se tenha escrito uma cláusula que se referisse a este percentual expressamente, ou fizesse referência à ‘indenização prevista na Lei 4.886/65’, como é usual. Quando muito, ocorre uma expectativa de direito, que não se concretiza enquanto as partes não se colocam sob a hipótese legal que dá o comando jurídico. No caso, enquanto não há denúncia injusta do contrato” (Rubens Edmundo Requião, *Nova Regulamentação da Representação Comercial Autônoma*, Curitiba: JM Editora, pp. 96-97). Ainda em sentido diverso: “Inegável que a lei nova (L. 8.420/92) revogou, nos artigos que explicita, a anterior (LRC). Houve expressa menção à revogação das disposições em contrário, mas, ainda que assim não fosse, há evidente incompatibilidade entre o disposto no artigo 27, ‘j’, com a antiga e nova redação. Se o acordo, embora celebrado sob a égide da lei antiga, veio a ser rescindido quando já em vigor a lei nova, o representante faz jus à indenização pelo percentual mais elevado, uma vez que não havia direito adquirido a ser preservado, mas simples expectativa” (1º TACivSP, Ap. 733.338-4, 9ª Câmara. Esp. Julho/97, Rel. Juiz Hélio Lobo Júnior, v.u., j. 10.06.1997, JUTACivSP-Lex 167/117). “AGRAVO REGIMENTAL. AGRAVO DE INSTRUMENTO. RECURSO ESPECIAL. CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL FIRMADO SOB A ÉGIDE DA LEI Nº 4.886/65. PRINCÍPIO TEMPUS REGIT ACTUM. RESCISÃO CONTRATUAL. I. O contrato de representação comercial assinado sob a vigência de uma lei que indicava determinado piso para o pagamento da indenização, não pode ser alcançado por lei posterior, devendo prevalecer o princípio tempus regit actum. II. Agravo Regimental improvido” (STJ AgRg no Ag 1229686/SP, Rel. Ministro SIDNEI BENETI, TERCEIRA TURMA, julgado em 17/06/2010, DJe 01/07/2010).

9. Contrato de agência anterior à Lei nº 8.240/1992 não é por esta atingido, salvo se as partes consensualmente o adaptaram à lei nova. “Contrato de representação comercial. Indenização. Lei nº 4.886/65. Lei nº 8.420/92. Precedentes da Corte. 1. Se o contrato foi assinado sob a vigência da Lei nº 4.886/65, mas outro foi celebrado para adequá-lo aos termos da Lei nº 8.420/92, não mais prevalece a cláusula do contrato anterior sobre os critérios da indenização. 2. Recurso especial não conhecido” (STJ, REsp 457.691-MG, 3ª Turma, Rel. Min. Carlos Alberto Menezes Direito, j. 02.09.2003, DJU 03.11.2003, p. 316). “Ocorrendo o fato da rescisão do contrato de representação comercial sob a vigência da lei nova, e anulada a cláusula que estipulava o índice de 1/20, é a lei nova que se aplica para definir o quantitativo para o cálculo da indenização, que é de 1/12 sobre o valor da retribuição auferida durante o tempo da representação. Art. 27 da Lei 8420/92. Recurso conhecido e provido” (STJ, REsp 403.101-SP, 4ª Turma, Rel. Min. Ruy Rosado de Aguiar, j. 11.06.2002, DJU 05.08.2002, p. 353). “Contrato de representação comercial. Princípio tempus regit actum. Indenização. Precedentes. 1. Antigo precedente da Terceira Turma assentou que se o contrato foi assinado sob o regime que indicava um determinado piso para o pagamento da indenização, não pode a lei posterior alcançá-lo, prevalecendo o princípio *tempus regit actum*. 2. Recurso especial conhecido e provido” (STJ, REsp 659.573-RS, 3ª Turma, Rel. Min. Carlos Alberto Menezes Direito, v.u., j. 14.12.2006, DJ 23.04.2007). No mesmo sentido: STJ, REsp 993.451-PR, 4ª Turma, Rel. Min. Luis Felipe Salomão, j. 02.04.2013, DJe 17.04.2013; STJ, Ag 1.362.426-RS-AgRg, 4ª Turma, Rel. Min. Luis Felipe Salomão, j. 06.11.2012, DJe 14.11.2012; STJ, REsp 743.571-MT-AgRg, 3ª Turma, Rel. Min. Ricardo Villas Bôas Cueva, j. 12.04.2012, DJe 23.04.2012.

10. Indenização por rescisão do contrato não é devida, quando a extinção se dá por justa causa (resolução). “Rompimento do contrato pelo representante diante da ausência de pagamento de comissões pela representada. Interpretação do art. 34 da Lei nº 4.886/65. 1. O art. 34 da Lei nº 4.886/65 somente incide no caso de denúncia vazia do contrato por qualquer das partes, não naqueles casos em que uma das partes, diante de motivo justo, tal e qual previsto na lei especial de regência, toma a iniciativa. 2. Recurso especial não conhecido” (STJ, REsp 417.058-MG, 3ª Turma, Rel. Min. Carlos Alberto Menezes Direito, j. 06.12.2002, DJU 10.03.2003, p. 190).

11. Indenização por rescisão do contrato não é devida, quando a extinção do contrato se dá por decurso de seu prazo determinado. A jurisprudência do Supremo Tribunal Federal (STF, RE 81.128, Rel. Min. Cordeiro Guerra; STF, RE 85.767, Rel. Min. Leitão de Abreu, RTJ 86/867; e STF, RE 90/841, Rel. Min. Djaci Falcão) firmou-se no sentido de que o contrato de representação comercial, por prazo determinado, não é abrangido pela alínea *j* da LRC 27. Do mesmo sentir é a boa doutrina sobre a matéria. Assim têm também decidido os tribunais: “Comercial. Contrato de representação mercantil. Prazo determinado. Extinção por decurso do termo final. Matéria de fato (Súmulas nºs 05 e 07/STJ). Inteligência do art. 27, *j*, da Lei nº 4.886/65. Precedentes do STJ. I – Contrato de representação comercial por prazo certo resulta extinto quando alcança o termo final em que pactuada sua execução e só rescisão motivada e unilateral provoca indenização por perdas e danos. II – Matéria de prova e interpretação de contrato impedem a revisão da base fática da demanda, em sede de especial – Súmula nºs 05 e 07/STJ. III – Recurso não conhecido” (STJ, REsp 108.753-SP, 3ª Turma, Rel. Min. Waldemar Zveiter, j. 04.12.1997, DJU 04.05.1998, p. 153). “O contrato de representação por prazo determinado não é alcançado pela alínea ‘*j*’ do art. 27 da Lei nº 4.886/65” (STJ, REsp 38.912-SP, 4ª Turma, Rel. Min. Fontes de Alencar, v.u., j. 11.03.1996, DJU 24.06.1996, p. 22761, Ement.STJ 15/113 e RSTJ 85/253).

12. Indenização por rescisão do contrato é irrenunciável. “A indenização do representante comercial é inspirada nos direitos sociais, especificamente na legislação trabalhista. Sendo assim, tal como ocorre com os direitos trabalhistas, as partes não podem dela livremente dispor, pois não podem afastar normas de ordem pública. O direito à indenização do representante comercial é irrenunciável” (1º TACivSP, Ap. 723.157-6, 2ª Câ. Esp. Julho/97, Rel. Juiz Morato de Andrade, v.u., j. 06.02.97, RT 743/303).

13. Exclusividade de zona não se presume (antes de 1992). “COMERCIAL. CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO. EXCLUSIVIDADE. A exclusividade de representação não se presume (Lei nº 4.886/65, art. 31, parágrafo único); o ajuste de exclusividade numa praça, só a esta se aplica, pouco importando que a representação tenha se estendido a outra praça, salvo aditamento expresse a respeito - no caso, inexistente. Recurso especial conhecido e provido em parte” (STJ, REsp 229.761-ES, 3ª Turma, Rel. Min. Ari Pargendler, m.v., j. 05.12.2000, DJU 09.04.2001, p. 354).

14. Recusa da proposta transmitida pelo agente e forma. “COMERCIAL. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. PEDIDO DE VENDA. RECUSA VERBAL. INTELIGÊNCIA DO ART. 33 DA LEI Nº 4.886/65. Comporta temperamento a regra contida no art. 33 da Lei nº 4.886/65 que determina que a recusa de pedido do representante comercial formulado ao seu representado deve ser feita por escrito. Hipótese em que o contrato foi rotulado pelas instâncias ordinárias de *sui generis*, pois as relações entre representante e representado eram quase verbais, inclusive o próprio contrato. Validade da recusa verbal, pelas peculiaridades da espécie. Recurso não conhecido” (STJ, REsp 92.286-PR, 4ª Turma, Rel. Min. Cesar Asfor Rocha, j. 29.10.1998, DJU 01.02.1999, p. 196).

15. Direito à comissão e agente não registrado no conselho regional. “Representação comercial – Representante não registrado – Cobrança de comissões. O art. 5º da Lei nº 4.886/65 não foi recebido pela Constituição de 1967, tendo-se como revogado com a edição dessa” (STJ, REsp 58.631-SP, 3ª Turma, Rel. Min. Eduardo Ribeiro, v.u., j. 17.10.1995, DJU 11.12.1995, p. 43.216, e BAASP 1964/65-e e BAASP 1986/17-j). “Representação comercial. Cobrança de comissões por representante não registrado. Art. 5º da Lei nº 4.886/65. O art. 5º da Lei nº 4.886/65, que declara indevida remuneração ao mediador de

negócios comerciais não registrado no Conselho Regional de Representantes Comerciais, já era incompatível com a Constituição Federal de 1946 e incompatível manteve-se perante a ‘superveniente’ Constituição de 1967/1969” (STJ, REsp 12.005-RS, 4ª Turma, Rel. Min. Athos Carneiro, j. 20.04.1993, DJU 28.06.1993, p. 12.895, e Ement.STJ 8/305). No mesmo sentido: STJ, REsp 26.388-SP, 4ª Turma, Rel. Min. Sálvio de Figueiredo, v.u., DJU 06.09.93, Ement.STJ 8/99.

16. Direito à comissão e negócio em moeda estrangeira. “Representação comercial. Comissão. Moeda estrangeira. A comissão a que tem direito o representante comercial, pela intermediação em negócio realizado em moeda estrangeira, calculada sobre o valor do negócio, deve ser expressa em moeda nacional, feita a conversão pelo câmbio do dia do pagamento do preço, corrigida, a partir daí, pelos índices oficiais de atualização” (STJ, REsp 31.712-SP, 4ª Turma, Rel. Min. Ruy Rosado de Aguiar, j. 21.06.1994, DJU 01.08.1994, p. 18.653).

17. Direito à comissão depende de resultado útil (ou falta de recusa tempestiva). “Representação comercial – Direito à comissão. O direito à remuneração, no contrato de representação comercial, não deriva apenas do trabalho realizado, mas em virtude de seu resultado útil. Entretanto, se o representado deixar de executar o negócio, já realizado, apenas por conveniência sua, a comissão será devida. Equipara-se à realização do negócio o fato de não serem as propostas recusadas nos prazos legalmente previsto – Lei nº 4.886/65, art. 33” (STJ, REsp 3.012-SP, 3ª Turma, Rel. Min. Eduardo Ribeiro, j. 10.09.1990, DJU 09.10.1990, p. 10.894).

18. Contrato de agência e venda de assinatura de jornais. “Contrato para venda de assinaturas de jornal. Natureza jurídica. Representação comercial. Prestação de serviços. Lei nº 4.866/65 com a redação dada pela Lei nº 8.420/92. 1. Ausentes características próprias do contrato de representação comercial, nos termos do que dispõe a Lei nº 4.866/65, o contrato para venda de assinaturas de jornal, com subordinação a regime de metas e prestação de contas diárias, atuando o contratado no próprio endereço da contratante, mais bem se enquadra na disciplina legal do contrato de prestação de serviços. 2. Recurso especial não conhecido” (STJ, REsp 642.728-PR, 3ª Turma, Rel. Min. Carlos Alberto Menezes Direito, j. 20.09.2005, DJU 05.12.2005, p. 320).

19. Resolução do contrato por desídia. “A desídia do representante só é inescusável quando habitual ou constante, equivalendo à negligência contumaz, reveladora de contínuos e injustos desleixos, oriunda da ociosidade, da negligência contínua, permanente. O declínio do rendimento do agente de vendas é apenas um fato objetivo, passível de múltiplas explicações desvinculadas do elemento subjetivo caracterizados da desídia, algumas deles até mesmo ligadas ao comportamento do representado; daí sua irrelevância quando assim aparece desacompanhada do elemento volitivo” (TJPR, Ap. 9.723, 2ª CC, Rel. Des. Nelson Konrad, v.u., j. 13.05.77, RT 508/209).

20. Processo concursal do agenciado não configura força maior. “A concordata preventiva do representado não se afigura como motivo de força maior (LRC 35 e) para inibir o recebimento da indenização pretendida pelo representante, pois o risco do negócio, assumido pelo empresário, é próprio do contrato mercantil, não se configurando como impossibilidade absoluta da prestação” (1º TACivSP, Ap. 725.214-4, 5ª Câ., Rel. Juiz Álvaro Torres Júnior, v.u., j. 19.03.97, JUTACivSP-Lex 168/242). “Crise econômica atravessada pela empresa representada não configura motivo de força maior, previsto no art. 27, 'j' da Lei nº 4.886/65, a justificar a rescisão contratual sem imposição de indenização ao representante comercial. Precedente. + O risco do negócio, inerente aos contratos de matiz mercantil, é da sociedade empresária. Recurso especial não conhecido” (STJ, REsp 779.798-DF, 3ª Turma, Rel. Min. Nancy Andrighi, j. 25.09.2006, DJU 23.10.2006, p. 311). “Processo civil. Recurso especial. Lei nº 6.884/65. Representação comercial. Pretensão indenizatória, movida pelo representante, em face de rescisão unilateral do contrato pelo representado. (...). Crise econômica atravessada pela empresa representada não configura motivo de força maior, previsto no art. 27, 'j' da Lei nº 4.886/65, a justificar a rescisão contratual sem imposição de indenização ao representante comercial. Precedente. - O risco do negócio, inerente aos contratos de matiz mercantil, é da sociedade empresária. Recurso especial não

conhecido” (STJ, REsp 779.798-DF, 3ª Turma, Rel. Min. Nancy Andriighi, v.u., j. 25.09.2006, DJ 23.10.2006).

21. Alterações do contrato prejudiciais ao representante e execução prolongada. “CIVIL E PROCESSO CIVIL. RECURSO ESPECIAL. AÇÃO DE COBRANÇA. AÇÃO DE CONSIGNAÇÃO EM PAGAMENTO. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. REDUÇÃO PERCENTUAL. ANUÊNCIA TÁCITA DO REPRESENTANTE. COMISSÃO. INCIDÊNCIA. BASE DE CÁLCULO. TRIBUTOS. PREÇO DA MERCADORIA. 1. Discussão sobre a possibilidade de alteração em contrato de representação comercial, que implique redução da remuneração do representante, quando há sua anuência tácita. 2. Diante das peculiaridades da hipótese, verifica-se que não houve uma redução da comissão da representante, em relação à média dos resultados auferidos nos últimos seis meses de vigência do contrato, o que, de fato, seria proibido nos termos do art. 32, §7º, da Lei 4.886/65. Desde o início da relação contratual, a comissão foi paga no patamar de 2,5%, o que leva à conclusão de que a cláusula que previu o pagamento da comissão de 4%, na realidade, nunca chegou a vigor. 3. O princípio da boa-fé objetiva torna inviável a pretensão da recorrente, de exigir retroativamente valores a título da diferença, que sempre foram dispensados, frustrando uma expectativa legítima, construída e mantida ao longo de toda a relação contratual pela recorrida. 4. Discussão acerca da inclusão do valor dos tributos na base de cálculo da comissão do representante comercial. 5. A lei não faz distinção, para os fins de cálculo da comissão do representante, entre o preço líquido da mercadoria - excluídos os tributos -, e aquele pelo qual a mercadoria é efetivamente vendida e que consta na nota fiscal. 6. O preço constante na nota fiscal é o que melhor reflete o resultado obtido pelas partes (representante e representado), sendo justo que sobre ele se apoie o cálculo da comissão. Precedentes. 7. (...). 8. (...)” (STJ, REsp 1.162.985/RS, 3ª Turma, Rel. Min. Nancy Andriighi, j. 18.06.2013, DJe 25.06.2013).

22. Base de cálculo das comissões e impostos. “CIVIL E PROCESSO CIVIL. RECURSO ESPECIAL. AÇÃO DE COBRANÇA. AÇÃO DE CONSIGNAÇÃO EM PAGAMENTO. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. REDUÇÃO PERCENTUAL. ANUÊNCIA TÁCITA DO REPRESENTANTE. COMISSÃO. INCIDÊNCIA. BASE DE CÁLCULO. TRIBUTOS. PREÇO DA MERCADORIA. 1. Discussão sobre a possibilidade de alteração em contrato de representação comercial, que implique redução da remuneração do representante, quando há sua anuência tácita. 2. Diante das peculiaridades da hipótese, verifica-se que não houve uma redução da comissão da representante, em relação à média dos resultados auferidos nos últimos seis meses de vigência do contrato, o que, de fato, seria proibido nos termos do art. 32, §7º, da Lei 4.886/65. Desde o início da relação contratual, a comissão foi paga no patamar de 2,5%, o que leva à conclusão de que a cláusula que previu o pagamento da comissão de 4%, na realidade, nunca chegou a vigor. 3. O princípio da boa-fé objetiva torna inviável a pretensão da recorrente, de exigir retroativamente valores a título da diferença, que sempre foram dispensados, frustrando uma expectativa legítima, construída e mantida ao longo de toda a relação contratual pela recorrida. 4. Discussão acerca da inclusão do valor dos tributos na base de cálculo da comissão do representante comercial. 5. A lei não faz distinção, para os fins de cálculo da comissão do representante, entre o preço líquido da mercadoria - excluídos os tributos -, e aquele pelo qual a mercadoria é efetivamente vendida e que consta na nota fiscal. 6. O preço constante na nota fiscal é o que melhor reflete o resultado obtido pelas partes (representante e representado), sendo justo que sobre ele se apoie o cálculo da comissão. Precedentes. 7. (...). 8. (...)” (STJ, REsp 1.162.985/RS, 3ª Turma, Rel. Min. Nancy Andriighi, j. 18.06.2013, DJe 25.06.2013). “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 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, Rel. Min. Luis Felipe Salomão – Rel. p./ acórdão Min. Raul Araújo, j. 05.10.2010, DJe 13.02.2012).

23. CDC e representação comercial – responsabilidade do representante. “DIREITO CIVIL E DIREITO DO CONSUMIDOR. CLÍNICA DE ONCOLOGIA. COMPRA DE MÁQUINA RECONDICIONADA, DE VENDEDOR ESTRANGEIRO, MEDIANTE CONTATO FEITO COM REPRESENTANTE COMERCIAL, NO BRASIL. PAGAMENTO DE PARTE DO PREÇO MEDIANTE REMESSA AO EXTERIOR, E DE PARTE MEDIANTE DEPÓSITO AO REPRESENTANTE COMERCIAL. POSTERIOR FALÊNCIA DA EMPRESA ESTRANGEIRA. CONSEQUÊNCIAS. APLICAÇÃO DO CDC. IMPOSSIBILIDADE. DEVOLUÇÃO DO PREÇO TOTAL PELO REPRESENTANTE COMERCIAL. IMPOSSIBILIDADE. DEVOLUÇÃO DA PARCELA DO PREÇO NÃO TRANSFERIDA AO EXTERIOR. POSSIBILIDADE. APURAÇÃO. LIQUIDAÇÃO. 1. A relação jurídica entre clínica de oncologia que compra equipamento para prestar serviços de tratamento ao câncer, e representante comercial que vende esses mesmos equipamentos, não é de consumo, dada a adoção da teoria finalista acerca da definição das relações de consumo, no julgamento do REsp 541.867/BA (Rel. Min. Barros Monteiro, Segunda Seção, DJ de 16/5/2005). 2. Há precedentes nesta Corte mitigando a teoria finalista nas hipóteses em que haja elementos que indiquem a presença de situações de clara vulnerabilidade de uma das partes, o que não ocorre na situação concreta. 3. Pela legislação de regência, o representante comercial age por conta e risco do representando, não figurando, pessoalmente, como vendedor nos negócios que intermedia. Tendo isso em vista, não se pode imputar a ele a responsabilidade pela não conclusão da venda decorrente da falência da sociedade estrangeira a quem ele representa. 4. Não tendo sido possível concluir a entrega da mercadoria, contudo, por força de evento externo pelo qual nenhuma das partes responde, é lícito que seja resolvida a avença, com a devolução, pelo representante, de todos os valores por ele recebidos diretamente, salvo os que tiverem sido repassados à sociedade estrangeira, por regulares operações contabilmente demonstradas. 5. Recurso especial conhecido e parcialmente provido” (STJ, REsp 1.173.060-CE, 3ª Turma, Rel. Min. Nancy Andrighi, j. 16.10.2012, DJe 25.10.2012).

24. CDC e representação comercial. “DIREITO COMERCIAL. CONTRATOS MERCANTIS. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL AUTÔNOMA. CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR. NÃO INCIDÊNCIA. PROCESSUAL CIVIL. RECURSO ESPECIAL. DISPOSITIVO LEGAL INAPTO PARA SUSTENTAR A PRETENSÃO RECURSAL. PREQUESTIONAMENTO. I - A relação jurídica que se estabelece entre o representante comercial autônomo e a sociedade representada é regulada por disciplina jurídica própria, não se aplicando as regras protetivas do Código de Defesa do Consumidor. II - O dispositivo legal apontado como violado revela-se, absolutamente insuficiente para desconstituir o acórdão quanto à valoração dos efeitos da confissão, merecendo aplicação a Súmula 284 do Supremo Tribunal Federal. III - Nos termos das Súmulas 282 e 356 do Supremo Tribunal Federal, não se admite o recurso especial que suscita tema não prequestionado pelo Tribunal de origem. Recurso Especial improvido” (STJ, REsp 761.557-RS, 3ª Turma, Rel. Min. Sidnei Beneti, j. 24.11.2009, DJe 03.12.2009).

25. Termo inicial dos juros sobre a indenização. “RECURSO ESPECIAL. PROCESSUAL CIVIL. CIVIL. CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. RESCISÃO UNILATERAL. INDENIZAÇÃO PREVISTA DO ART. 27, J, DA LEI 4.886/65. RELAÇÃO JURÍDICA DE NATUREZA CONTRATUAL. JUROS MORATÓRIOS. TERMO INICIAL. CITAÇÃO. CORREÇÃO MONETÁRIA A PARTIR DO PREJUÍZO. SÚMULA 43/STJ. RECURSO

PARCIALMENTE PROVIDO. 1. A relação jurídica estabelecida entre as partes tem natureza contratual, fundada em ajuste de representação comercial para distribuição dos produtos fabricados pela representada. Com a rescisão unilateral do contrato pela representada, a representante passou a fazer jus à indenização prevista no art. 27, j, da Lei 4.886/65. 2. Tendo em vista a responsabilidade do representado decorrer de inadimplemento contratual, o termo a quo de incidência dos juros moratórios deve ser a data da citação. 3. "Incide correção monetária sobre dívida por ato ilícito a partir da data do efetivo prejuízo" (Súmula 43/STJ). 4. Considerando que a autora, representante comercial, obteve êxito em alguns dos pedidos formulados na inicial, tendo sido a ré, ora recorrente, condenada a pagar-lhe a indenização prevista no art. 27, j, da Lei 4.886/65, com a devida incidência de correção monetária e juros moratórios, não é viável falar-se em sucumbência mínima a autorizar a aplicação do parágrafo único do art. 21 do Estatuto Processual Civil. 5. Recurso especial parcialmente provido, apenas para determinar que os juros moratórios incidam a partir da data da citação" (STJ, REsp 1.001.525-MG, 4ª Turma, Rel. Min. Raul Araújo, j. 02.05.2013, DJe 10.05.2013).

26. Prova testemunha da exclusividade. "PROCESSUAL CIVIL E COMERCIAL. RECURSO ESPECIAL. CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO. EMBARGOS DECLARATÓRIOS. OMISSÃO. INOCORRÊNCIA. RESCISÃO IMOTIVADA. EXCLUSIVIDADE. CONTRATO VERBAL. POSSIBILIDADE. INTERPRETAÇÃO DE CLÁUSULAS CONTRATUAIS E REEXAME DE PROVA. 1. Inocorrência de maltrato ao art. 535 do CPC quando o acórdão recorrido, ainda que de forma sucinta, aprecia com clareza as questões essenciais ao julgamento da lide. Ademais, o magistrado não está obrigado a rebater, um a um, os argumentos deduzidos pelas partes. 2. Possibilidade da demonstração da existência de cláusula de exclusividade mesmo em contratos de representação firmados verbalmente, admitindo-se a respectiva prova por todos os meios em direito admitidos. Aplicação do art. 212 do CC/02 c/c os arts. 400 e segs. do CPC. Doutrina e jurisprudência desta Corte acerca do tema. 3. Estabelecida, no caso concreto, pelo acórdão recorrido a premissa de que o ajuste de representação comercial vigorava com cláusula de exclusividade, confirmada por prova testemunhal, inarredável a conclusão de que houve rescisão imotivada do contrato, pela contratação de novo representante para atuar na mesma zona anteriormente conduzida pela recorrida. 4. Inviável a análise da pretensão relativa ao afastamento das conclusões acerca da exclusividade da representação, por óbice das Súmulas 5 e 7/STJ. 5. Recurso especial conhecido, porém não provido" (STJ, REsp 846.543-RS, 3ª Turma, Rel. Min. Paulo de Tarso Sanseverino, j. 05.04.2011, DJe 11.04.2011).

27. Prescrição e lei nova. "PROCESSUAL CIVIL. AGRAVO NOS EMBARGOS DE DECLARAÇÃO NO AGRAVO DE INSTRUMENTO. AÇÃO DE COBRANÇA. DISSONÂNCIA ENTRE O ACÓRDÃO RECORRIDO E A JURISPRUDÊNCIA DO STJ. - É inaplicável o prazo prescricional quinquenal, previsto no art. 44, parágrafo único, da Lei 8.420/92, aos contratos de representação comercial firmados sob a vigência da Lei n. 4.886/65. - Agravo não provido" (STJ, Ag 1.244.330-RJ-EDcl-AgRg, 3ª Turma, Rel. Min. Nancy Andrichi, j. 02.09.2010, DJe 13.09.2010).