

**PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE MINAS GERAIS**  
**Programa de Pós-Graduação em Direito**

Pedro Paulo Garcia de Carvalho

**REPRESENTAÇÃO COMERCIAL:**  
**aspectos regulamentares, societários e contratuais**

Belo Horizonte  
2014

Pedro Paulo Garcia de Carvalho

**REPRESENTAÇÃO COMERCIAL:  
aspectos regulamentares, societários e contratuais**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Direito.

Orientador: Prof. Dr. Eduardo Goulart Pimenta

Belo Horizonte

2014

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Biblioteca da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais

C331r Carvalho, Pedro Paulo Garcia de  
Representação comercial: aspectos regulamentares, societários e contratuais / Pedro Paulo Garcia de Carvalho. Belo Horizonte, 2014.  
189f.

Orientador: Eduardo Goulart Pimenta  
Dissertação (Mestrado) - Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais.  
Programa de Pós-Graduação em Direito.

1. Direito comercial. 2. Representantes comerciais - Regulamentação. 3. Sociedades comerciais. 4. Contratos. I. Pimenta, Eduardo Goulart. II. Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais. Programa de Pós-Graduação em Direito. III. Título.

SIB PUC MINAS

CDU: 347.72.036

Pedro Paulo Garcia de Carvalho

**REPRESENTAÇÃO COMERCIAL:  
aspectos regulamentares, societários e contratuais**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Direito da Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais como requisito parcial para obtenção do título de Mestre em Direito.

---

Prof. Dr. Eduardo Goulart Pimenta (Orientador) - PUC Minas

---

Dr. Rodrigo Almeida Magalhães - PUC Minas

---

Dr. Gustavo Costa Nassif - Faculdade de Direito Newton Paiva

---

Dr. Jean Carlos Fernandes – Faculdade de Direito Milton Campos

---

Dr. Rodolpho Barreto Sampaio Junior (Suplente) – PUC Minas

Belo Horizonte, 21 de novembro de 2014.

## RESUMO

Tem por objetivo o presente trabalho analisar os aspectos regulamentares, societários e contratuais da representação comercial. A atividade em questão está regulamentada desde 9 de dezembro de 1965, quando iniciou a vigência da Lei nº 4.886, a qual, logo no seu dispositivo inaugural, atribuiu o exercício da representação comercial autônoma à pessoa física e jurídica que exerce a mediação de negócios por conta de terceiros. Nesse contexto, primeiro procede-se à análise da representação comercial enquanto profissão regulamentada para, então, adentrar no estudo das pessoas jurídicas societárias dedicadas à atividade de mediação de negócios por conta de terceiros. Procede-se em seguida à análise das características das sociedades empresárias e das sociedades simples, além de realizar anotações com apontamentos específicos sobre as sociedades de representação comercial e sobre as características inerentes ao objeto social das mesmas. Verifica-se, após processada a análise supracitada, tratar-se, a princípio, de uma sociedade simples, cujo registro dos atos constitutivos pode, perfeitamente, ficar a cargo dos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais (CORES), autarquias federais da Administração Pública Indireta, enquadrados como pessoas jurídicas de direito público e com prerrogativas oriundas do poder de polícia estatal. Encerrada a análise das questões societárias, inicia-se a segunda etapa do presente trabalho, qual seja, analisar a natureza jurídica do contrato de representação comercial e, para tanto, inicia-se relacionando os aspectos teóricos do direito contratual para, em seguida, analisar o conceito, a formação e a tipificação do contrato objeto deste estudo, além de abordar questão relacionada à nova terminologia da representação comercial no contexto do Código Civil de 2002, denominada, pelo diploma citado, de agência. A análise da nova terminologia confirma a identidade entre os contratos de representação e agência. Por derradeiro, ainda sobre a natureza jurídica do contrato em voga, procede-se à caracterização da representação comercial como prestação de serviço e, como tal, outra não é a sua natureza contratual. Cinge então o contrato citado como espécie de contrato de prestação de serviços, especificamente, de serviços profissionais.

Palavras-chave: Representação Comercial. Profissão Regulamentada. Sociedades de Representantes Comerciais. Contrato de Representação. Serviços Profissionais de Representação Comercial.

## RIASSUNTO

Questo studio si propone di analizzare gli aspetti normativi, aziendali e contrattuali della rappresentanza commerciale. L'attività in questione è regolata dal 9 dicembre 1965, quando iniziò la vita della legge n° 4.886, che, al suo dispositivo inaugurale, attribuì l'esercizio di rappresentanza commerciale autonoma alla persona fisica e persona giuridica che eserciti mediazione di affari per conto terzi. In questo contesto, la prima analisi di rappresentanza commerciale mentre professione regolamentata per poi entrare nello studio di soggetti giuridici aziendali dedicato all'attività di mediazione di affari per conto terzi. Procedo quindi all'analisi delle caratteristiche degli imprenditori di aziende e le società semplici, oltre a seguire note con note specifiche sulle società di rappresentanza commerciale sulle caratteristiche inerenti all'oggetto sociale della stessa. Si è osservato, dopo la suddetta analisi elaborate, è, in un primo momento, una società semplice, cui iscrizione di atti costitutivi, perfettamente, è soggiornare incaricato i consigli regionali di rappresentanza, autarchia federale di Pubblica Amministrazione Indiretta, inquadrato come persona giuridica di diritto pubblico e con i privilegi dal potere di polizia di stato. Completare l'analisi delle problematiche aziendali, inizia la seconda fase di questo studio, che sta esaminando la natura giuridica del contratto di rappresentanza commerciale e, a tal fine, si comincia mettendo in relazione gli aspetti teorici del diritto contrattuale e quindi analizzare il concetto, la formazione e la tipizzazione dell'oggetto di questo studio, oltre ad affrontare questioni legate alla nuova terminologia di rappresentanza commerciale nel contesto del codice civile del 2002, denominato, il diploma menzionato, dell'agenzia. L'analisi della nuova terminologia conferma l'identità tra contratti di agenzia e rappresentanza. Da ultimo, ancora sulla natura giuridica del contratto in apprezzamento, analizza la caratterizzazione del servizio di rappresentanza commerciale e, come tale, servizio è la sua natura contrattuale. Classificato quindi il contratto citato come tipo di contratto di servizi, in particolare, di servizi professionali.

Parole-chiave: Rappresentanza commerciale. Professione regolamentata. Società di rappresentanti commerciali. Contratto di rappresentanza. Servizi professionali di rappresentanza commerciale.

**Agradecimento especial:**

*Aos diretores e aos profissionais colaboradores do CORE-MG - Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Minas Gerais, pelo apoio e atenção dispensada quando, em ocasiões diversas e reiteradas, no decorrer da elaboração deste trabalho, necessitei e, com peculiar presteza, obtive informações relevantes acerca da atividade de representação comercial.*

## **AGRADECIMENTOS**

*Ao Senhor Deus e Seu Filho Jesus por ter me dado saúde, paz e força para superar as dificuldades que se apresentaram no decorrer da elaboração deste trabalho.*

*Ao meu filho Pedro Henrique e minha esposa Christiane pelo apoio e compreensão quando das necessárias ausências para dedicar-me à construção desta dissertação.*

*Ao meu pai Pedro Garcia (in memoriam), exemplo de humildade e persistência. E à minha mãe Maria Terezinha, com quem sempre pude contar, nos bons e maus momentos, além de mostrar-se incentivadora singular da minha formação acadêmica e profissional. E também à minha irmã Geralda Lane pelo simples fato de proporcionar-me o prazer de ter uma parenta colateral sanguínea de primeiro grau, ou seja, por ser minha irmã.*

*Ao meu ilustre orientador, Professor Eduardo Goulart Pimenta, primeiro, por ter aceitado participar desta empreitada como meu mestre e consultor acadêmico e, segundo, pela atenção dispensada ao meu trabalho.*

*À Puc-Minas, pela estrutura física e intelectual disponibilizada aos acadêmicos, em especial pela competência dos docentes que militam e ofertam os seus conhecimentos às turmas da pós-graduação em direito e pelo adequado acervo bibliográfico.*

*Àqueles que direta ou indiretamente participaram e ainda participam da minha vida pessoal, em especial aos meus sogros Roberto e Marlene e ao meu irmão por afinidade, Lúcio Paulo.*

*Por fim, um agradecimento especial e sincero, no âmbito do meu convívio profissional, aos Diretores do CORE-MG, profissionais da representação, Presidente Maurício Ludgero Siqueira e Secretário-Executivo Álvaro Alves Nunes Fernandes, pelo incentivo ofertado por ambos quando ingressei no mestrado já determinado a analisar e pesquisar sobre representação comercial.*

*Muito obrigado a todos vocês, com razão e de coração, merecedores dos meus mais sinceros agradecimentos.*

*“O investimento em conhecimento é aquele que traz  
maiores retornos”  
Benjamin Franklin*

*“Tenho medo do homem de um só livro”  
São Tomás de Aquino*

*“O representante comercial é o bandeirante do  
progresso nacional”  
Plínio Affonso de Farias Mello*

## **LISTA DE SIGLAS**

ABAD - Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores

CJF - Conselho da Justiça Federal

CLT - Consolidação das Leis do Trabalho

COFINS - Contribuição para Financiamento da Seguridade Social

CONFERE - Conselho Federal dos Representantes Comerciais

CORE-MG - Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Minas Gerais

CORES - Conselhos Regionais de Representantes Comerciais

CSLL - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido

EIRELI - Empresa Individual de Responsabilidade Limitada

ICMS - Imposto Relativo à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal

ISSQN - Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza

OAB - Ordem dos Advogados do Brasil

PIS - Programa de Integração Social

STF - Supremo Tribunal Federal

STJ - Superior Tribunal de Justiça

SUC - Sociedade Unipessoal por Cotas

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>12</b>
<b>2 A REPRESENTAÇÃO COMERCIAL COMO PROFISSÃO REGULAMENTADA.15</b>	<b>15</b>
2.1 Regulamentação profissional .....	15
2.1.1 <i>Tributação oriunda da regulamentação .....</i>	<i>17</i>
2.2 Requisitos para o exercício da representação comercial.....	19
2.3 Os conselhos de fiscalização profissional .....	22
2.3.1 <i>A natureza jurídica dos conselhos .....</i>	<i>24</i>
2.3.2 <i>O poder de polícia dos conselhos .....</i>	<i>27</i>
<b>3 AS PESSOAS JURÍDICAS SOCIETÁRIAS NA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL .....</b>	<b>29</b>
3.1 Pessoa jurídica - conceito e classificação .....	29
3.2 As sociedades contratuais personificadas.....	32
3.2.1 <i>A atividade societária empresarial .....</i>	<i>35</i>
3.2.2 <i>A atividade societária não empresarial .....</i>	<i>39</i>
3.2.2.1 <i>Sociedade simples .....</i>	<i>42</i>
3.3 As sociedades de representação comercial .....	46
3.3.1 <i>Pessoalidade na representação comercial .....</i>	<i>52</i>
3.4 Representação comercial e proteção legislativa.....	55
3.4.1 <i>Foro privilegiado .....</i>	<i>56</i>
3.4.2 <i>Crédito trabalhista equiparado .....</i>	<i>59</i>
3.4.3 <i>Responsabilidade pela inadimplência da clientela .....</i>	<i>62</i>
3.4.4 <i>Rescisão indenizatória.....</i>	<i>66</i>
3.5 Caracterização da representação comercial.....	69
<b>4 O REGISTRO CONSTITUTIVO DAS SOCIEDADES DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL.....</b>	<b>73</b>
4.1 O registro societário .....	74
4.1.1 <i>O registro das sociedades empresárias.....</i>	<i>74</i>
4.1.2 <i>O registro das sociedades simples .....</i>	<i>77</i>
4.2 O registro das sociedades de representação comercial .....	78
4.3 O registro das sociedades de representação comercial nos conselhos dos representantes.....	81
<b>5 O CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL OU AGÊNCIA.....</b>	<b>85</b>
5.1 Aspectos teóricos do direito contratual.....	86
5.2 A formação do contrato de representação comercial.....	90
5.3 Tipificação do contrato de representação comercial ou agência .....	95
5.3.1 <i>O contrato de distribuição no Código Civil de 2002.....</i>	<i>96</i>
5.3.2 <i>A nova terminologia da representação comercial no contexto do Código Civil de 2002.....</i>	<i>101</i>
5.3.3 <i>Conteúdo legal do contrato de representação comercial ou agência.....</i>	<i>109</i>
5.3.3.1 <i>Elementos obrigatórios do Contrato de agência ou representação.....</i>	<i>110</i>
5.3.3.2 <i>Direito do representante ou agente à comissão e prazo de pagamento .....</i>	<i>113</i>
5.3.3.3 <i>Aviso para denúncia do contrato de agência ou representação.....</i>	<i>115</i>
5.3.3.4 <i>A justa causa para a rescisão do contrato de agência ou representação ...</i>	<i>117</i>
5.4 Anotações sobre os contratos de mandato, comissão e corretagem.....	120

<b>5.4.1 O mandato e a representação comercial ou agência.....</b>	<b>120</b>
<b>5.4.2 A comissão e a representação comercial ou agência.....</b>	<b>122</b>
<b>5.4.3 A corretagem e a representação comercial ou agência.....</b>	<b>125</b>
<b>5.5 O contrato de trabalho e a representação comercial ou agência .....</b>	<b>127</b>
<b>6 REPRESENTAÇÃO COMERCIAL OU AGÊNCIA E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS .....</b>	<b>132</b>
<b>6.1 O contrato de prestação de serviços.....</b>	<b>132</b>
<b>6.2 Representação ou agência como espécie de prestação de serviços.....</b>	<b>137</b>
<b>6.3 Carga tributária incidente sobre os serviços de representação comercial ou agência.....</b>	<b>142</b>
<b>6.4 Representação comercial ou agência e terceirização de vendas .....</b>	<b>145</b>
<b>6.4.1 Cooperativa de trabalho de representantes comerciais ou agentes .....</b>	<b>149</b>
<b>6.5 Ética profissional e a representação comercial ou agência.....</b>	<b>151</b>
<b>7 CONCLUSÃO .....</b>	<b>155</b>
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>159</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>173</b>
<b>ANEXO A - Resolução do CONFERE nº 335/2005, que normatiza o registro do responsável técnico das pessoas jurídicas dedicadas à representação comercial.....</b>	<b>173</b>
<b>ANEXO B - Resolução do CONFERE nº 396/2006, que normatiza o registro das pessoas jurídicas dedicadas à representação comercial.....</b>	<b>174</b>
<b>ANEXO C - Relatório do departamento de registro do CORE-MG – Relação dos registros pessoas jurídicas homologados no período de julho a setembro de 2013. ....</b>	<b>175</b>
<b>ANEXO D - Certidões de registros fornecidas pelo CORE-MG, certificando sobre registros de cooperativas dedicadas ao exercício da representação comercial.....</b>	<b>176</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Reconhece-se a representação comercial no Brasil como profissão regulamentada desde o início da vigência do diploma regulamentador - Lei nº 4.886 - datada de 9 de dezembro de 1965 (BRASIL, 1965). No entanto, antes de se alcançar o status de profissão regulamentada, importante se faz registrar o trabalho desenvolvido pelos sindicatos dos representantes comerciais, já instalados à época em alguns estados brasileiros.

Reunidos com o objetivo de promover o reconhecimento profissional da atividade, atuaram os sindicatos auxiliando na elaboração e apresentação de Projeto de Lei específico, o qual, mesmo rejeitado no primeiro momento, serviu de base para que, pouco tempo depois, um novo projeto fosse apresentado, desta vez pelo próprio Poder Executivo e, nesta oportunidade, aprovado e transformado em Lei Federal - Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965.

A regulamentação profissional, conforme versará o capítulo primeiro, provocou, por determinação legal, a criação do Conselho Federal e dos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais e trouxe, como obrigação legal, a necessidade do registro nos respectivos conselhos daqueles - pessoas físicas e jurídicas - que exercem a profissão de representante. As citadas entidades, cujo objetivo é fiscalizar o exercício da atividade de representação comercial, conforme pacificado pelo Supremo Tribunal Federal (STF), em julgado de maio de 2001 - Ação Direta de Inconstitucionalidade (ADI) - 1717-6/DF, enquadram-se na condição de autarquias federais e, portanto, devem se organizar como integrantes da Administração Pública.

A rigor, o exercício profissional da representação comercial, desde que observado o registro nos conselhos fiscalizadores, pode ser realizado, a critério e conveniência do interessado, através de uma pessoa física, na condição de autônomo, semelhante ao profissional liberal; ou através de uma pessoa jurídica, a exemplo de uma sociedade, constituída com o objetivo de realizar a mediação de negócios por conta e risco de terceiros, notadamente um terceiro que se apresenta como uma sociedade empresária, denominada de representada.

As sociedades constituídas para dedicar-se à representação comercial são consideradas, por doutrina balizada, empresárias. No entanto, ao analisar a legislação que regulamenta a atividade dos representantes comerciais, verifica-se

que a representação comercial tem por objeto a mediação para a realização de negócios, através do agenciamento de propostas ou pedidos, com a finalidade de transmiti-los às empresas representadas. Tal definição legal do objeto atribuído à atividade ora analisada não se mostra suficiente, por si só, para balizar, de forma certa, a afirmação acerca do enquadramento societário das sociedades de representantes. Surge então, neste diapasão, a controvérsia sobre a condição societária da representação comercial, se empresária ou se simples.

Na questão aqui suscitada reside parte do objeto do presente trabalho. E para desenvolvê-lo propõe-se investigar a atuação das sociedades cujo objeto é a representação comercial. Para tanto, o segundo capítulo versará sobre as pessoas jurídicas societárias na representação comercial e registrará as principais características inerentes às sociedades empresárias e às sociedades simples para, então, apresentar conteúdo específico acerca da própria sociedade dedicada à atividade de mediação de negócios por conta de terceiros.

Destacará este segundo capítulo a personalidade como elemento comumente presente na representação comercial. Inclusive, quando exercida por pessoa jurídica societária, o caráter personalíssimo se faz presente. Ademais, adentrar-se-á na proteção legislativa inspirada no direito do trabalho e conferida à atividade profissional de representação, aplicada integralmente às sociedades de representantes.

Em seguida, no terceiro capítulo, será apresentado considerações acerca do registro constitutivo das sociedades dedicadas à representação comercial. O registro inaugural e concessivo de personalidade jurídica a tais sociedades tem sido realizado a gosto dos interessados, ora na Junta Comercial, ora no Registro Civil das Pessoas Jurídicas.

A possível solução para a ausência de critério no registro dos atos constitutivos das sociedades de representação estará integrada ao capítulo em referência, especialmente apresentando os conselhos de fiscalização, pessoas jurídicas de direito público, devidamente apreciados no capítulo primeiro, como entidades com a devida capacidade para acolher e arquivar os contratos sociais das sociedades constituídas para exercer a representação comercial.

Exaurido a perquirição inerente às questões societárias, explorará o quarto capítulo o contrato de representação comercial, cuidando de temas periféricos, como a formação e a tipificação do mesmo, bem como investigando questões centrais,

como a nova terminologia do contrato de representação comercial no contexto do Código Civil vigente e os elementos obrigatórios inerentes ao citado negócio jurídico, responsável pela relação obrigacional entre representante e representada. Verificar-se-á que a nova terminologia adotada pelo legislador coaduna com a legislação estrangeira, ao tratar a representação comercial pela denominação de agência, como prefere o direito italiano, espanhol, português, entre outros.

Ainda, explorando o mesmo contexto contratual, o capítulo quarto conterà considerações que retratam semelhanças e diferenças entre o contrato de representação ou agência e a distribuição, o mandato, a comissão e a corretagem. E, em destaque, apresentará o capítulo supracitado uma análise do contrato de trabalho, instituto próximo e de relação fronteira ao contrato de representação comercial, conforme acentua Rubens Requião, afirmando que ambos - o contrato de trabalho e o contrato de representação comercial - têm a mesma origem, proveniente do desdobramento da locação de serviços. (REQUIÃO, 2002, p.54).

Por derradeiro dedicará o capítulo quinto à investigação da natureza jurídica do contrato de representação comercial, partindo, para tanto, do objeto a que se dedica a atividade agenciadora de negócios. Delimitado pela própria legislação reguladora, o objeto perquirido é a mediação ou agenciamento para a realização de negócios, em nome e por conta das sociedades representadas ou agenciadas.

Ao contratar um representante comercial, a sociedade empresária contratante - representada ou agenciada - tem por finalidade agregar à sua equipe de colaboradores, integrantes do seu departamento de vendas, mais um profissional qualificado e experiente que, através dos seus serviços de mediação de negócios, possibilitará o escoamento da sua produção junto aos respectivos mercados consumidores.

Neste contexto será apresentado, preliminarmente, o conceito e as características relativas ao contrato de prestação de serviços e, em seguida, considerações que analisam, conjuntamente, os contornos da representação comercial com a prestação de serviços, além de outros indicativos, como a incidência tributária sobre a atividade de agenciamento, a representação como forma de terceirização e a ética profissional dos representantes comerciais, que permitirão concluir sobre a natureza do contrato de representação comercial.

## **2 A REPRESENTAÇÃO COMERCIAL COMO PROFISSÃO REGULAMENTADA**

O exercício da profissão de representação comercial, seja como pessoa física, seja como pessoa jurídica, só é possível a partir do registro no respectivo Conselho Regional dos Representantes Comerciais. Tal requisito é exigência legal desde a regulamentação da profissão, aprovada no ano de 1965.

A Lei da regulamentação profissional, por necessidade lógica, fez surgir a figura dos Conselhos de Fiscalização, com o objetivo de habilitar e fiscalizar a profissão de representante comercial. Os Conselhos, como poderá ser comprovado no bojo do presente capítulo, são pessoas jurídicas de direito público, que arrecadam tributos e são dotados do poder de polícia administrativa.

Essa constatação é de suma importância para alcançar um dos objetivos deste trabalho, justamente demonstrar a capacidade administrativa dos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais (CORES) para homologar e arquivar os atos constitutivos das sociedades formadas para exercer a representação comercial.

### **2.1 Regulamentação profissional**

Historicamente, data de 9 de dezembro de 1965 a regulamentação da profissão composta por profissionais que promovem a mediação de negócios, tratados pela norma formal pátria como representantes comerciais. Consagra a regulamentação profissional o advento da Lei 4.886, sancionada pelo Presidente Castello Branco em dezembro de 1965, cuja publicação se deu no Diário Oficial de 10 de dezembro do mesmo ano. (BRASIL, 1965).

Antecedendo ao citado momento histórico, os sindicatos dos representantes comerciais já instalados em alguns estados da nossa federação, reunidos em um movimento pela regulamentação da profissão, apresentaram o projeto nº 2.794/61, de autoria do parlamentar Barbosa Lima Sobrinho, aprovado na Câmara e no Senado Federal; nesta última casa, com alterações consubstanciadas pelo substitutivo nº 38/63, do Senador Eurico Resende (THEODORO JÚNIOR, 2002).

Com plausível justificativa, foi o referido projeto vetado pelo Executivo Federal. No cerne das razões do veto encontra-se a semelhança dos dispositivos regulamentadores do contrato de representação comercial com o contrato de trabalho dos vendedores, viajantes e praticistas, já regulado desde 1957 pela Lei 3.207, de 18 de julho do citado ano.

Entretanto, ato contínuo ao veto, foi determinado pelo Chefe do Executivo Federal um reexame do assunto, conforme relata Rubens Requião (2002):

Com alto senso de justiça social o Presidente Castelo Branco, ao vetar aquele projeto, determinou, entretanto, que o Ministério da Indústria e do Comércio reexaminasse o assunto, para “melhor conciliar os interesses em foco”. Esse ministério providenciou urgentemente novo projeto, contando com o concurso de uma comissão da qual participaram representantes da Confederação Nacional do Comércio e da Confederação Nacional da Indústria. Remetido o novo projeto com mensagem presidencial ao Congresso, dele resultou, sem alteração, a Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965. (REQUIÃO, 2002, p. 11).

Neste contexto histórico surge, então, no ordenamento jurídico brasileiro, a lei nº 4.886/65, com o objetivo único de regular as atividades dos representantes comerciais autônomos, seja a atividade exercida por uma pessoa física, seja ela exercida por uma pessoa jurídica. É a redação contemplada pelo artigo 1º do diploma regulamentador:

Art. 1º - Exerce a representação comercial autônoma a pessoa jurídica ou a pessoa física, sem relação de emprego, que desempenha em caráter não eventual por conta de uma ou mais pessoas, a mediação para a realização de negócios mercantis, agenciando propostas ou pedidos, para transmiti-los aos representados, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios (BRASIL, 1965).

Por quase três décadas, contados a partir de 1965, a atividade dos representantes comerciais foi norteadada pelos ditames da legislação ordinária acima citada. No decorrer dos anos que se seguiram à regulamentação, após significativa gama de casos práticos analisados acerca do exercício da atividade de representação, especialmente no trato contratual entre representante e representada, verificou-se a necessidade de modificar a Lei especial e símbolo da profissão de representante comercial.

Com apoio dos CORES, entidades criadas com a profissionalização regulamentar da categoria, por força do artigo 6º da Lei 4.886/65, aprovou-se, em maio de 1992, a Lei nº 8.420, sancionada pelo Presidente Fernando Collor de Mello em 08 de maio do citado ano, introduzindo alterações na Lei regulamentadora. Ressalte-se que tais modificações foram de ordem contratual, afetando apenas o instituto do contrato de representação comercial e nada acrescentando em relação à regulamentação propriamente dita.

Referindo-se à Lei nº 8.420/92, Rubens Edmundo Requião (2003) registra as seguintes considerações:

A Lei nº 8.420/92 é resultado, portanto, de estudos jurídicos altamente especializados, como os do prof. Rubens Requião, do trabalho do autor no trato diário da orientação prestada a representantes comerciais, da colaboração de representantes comerciais e suas entidades em Curitiba, São Paulo, Porto Alegre e Rio de Janeiro, e em especial das dificuldades, prejuízos, protestos e inconformismos de muitos representantes comerciais, cuja experiência profissional serviu de base para o estudo que culminou na proposta levada ao Congresso Nacional (REQUIÃO, 2003, p. 2).

As mudanças no texto da legislação detiveram-se, principalmente, em promover certa proteção ao representante comercial, como o destacado artigo 44, que passou a determinar, a partir de maio de 1992, o crédito privilegiado, ou seja, no caso de falência da representada, o crédito do representante é considerado de natureza trabalhista. Esta e outras questões serão oportunamente tratadas neste trabalho.

Importante reiterar, neste diapasão, que as alterações só trouxeram benefícios ao representante, além de mantê-lo como membro de uma profissão regulamentada. E em se tratando de alterações, recentemente, no mês de maio de 2010, foi aprovada a Lei nº 12.246 (BRASIL, 2010) que, novamente, introduziu modificações na Lei nº 4.886/65, desta feita, buscando amparar a capacidade tributária dos conselhos fiscalizadores da profissão.

### ***2.1.1 Tributação oriunda da regulamentação***

Para exercer a representação comercial o interessado, seja ele pessoa física ou pessoa jurídica, deve registrar-se nos conselhos regionais dos representantes comerciais do respectivo estado onde será realizado o exercício da representação. É obrigação legal imposta pelo artigo 2º da Lei nº 4.886/65 e alterações posteriores.

A obrigação legal do registro nos conselhos profissionais gera outra obrigação, de ordem tributária, consubstanciada nas contribuições de interesse das categorias profissionais ou econômicas, previstas no artigo 149 “caput”, da Constituição Federal de 1988. A doutrina, de forma pacífica, reconhece a natureza tributária de tais contribuições, conforme manifestação precisa e pontual de Roque Antônio Carrazza (2003):

As contribuições de interesse das categorias profissionais ou econômicas, como instrumento de sua atuação nas respectivas áreas (contribuições corporativas), destinam-se a custear entidades (pessoas jurídicas de direito público ou privado) que têm como escopo fiscalizar e regular o exercício de determinadas atividades profissionais ou econômicas, bem como representar, coletiva ou individualmente, categorias profissionais, defendendo seus interesses. Enquadram-se nesta categoria as contribuições arrecadadas, de seus filiados, pelos sindicatos, as contribuições que os advogados e os estagiários pagam a Ordem dos Advogados do Brasil, as contribuições que os médicos pagam ao Conselho Regional de Medicina, etc. Tais contribuições também são tributos (revestindo, no caso dos conselhos profissionais, a natureza da taxa de polícia), devendo destarte, ser instituídas ou aumentadas por meio de lei ordinária sempre obedecido o regime jurídico tributário. (CARRAZZA, 2003, p. 534).

Observa-se, com precisão, que ao habilitar-se para o exercício profissional da representação comercial, o interessado assume obrigação tributária com previsão constitucional, devendo recolher aos cofres do conselho, onde mantém registro, a contribuição de interesse da categoria, denominada de anuidade.

A anuidade devida aos conselhos, como espécie tributária, deve ser estabelecida por lei de competência da união, conforme determinou o citado artigo 149, “caput”, da Carta Constitucional de 1988 (BRASIL, 1988). Visando justamente cumprir o dispositivo constitucional, o Conselho Federal dos Representantes Comerciais empreendeu esforços, a partir de 2007, consubstanciados através do conteúdo do Projeto de Lei nº 1.756, de autoria do parlamentar Paulo Henrique Lustosa, aprovado pelo Congresso Nacional no ano de 2010 e transformado na Lei Ordinária nº 12.246, sancionada em 17 de maio de 2010.

A referida lei, já citada na Cronologia da regulamentação profissional, descrita no tópico anterior deste capítulo, foi a terceira alteração implementada sobre as normas contidas na Lei nº 4.886/65, desta feita focada em seu artigo 10, fixando os valores máximos que poderão ser cobrados dos representantes comerciais, a título de anuidade - espécie tributária tratada constitucionalmente por contribuição de

interesse das categorias profissionais.

E quanto ao tratamento tributário dispensando às anuidades, há muito já foi reconhecido pelo Supremo Tribunal Federal (STF), em julgamento de mandado de segurança de relatoria do Ministro Carlos Velloso, decidido pelo pleno em 09 de março de 2000. Entenderam os ilustres Ministros:

Ementa: [...] As contribuições cobradas pelas autarquias responsáveis pela fiscalização do exercício profissional são contribuições parafiscais, contribuições corporativas, com caráter tributário. CF., Art. 149. RE 138.284 - CE, Velloso, Plenário, RTJ 143/313. [...] (BRASIL, 2001).

Também sobre a questão, manifesta Luísa Hickel Gamba (2001), firmando entendimento de igual teor:

A doutrina e a jurisprudência que se firmaram após a Constituição Federal de 1988, atribuem natureza jurídica tributária às anuidades devidas aos conselhos de fiscalização pelos profissionais sujeitos a inscrição em seus quadros. (GAMBA, 2001, p.119).

Portanto, dúvida não há acerca dos valores que os representantes, anualmente, entregam aos conselhos regionais onde estão registrados e devidamente regulamentados para exercerem a profissão, constituem-se como espécie tributária, de interesse da própria categoria, exigida em decorrência do registro obrigatório, natural da regulamentação profissional.

## **2.2 Requisitos para o exercício da representação comercial**

Atualmente, muitas são as profissões regulamentadas pelo ordenamento jurídico pátrio. Como regra geral, por força da norma constitucional, especialmente pelo inciso XXIV, artigo 21 da Constituição de 1988, cabe a união organizar, manter e fiscalizar o exercício das atividades decorrentes destas profissões regulamentadas. Via de regra, essa organização e fiscalização é realizada por órgão do Ministério do Trabalho.

Entretanto, em relação à boa parte das profissões regulamentadas, essa tarefa de organizar e fiscalizar é atribuição de pessoa jurídica específica, criada pela mesma legislação que regulamentou a profissão. Nesta esteira estão profissões como medicina, contabilidade, engenharia, economia, odontologia, psicologia,

administração e representação comercial, entre outras, que são organizadas e fiscalizadas pelos respectivos conselhos de fiscalização.

E para o exercício das profissões regulamentadas, cuja fiscalização é exercida pelos conselhos profissionais, necessário é a respectiva inscrição, que propicia o registro do interessado. Sem o registro, então, não é possível o exercício das profissões legalmente regulamentadas. Comentando sobre a inscrição nos conselhos de fiscalização, ensina Hely Lopes Meirelles (1988):

[...] essa inscrição, ao mesmo tempo em que legitima o exercício profissional, submete o inscrito a regras específicas de conduta e o sujeita a uma responsabilidade administrativa (paralela à responsabilidade civil e à penal), por eventuais transgressões das mencionadas regras. (MEIRELLES, 1988, p. 453).

Ainda, sobre a necessidade de registro dos profissionais cuja profissão é regulamentada, Luísa Hickel Gamba apresenta considerações pontuais:

A regra geral é que, estando regulamentada a profissão e tendo sido criado o conselho profissional correspondente, a inscrição ou o registro nos quadros de profissionais do conselho são obrigatórios para o legítimo exercício da profissão –seja no setor privado, seja no público – como profissional liberal autônomo ou profissional empregado ou como ocupante de cargo ou emprego público vinculado àquela profissão. (GAMBA, 2001, p.154).

Reportando-se ao objeto do nosso estudo, verifica-se que o artigo 2º da Lei nº 4.886/65, com as alterações da Lei nº 8.420/92 e da Lei nº 12.246/10, sustenta como obrigatório o registro nos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais daqueles que exercem a representação comercial.

Ao analisar o citado dispositivo legal - artigo 2º da lei nº 4.886/65 e alterações posteriores - registra Rubens Requião (2002) as seguintes considerações:

A Lei, a par de regular a representação comercial como relação jurídica, a disciplina, também, como profissão. Obriga a todos os representantes comerciais, como os define o artigo primeiro, a se registrarem no Conselho Regional do território em que exercem suas atividades. A profissionalidade da representação comercial, como é tratada por lei, decorre precisamente do fato de o exercício da atividade não ser eventual (art. 1º). A habitualidade e continuidade desse exercício resulta naturalmente na profissionalidade. (REQUIÃO, 2002, p. 85).

Neste mesmo sentido, a opinião de Ricardo Nacim Saad (2003) ao comentar o citado dispositivo legal: “Para o exercício da profissão, mister se faz que o

representante comercial, quer seja pessoa jurídica, quer seja pessoa natural, esteja registrado no respectivo Conselho Regional, e esse registro preceda o início da atividade”. (SAAD, 2003, p.20).

Percebe-se, a partir do dispositivo legal ora analisado - artigo 2º da Lei nº 4.886/65 e alterações posteriores - e das posições doutrinárias apontadas acima, representando entendimento majoritário, que é requisito fundamental para o exercício da representação comercial o registro do interessado no Conselho Regional fiscalizador da profissão.

Para alcançar o requisito fundamental do registro, é necessário ainda ao interessado atender as exigências do artigo 3º da Lei nº 4.886/65 e alterações posteriores<sup>1</sup>, que obriga o candidato, basicamente, a apresentação de documentos comprobatórios de sua cidadania, como identidade, quitação com o serviço militar e com a legislação eleitoral, além de folha-corrída de antecedentes criminais negativa. Já para a pessoa jurídica é necessário fazer prova de sua existência legal e indicar o responsável técnico<sup>2</sup>, que também deverá inscrever-se no quadro de registrados do Conselho Regional, na condição de pessoa física.

Acompanhando a documentação citada, deve ser apresentado ainda pelo interessado, seja ele pessoa física ou jurídica, prova de quitação com a contribuição sindical, conforme preceitua a “alínea e” do referido artigo terceiro da legislação regulamentadora da profissão, ao determinar que o candidato deve apresentar prova de quitação com o imposto sindical. Sobre o referido imposto, tratado atualmente pela legislação e doutrina como contribuição, ensina Ricardo Alexandre (2011):

[...] é, inequivocamente, um tributo, pois atende a todos os elementos constantes da definição de tributo (art. 3º do CTN). Foi instituída por lei e é compulsória para todos aqueles que participarem de uma determinada categoria econômica ou profissional, ou de uma profissão liberal, em favor do sindicato representativo da mesma categoria ou profissão, ou, inexistindo este, à Federação correspondente à mesma categoria econômica ou profissional (CLT, arts. 579 e 591). (ALEXANDRE, 2011, p. 95).

---

<sup>1</sup> Os artigos 2º e 3º da Lei nº 4.886/65 (BRASIL, 1965b), que tratam, respectivamente, da obrigatoriedade do registro nos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais e dos requisitos necessários para tanto, permanecem vigentes com a mesma redação original. As leis posteriores - nº 8.420/92 (BRASIL, 1992) e 12.246/10 (BRASIL, 2010) - não alteraram o conteúdo dos citados dispositivos.

<sup>2</sup> As instruções para o registro da pessoa jurídica e do respectivo responsável técnico estão positivadas no conteúdo das Resoluções nºs. 335/2005 e 396/2006, ambas do CONFERE. (ANEXO A e ANEXO B).

Assim, há de se ressaltar que o interessado em exercer a representação comercial tem, como dever prévio, obrigação tributária consubstanciada no recolhimento da contribuição sindical, onde, o descumprimento, enseja o indeferimento do pedido de registro.

Por todo o exposto, pode-se afirmar que o registro no Conselho Regional fiscalizador é o requisito essencial para o exercício da representação comercial e, para obtê-lo, o candidato, seja pessoa física ou jurídica, deve apresentar a documentação exigida pelo artigo 3º da legislação especial que regulamenta a profissão, inclusive cumprir obrigação tributária junto ao sindicato da categoria, recolhendo a contribuição sindical devida.

### **2.3 Os conselhos de fiscalização profissional**

As considerações doutrinárias e jurisprudenciais até aqui registradas acerca da regulamentação profissional permitem aos destinatários do presente trabalho perceber que, ao regulamentar determinada profissão, em número considerável de oportunidades, o legislador criou os denominados conselhos e ordens de fiscalização da categoria ora regulamentada.

O marco teórico pátrio sobre o surgimento de tais entidades para o mundo jurídico ocorreu com a criação da Ordem dos Advogados do Brasil, na primeira metade do século passado. Registrando questões de ordem histórica, voltadas para os Conselhos de Fiscalização, ensina Ricardo Teixeira do Valle Pereira (2001):

A efetiva criação da Ordem dos Advogados do Brasil, primeira entidade de fiscalização profissional nos termos em que conhecidas atualmente, ocorreu somente no dia 18 de novembro de 1930, pouco mais de um mês após a Revolução, por força do art. 17 do decreto 19.408, que tratava da reorganização da Corte de Apelação do Distrito Federal.

A Ordem dos Advogados do Brasil, portanto, foi a primeira entidade formalmente organizada para controlar o exercício de uma atividade profissional. [...]

A partir da década de 30 o Estado passou novamente a intervir no exercício de profissões, notadamente nos de caráter técnico-científico, e, seguindo a tendência descentralizadora, optou por criar pessoas jurídicas para tal fim, não exercendo diretamente tal incumbência. Essa a razão que se prestou para incentivar a criação efetiva da ordem dos Advogados do Brasil como pessoa jurídica separada do Estado, isso após 87 anos da autorização conferida pelo Regimento Interno do Instituto dos Advogados Brasileiros (PEREIRA, 2001, p. 29).

Após a criação da Ordem dos Advogados do Brasil, o legislador, em décadas subsequentes, iniciou o trabalho de regulamentação de várias outras profissões e, ao regulamentar, criou a pessoa jurídica denominada Conselho de Fiscalização Profissional<sup>3</sup>. Assim foi criado, em maio de 1946, o Conselho de Contabilidade; em agosto de 1951, o Conselho de Economia; em setembro de 1957, o Conselho de Medicina; em julho de 1962, o Conselho de Engenharia, Arquitetura e Agronomia e, consecutivamente, outras entidades com a mesma finalidade e a mesma natureza jurídica, como o Conselho dos Representantes Comerciais, em dezembro de 1965.

Verifica-se que os conselhos e ordens são pessoas jurídicas, criadas através de lei especial, por determinação do próprio Estado, a fim de fiscalizar o exercício de determinada profissão que, também, por lei especial, tornou-se regulamentada. São entidades corporativas, cuja natureza jurídica será abordada no próximo tópico deste capítulo. Ao tratar da questão, Pedro Paulo de Castro Pinheiro (2008) assim se manifesta:

São, pois, os Conselhos de Fiscalização instituídos por lei, com personalidade jurídica própria de direito público, respondendo por seus atos e obrigações, possuindo patrimônio e receitas próprios, executando atividades típicas do Estado. (PINHEIRO, 2008, p.15).

Quanto aos Conselhos dos Representantes Comerciais, a Lei 4.886/65 e alterações posteriores tratou da criação e organização dos mesmos a partir do seu artigo 6º e dedicou à normatizar a organização das citadas entidades jurídicas até o artigo 26. Nestes mais de vinte dispositivos legais, além da criação<sup>4</sup>, foram positivadas questões relativas à composição e eleição de diretoria, ao prazo de mandato dos membros da diretoria, à forma e prazo de prestação de contas, à competência para elaboração do Código de Ética Profissional, ao prazo de instalação no âmbito dos Estados, entre outras.

Visto a forma como são criados os Conselhos de Fiscalização Profissional, com destaque especial para os Conselhos dos Representantes Comerciais, segue nos próximos tópicos deste capítulo anotações sistemáticas sobre a natureza

---

<sup>3</sup> Em obra sobre os Conselhos de Fiscalização, Pedro Paulo de Castro Pinheiro lista todas as profissões regulamentadas, enumerando os respectivos Conselhos. (PINHEIRO, 2008, p. 16-21).

<sup>4</sup> Determina o art. 6º, *caput*, da Lei 4.886/65 (com alterações introduzidas pelas Leis 8.420/92 e 12.246/10): “São criados o Conselho Federal e os Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais, aos quais incumbirá a fiscalização do exercício da profissão, na forma desta lei”. (BRASIL, 1965).

jurídica e o poder de polícia de tais entidades. O objetivo perquirido com as anotações é compilar argumentos jurídicos que possibilitem, ao conciliar com as considerações expostas nos capítulos seguintes, sobre a sociedade de representação comercial e o registro das citadas sociedades, afirmar que os conselhos de fiscalização, especialmente, atentando para o objeto deste trabalho, os Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais, têm atributos necessários e suficientes para arquivar os atos constitutivos das sociedades de representantes, o que dispensaria o arquivamento em outro órgão de registro.

### **2.3.1 A natureza jurídica dos conselhos**

Para estudar a natureza das coisas sob a ótica da ciência jurídica, necessário se faz analisar sua essência à luz de conceitos jurídicos. Segundo posição de José de Oliveira Ascensão (1977), a natureza jurídica é a identificação de uma determinada categoria jurídica em que determinado instituto se enquadre. Literalmente, são as suas considerações:

[...] a natureza jurídica busca-se mediante a comparação com institutos conhecidos. A determinação da natureza jurídica passa então a ser a identificação de uma grande categoria jurídica em que se enquadra o instituto em análise. (ASCENÇÃO, 1977, p. 96).

Partindo da posição exposta por Ascensão, acerca do conceito de natureza jurídica, é possível identificar que a doutrina majoritária enquadrando o instituto Conselhos de Fiscalização na categoria jurídica das autarquias. Autarquias são pessoas jurídicas de direito público, criadas por lei, conforme exigência do Decreto-lei nº 200/67, reiterada pelo inciso XIX, artigo 37, da Constituição Federal. Para Maria Sylvania Zanella Di Pietro (2004) o conceito de autarquia assim se desenvolve:

[...] pode-se conceituar a autarquia como a pessoa jurídica de direito público, criada por lei, com capacidade de auto-administração, para o desempenho de serviço público descentralizado, mediante controle administrativo exercido nos limites da lei. (DI PIETRO, 2004, p. 368-369).

Desempenha a entidade autárquica serviço de natureza pública, exercendo então atividade típica da Administração Pública. É o ensinamento de Celso Antônio Bandeira de Mello (2003):

[...] uma vez que lei crie uma dada entidade autárquica, isto é, uma pessoa de Direito Público dotada de capacidade exclusivamente administrativa, o só fato de fazê-lo já implica, de per si, que a atividade que lhe seja cometida passe, *ipso facto*, a ser qualificada como típica da Administração Pública, e como tal terá de ser havida. (MELLO, 2003, p. 148).

Visto os posicionamentos doutrinários acerca da categoria jurídica das autarquias, volvemos aos Conselhos de Fiscalização, os quais, na categoria em voga, estão enquadrados. É o entendimento de Pedro Paulo de Castro Pinheiro (2008) que, ao tratar da questão, registra a condição de autarquias federais e “*sui generis*” dos conselhos, conforme segue:

[...] não se pode negar que os conselhos profissionais são autarquias federais. Podemos admitir que são autarquias ‘*sui generis*’. Autarquias porque criadas por lei, com personalidade jurídica de direito público, e porque receberam outorga do Estado para fiscalizar o exercício das profissões. E ‘*sui generis*’ porque não recebem transferências do orçamento da União (vivem das receitas que arrecadam: as anuidades pagas pelos associados e taxas e emolumentos cobrados dos usuários de seus serviços), porque seus dirigentes não são nomeados livremente pelo Poder Executivo, mas eleitos pelos profissionais congregados na corporação, e porque seus empregados não são funcionários públicos sujeitos ao regime estatutário, como os das demais autarquias. (PINHEIRO, 2008, p. 31).

O mesmo entendimento é conteúdo dos ensinamentos de José Cretella Júnior (2002), ao afirmar que, no direito brasileiro, entre as autarquias, estão as corporações profissionais, colaboradoras do Estado e integrantes do sistema administrativo, com função pública de fiscalização, especialmente constituídos para fiscalizar o exercício das profissões regulamentadas. (CRETELLA JÚNIOR, 2002, p. 37).

Recorrendo ao direito comparado é possível afirmar que a mesma natureza pública das corporações profissionais é reconhecida também por países do continente europeu, conforme assinalado pelo doutrinador lusitano Vital Moreira (1997):

Nos sistemas de direito administrativo continental, o exemplo mais típico de auto-regulação profissional é o das ordens profissionais, que são organismos de regulação das chamadas profissões liberais. O seu nome e número varia de país para país. Mas, para além dessas diferenças, subsiste um conjunto de características comuns essenciais: a natureza jurídico-pública, como “corporações públicas” (exceptuado o caso controvertido da França); a filiação obrigatória, como condição de exercício da profissão; o poder regulamentar; a regulamentação e/ou implementação das regras de acesso à profissão e do exercício desta; a formulação e/ou aplicação dos códigos de deontologia profissional; o exercício da disciplina profissional, mediante aplicação de sanções, que podem ir até a expulsão, com a conseqüente interdição do exercício profissional. (MOREIRA, 1997, p. 36).

No direito português, em que pese está assentado posicionamento que situa as corporações de profissões regulamentadas como pessoas coletivas públicas criadas pelo Estado, conforme entendimento de Vital Moreira acima registrado, a sua natureza jurídica de direito público apresenta divergência. Neste sentido é a posição de outro autor lusitano, Diogo Freitas do Amaral (2012):

[...] as associações públicas são pessoas coletivas públicas criadas pelo Estado por denotação de poderes – e nessa medida o seu regime jurídico aproxima-se do dos institutos públicos, que igualmente o são; mas as associações públicas têm, ao contrário dos institutos públicos, estrutura associativa e pertencem à administração autónoma – e nesta medida o seu regime tem de conduzir-se ao das associações de direito privado, ressalvando o que seja incompatível com o carácter público de tais entidades. (AMARAL, 2012, p. 409).

Mesmo com algumas divergências, os conselhos profissionais ou associações profissionais, no Brasil e também em Portugal, são pessoas jurídicas (coletivas) criadas pelo Estado, com poder de fiscalizar o exercício das profissões regulamentadas.

E a questão da natureza jurídica dos conselhos no Brasil, à guisa da jurisprudência pátria, parece definida, desde o início deste século, via controle concentrado, apreciado pelo Supremo quando provocado em ação direta de inconstitucionalidade acerca de dispositivos da lei 9.649/98, que atribua natureza privada aos conselhos<sup>5</sup>. Merece destaque as seguintes considerações registradas pelo Ministro Prolator, Sydney Sanches, em seu voto:

[...] Não me parece possível, a um primeiro exame, em face de nosso ordenamento constitucional, [...] a delegação, a uma entidade privada, de atividade típica de Estado, que abrange até poder de polícia, de tributar e punir no que concerne ao exercício de atividades profissionais. (BRASIL, 2003).

Assim, pelo posicionamento doutrinário e com base na decisão do STF - ADI 1717-6 (BRASIL, 2000), é possível afirmar, sem lançar dúvida acerca da natureza jurídica dos conselhos profissionais, que a mesma se reveste de atributos específicos do direito público, como a própria fiscalização das profissões. Neste

---

<sup>5</sup> Impetraram a Ação Direta de Inconstitucionalidade - ADI 1717-6 DF (BRASIL, 2003) o Partido Comunista do Brasil, o Partido dos Trabalhadores e o Partido Democrático Trabalhista, cujo resultado, por unanimidade de votos, foi a declaração de inconstitucionalidade do art. 58, "caput" e seus parágrafos 1º, 2º, 4º, 5º, 6º, 7º e 8º da Lei Federal nº 9.649 de 27 de maio de 1998.

sentido é a natureza do Conselho Federal e Regionais dos Representantes Comerciais, os quais, dentre as atribuições, está a fiscalização dos profissionais que exercem a representação comercial.

### **2.3.2 O poder de polícia dos conselhos**

O conceito de “poder de polícia” no direito brasileiro está estampado no artigo 78 do CTN (BRASIL, 1966)<sup>6</sup>, do qual é possível extrair, em síntese, que trata-se de atividade da administração pública com o objetivo de limitar ou disciplinar direito, bem como regular a prática de ato ou abstenção de fato de interesse público.

Esse poder, conforme doutrina e jurisprudência, é inerente aos conselhos profissionais, que exercem, conforme já registrado neste trabalho, atribuições típicas do poder público. Este é o entendimento de Odete Medauar (1999): “[...] a chamada polícia das profissões, que originalmente caberia ao poder público, é, assim, delegada aos conselhos profissionais, que, nessa matéria, exercem atribuições típicas do poder público”. (MEDAUAR, 1999, p. 28).

No mesmo sentido é o ensinamento de Manoel Valente (2002):

Os conselhos de fiscalização de profissões liberais foram criados como prolongamento do Estado para o atendimento do interesse público, pois o exercício de atividade de polícia far-se-á sempre em função do interesse da coletividade. (VALENTE, 2002, p. 154).

Na jurisprudência pátria, entre várias decisões reconhecendo o poder de polícia dos conselhos profissionais, cita-se decisão do Tribunal Regional Federal da 2ª Região, do ano de 2000, que também atribui a tais entidades, natureza jurídica de direito público. Este é o teor da decisão:

EMENTA. PROCESSO CIVIL – EXECUÇÃO – SERVIÇOS DE FISCALIZAÇÃO DE PROFISSÕES. I. Concluindo o julgamento de ação direta de inconstitucionalidade [...], o Supremo Tribunal Federal, reconhecendo a plausibilidade jurídica da tese de inconstitucionalidade do art 58 e seus parágrafos da Lei 9.649/98, deferiu a suspensão cautelar dos dispositivos impugnados, por entender que o mencionado serviço de

---

<sup>6</sup> Conceito de “poder de polícia”, conforme art. 78 do CTN: “Considera-se poder de polícia atividade da administração pública que, limitando ou disciplinando direito, interesse ou liberdade, regula a prática de ato ou abstenção de fato, em razão de interesse público concernente à segurança, à higiene, à ordem, aos costumes, à disciplina da produção e do mercado, ao exercício de atividades econômicas dependentes de concessão ou autorização do Poder público, à tranqüilidade pública ou ao respeito à propriedade e aos direitos individuais ou coletivos” (BRASIL, 1966).

fiscalização constitui atividade típica do Estado, envolvendo, também, poder de polícia e punição, insuscetível de delegação a entidades privadas. [...]. II. Agravo provido. (Processo Nº 2000.02.01.016329-0/RJ). (RIO DE JANEIRO, 2000).

É inequívoco o entendimento que vislumbra, inserido na essência das atividades desenvolvidas pelos conselhos, o poder de polícia, típico da administração pública. Neste contexto é possível afirmar que os CORES são dotados de tal poder. E o poder de polícia concede aos Conselhos atribuições relacionadas à imposição de normas regulamentares referentes ao exercício da representação comercial, à implementação de sanções por exercício ilegal da profissão, inclusive multas, à homologação de registro profissional e respectivo controle cadastral. Concede ainda o poder-dever de realizar a cobrança dos tributos que lhes são devidos, qual seja, as contribuições corporativas devidas pelos representantes comerciais.

Em síntese, verifica-se que os conselhos de fiscalização, em especial os CORES objeto do nosso estudo, são pessoas jurídicas de natureza pública, tipificadas como autarquias corporativas, com capacidade tributária delegada pela União e dotados do poder de polícia. A partir das características apontadas, é possível entender que não há óbice em delegar aos CORES a atribuição de homologar e arquivar os atos constitutivos das sociedades de representação comercial, procedimento atualmente realizado, a critério do próprio representante, ora pela Junta Comercial, ora pelo cartório de registro civil das pessoas jurídicas.

### **3 AS PESSOAS JURÍDICAS SOCIETÁRIAS NA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL**

O exercício da representação comercial, conforme já registrado no capítulo anterior deste trabalho, é realizado de forma autônoma, por pessoa física ou jurídica, com o objetivo de intermediar negócios mercantis, agenciando propostas ou pedidos, para transmiti-los aos representados. É o teor do artigo 1º da Lei 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92.

De modo específico, o foco das presentes considerações está voltado para as pessoas jurídicas que exercem a representação comercial na condição de sociedades, bem como para a própria atividade dedicada à prestação de serviços de mediação de negócios mercantis.

Ressalta-se que, reside neste capítulo, as anotações que confrontam as características inerentes às atividades empresariais e não empresariais, a fim de buscar o enquadramento societário adequado às pessoas jurídicas que prestam serviços, como sociedades, de representação comercial.

#### **3.1 Pessoa jurídica - conceito e classificação**

Mesmo sem adentrar nas questões concernentes às teorias que explicam o fenômeno da pessoa jurídica, é salutar um breve registro. Para tanto, citamos síntese bem elaborada por Miguel Maria de Serpa Lopes, que destaca as teorias organicistas ou realísticas e a teoria da instituição. As primeiras consideram as pessoas jurídicas como organismos, uma realidade jurídica, detentora da vontade de um determinado grupo de indivíduos. A segunda reconhece a pessoa jurídica como uma instituição, sujeito de direitos e obrigações, primordial à obtenção de determinados fins que não podem ser alcançados pelos indivíduos isoladamente. Surge, então, um vínculo de cooperação entre os indivíduos, constituindo-se na instituição denominada pessoa jurídica. (LOPES, 1996, p. 363-364).

Certo é que, independente da teoria, o direito reconhece as pessoas jurídicas de forma diversa dos indivíduos, pessoas naturais que, pela vontade e interesse, se unem através de um vínculo comum de cooperação, voltado a determinada finalidade. Neste sentido, vale recorrer às lições do professor Caio Mário da Silva Pereira (2005), que salienta a existência de um vínculo jurídico entre indivíduos, destinado à realização de fins comuns. São suas palavras:

Não basta, entretanto, que alguns indivíduos se reúnam, para que tenha nascimento a personalidade jurídica do grupo. É preciso que além do fato externo da sua aglomeração, se estabeleça uma vinculação jurídica específica, que lhe imprima unidade orgânica. Em virtude desta unidade, como fator psíquico de sua constituição, assume a entidade criada um sentido existencial que a distingue dos elementos componentes, o que já fora pela agudeza romana assinalado, quando dizia que '*societas distat a singulis*'. Numa associação vê-se um conjunto de pessoas, unindo seus esforços e dirigindo suas vontades para a realização dos fins comuns. Mas a personificação do ente abstrato destaca a vontade coletiva do grupo, das vontades individuais dos participantes, de tal forma que seu querer é uma "resultante" e não mera justaposição das manifestações volitivas isoladas. (PEREIRA, 2005, p. 298).

A aquisição da personalidade da pessoa jurídica, no direito pátrio, ocorre com a inscrição do ato constitutivo no respectivo registro, conforme preceitua o artigo 45 do diploma civil vigente. É a partir da inscrição no órgão competente - cartório ou junta - que inicia-se a vida social e profissional das pessoas jurídicas, especialmente aquelas com natureza calcada no direito privado, já que as pessoas jurídicas de direito público dependem de legislação própria, que cria ou autoriza a criação das mesmas, posicionando-as acima das formalidades institucionais aplicáveis àquelas de direito privado.

Para o direito português, que adotou a terminologia pessoas coletivas, estas se constituem em centros coletivos de imputação de normas jurídicas. Para a doutrina lusitana pessoa é, em direito, um centro de imputação de normas jurídicas, sendo tratada como pessoa singular quando esse centro se refere ao ser humano e, como pessoa coletiva, nos demais casos de imputação de normas jurídicas. Nesta concepção conceitual se posiciona Antônio Menezes Cordeiro (2007):

Em Direito, pessoa é, pois, sempre, um centro de imputação de normas jurídicas. A pessoa é singular, quando esse centro corresponda a um ser humano; é colectiva – na terminologia portuguesa – em todos os outros casos. Na hipótese da pessoa colectiva, já se sabe que entrarão, depois, novas normas em acção de modo a concretizar a "imputação" final dos direitos e dos deveres. Digamos que tudo se passa, então, em modo colectivo: as regras, de resto inflectidas pela referência a uma "pessoa", ainda que colectiva, não seguem canais múltiplos e específicos, até atingirem o ser presente, necessariamente humano, que as irá executar ou violar. (CORDEIRO, 2007, p. 569).

Aponta ainda a doutrina portuguesa que as pessoas coletivas são tratadas, socialmente, como centros de imputação de interesses das situações em que se encontram envolvidas, constituindo-se, além das pessoas naturais, como novos atores da vida social. (ASCENSÃO, 2000, p. 215).

Encerrando as considerações acerca das posições conceituais, agora no direito pátrio, vale citar o conceito construído por Pablo Stolze Gagliano e Rodolfo Pamplona Filho, que considera as pessoas jurídicas como grupo humano que se personaliza, na forma da lei, para a realização de fins comuns. (GAGLIANO; PAMPLONA FILHO, 2003, p. 191).

Aplicando o conceito ao nosso objeto, é possível afirmar que a pessoa jurídica dedicada à representação comercial é um grupo de indivíduos, personalizado na forma da lei, com o objetivo de prestar serviços de mediação de negócios mercantis.

Quanto à classificação das pessoas jurídicas, em que pese a doutrina informar várias metodologias, restringir-se-á nossas considerações na pessoa jurídica nacional, especialmente corporações de direito privado. Referindo-se à nacionalidade, a pessoa jurídica nacional é organizada e estruturada conforme a legislação pátria e que, no Brasil, tem sua principal sede e seus órgãos administrativos.

Em se tratando da natureza jurídica privada, as pessoas jurídicas são instituídas pela vontade dos particulares, com o objetivo de atender interesses comuns. Aqui estão enquadradas as fundações, associações, partidos políticos, entidades religiosas, a Empresa Individual de Responsabilidade Limitada (EIRELI) e as sociedades simples e empresárias. A EIRELI foi recentemente acrescentada ao ordenamento civil positivo, fazendo agora parte do rol das pessoas jurídicas de direito privado.

Ao tratar das pessoas jurídicas de direito privado, anota Thereza Christina Nahas (2007) as seguintes considerações:

As pessoas jurídicas de direito privado possuem interesse e objetivos absolutamente contrários às de direito público. São instituídas por particulares e adquirem personalidade, iniciando sua existência legal com a inscrição de seus atos constitutivos no respectivo registro, precedida, quando necessário, de autorização ou aprovação do Poder Executivo, averbando-se no registro todas as alterações por que passar o ato constitutivo. (NAHAS, 2007, p. 21).

Destacando as características das pessoas jurídicas de direito privado, Caio Mário da Silva Pereira ressalta a vontade privada individual como poder criador das citadas instituições, com a proposta de promover objetivos de natureza particular, de interesse do grupo responsável pela sua constituição. (PEREIRA, 2005, p. 318).

Tratando da classificação, o direito português se assemelha ao direito brasileiro, especialmente na distinção entre pessoas jurídicas de direito público e privado. Ao registrar considerações sobre as pessoas coletivas de direito privado, ensina Antônio Menezes Cordeiro (2007):

Podemos, então, dar lugar a um critério jurídico cultural: são privadas as pessoas colectivas que se rejam pelo Direito civil ou comercial, assumindo a forma de sociedades comerciais, de cooperativas, de associações, de fundações ou de sociedades civis e, ainda, de outras figuras, plenas ou rudimentares, que ocorram em sectores civis ou comerciais extravagantes. As restantes são públicas. (CORDEIRO, 2007, p.593).

Nota-se que o ordenamento jurídico lusitano relaciona como figuras de natureza jurídica privada as cooperativas, as associações, as fundações e as sociedades civis e comerciais. É assim também o ordenamento jurídico pátrio, que considera as mesmas figuras, além de outras (a exemplo dos partidos políticos e entidades religiosas), como pessoas jurídicas enquadradas na condição de direito privado.

Concentrando no que interessa ao nosso objeto, é plausível indicar que a classificação de pessoa jurídica dedicada à representação comercial se qualifica no âmbito do direito privado e, ao que parece, na figura societária, formada pela vontade de determinados indivíduos, com interesse de prestar serviços de mediação de negócios mercantis.

E é sobre as sociedades que passamos a discorrer no próximo tópico deste capítulo.

### **3.2 As sociedades contratuais personificadas**

São as sociedades contratuais personificadas pessoas jurídicas de direito privado, com origem formal delimitada pelo contrato de sociedade celebrado por pessoas determinadas, a fim de realizarem atividade econômica e promoverem a partilha dos resultados. É o que diz o texto civil normativo quando, em seu art. 981, trata o assunto, justamente, com foco na celebração do contrato de sociedade<sup>7</sup>.

---

<sup>7</sup> Determina o art. 981 C.C: 'Celebram contrato de sociedade as pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir com bens ou serviços, para o exercício de atividade econômica e a partilha, entre si, dos resultados'. (DINIZ, 2003, p.623).

Como contrato, busca agregar e canalizar os interesses das partes para um objetivo comum, representado pela realização de determinada atividade econômica para obtenção de resultados positivos. É denominado, pela doutrina, pela característica ora apontada, de contrato plurilateral. Discorrendo sobre a pluralidade contratual, ensina Tullio Ascarelli (1969):

A pluralidade corresponde à circunstância de que os interesses contrastantes das várias partes devem ser unificados por meio de uma finalidade comum; os contratos plurilaterais aparecem como contratos de comunhão de fim. Cada uma das partes obriga-se, de fato, para com todos os outros, e para com todos adquire direitos; é natural, portanto, coordená-los, todos em torno de um fim, de um escopo comum. (ASCARELLI, 1969, p. 265).

No mesmo sentido encontra-se posicionamento na doutrina clássica italiana, em manifestação de Francesco Galgano que, ao comparar a sociedade com os contratos associativos, afirma tratar-se o contrato social de um contrato, potencialmente, plurilateral. (GALGANO, 1972, p.12).

O legislador português tratou de regulamentar o tema sociedade, inserindo no art. 980 do diploma civil lusitano as disposições conceituais acerca do contrato de sociedade<sup>8</sup>. Diga-se que a norma codificada muito se assemelha com a regulamentação positivada no Código Civil brasileiro, ambos referindo-se ao contrato de sociedade como instrumento que formaliza o pacto obrigacional entre pessoas, para o exercício em comum de atividade econômica, visando a obtenção e partilha de resultados.

A doutrina portuguesa, corroborando com o direito positivo, tece posicionamento objetivo, procurando definir sociedade, conforme anotação de Catarina Serra (2009):

[...] considera-se preferível definir sociedade, mais sumária e simplesmente, como: (1) a entidade que é constituída por um ou mais sujeitos, (2) tem por base um património autónomo, (3) prossegue uma certa atividade económica e (4) persegue a realização do lucro, procedendo sempre que ele se realize, à sua atribuição (no caso de sócio único) ou à sua distribuição (no caso de pluralidade de sócios). (SERRA, 2009, p.54).

---

<sup>8</sup> Reza o art. 980º do Código Civil Português: 'Contrato de sociedade é aquele em que duas ou mais pessoas se obrigam a contribuir com bens ou serviços para o exercício em comum de certa atividade económica, que não seja de mera fruição, a fim de repartirem os lucros resultantes dessa actividade'. (PORTUGAL, 2009).

Ressalta-se que, a referência feita pela doutrina lusitana à atribuição do lucro no caso de sociedade composta por um único sócio, se deve ao fato do direito português contemplar a figura da sociedade unipessoal, constituída no modelo de quotas e denominada de Sociedade Unipessoal por Cotas (SUC), com responsabilidade limitada, exatamente as quotas que formam o capital social deste sócio único, conforme se depreende das regras positivadas no art. 270º - A a G, do Código das Sociedades Comerciais.

Já no Brasil, em alteração recente na codificação privada, o legislador, diferentemente da opção lusitana, preferiu criar uma nova figura entre as pessoas jurídicas para abrigar a unipessoalidade, acrescentando, pela Lei nº 12.441 de 2011 (BRASIL, 2011), o inciso VI ao art. 44 do Código Civil, que passou a contemplar as empresas individuais de responsabilidade limitada. Assim, enquanto em Portugal há uma sociedade unipessoal, no Brasil há uma nova pessoa jurídica, diversa da sociedade, denominada EIRELI.

Aspecto relevante inerente aos contratos sociais é o *'animus contrahendi societatis'* ou *'affectio societatis'*, traduzido na vontade convergente dos sócios destinada à realização de um fim comum. Tratando da questão, ensina Ricardo Negrão (2003):

A vontade de união, aceitação de cláusulas comuns e participação ativa no objeto a ser realizado. Esse elemento é altamente distinguidor do contrato de sociedade. Nos contratos em geral inexistente regra tão marcante como essa. Os sócios se dispõem a participar da sociedade visando a um fim comum. Nas sociedades de capitais, esse elemento é pouco preponderante, mas nas de pessoas ele é essencial. (NEGRÃO, 2003, p. 289).

Em se tratando de sociedade de pessoas, além do aspecto relacionado ao *'affectio societatis'* há que se destacar a relevância da figura do sócio, sob a qual se constitui e funciona a sociedade na busca do objetivo proposto. Nas citadas sociedades prevalece o *'intuitu personae'*, onde impera a confiança recíproca entre os sócios, bem como eleva-se à condição essencial as suas respectivas qualidades individuais.

Posicionando-se sobre as sociedades de pessoas, Modesto Carvalhosa afirma imperar em tais sociedades o *'intuitu personae'*, onde os sócios se unem pela confiança recíproca e prevalecem as qualidades individuais dos próprios sócios. Continua o doutrinador a informar que os aspectos apontados imperam na

organização da sociedade, registrando, como exemplo, o impedimento da cessão das quotas sociais a terceiros estranhos à sociedade e a sua dissolução em caso de falência, interdição ou falecimento de um dos sócios. (CARVALHOSA, 2005, p.35).

Ao contrário das características acima apontadas, estão aquelas relacionadas às sociedades de capitais. Podemos apontar a relevância de suas marcas e o valor de suas patentes, a possibilidade das quotas e ações serem transmitidas livremente, o poder de administração que não está vinculado diretamente à qualidade de sócio, a organização interna, que se estrutura sob múltiplos órgãos, dotados de função e competência própria. Buscando amparo na doutrina clássica, José Xavier Carvalho de Mendonça afirma que nas sociedades de capitais a união é de capitais e não de pessoas. E acrescenta que a morte de um dos sócios não provoca a dissolução da sociedade e não se admite nulidade de tais sociedades baseado em erro sobre a pessoa. (MENDONÇA, 1958, p. 62).

Reportando-se às sociedades constituídas para o exercício da representação comercial, parecem enquadrar-se como sociedade de pessoas, com destaque para a figura do sócio representante que, em casos rotineiros, se confunde com a própria sociedade, especialmente na condução dos negócios junto aos seus clientes. Caracteriza-se, portanto, como sociedade *'intuitu personae'*, com destaque para as qualidades individuais do sócio.

### **3.2.1 A atividade societária empresarial**

O exercício da atividade empresarial pode ser realizado de forma individual ou coletiva. No primeiro caso a atividade é desempenhada pelo empresário individual e, no segundo, pela sociedade empresária. Recorrendo ao artigo 966 do Código Civil vigente<sup>9</sup>, nota-se que a condição de empresário está atrelada ao exercício de atividade econômica, estruturada e organizada com o objetivo de produzir ou de fazer circular bens e serviços.

Daí é possível extrair que o citado dispositivo legal, ao especificar a atividade de empresário, informa que tal atividade, profissionalmente exercida e economicamente organizada, constitui-se, juridicamente, em sinônimo próprio de

---

<sup>9</sup> Preceitua o art. 966 do Código Civil de 2002: 'Considera-se empresário quem exerce profissionalmente atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou serviços'. (DINIZ, 2003, p.611).

empresa. Assim, é cabível afirmar que a empresa, do ponto de vista conceitual, é uma atividade exercida pelo empresário, o qual, individual ou coletivamente, organiza-se profissionalmente com a finalidade de produzir ou promover a circulação de bens e serviços.

Neste sentido, considerando empresa uma atividade e sintetizando as anotações aqui registradas, acerca da atividade empresarial, é o entendimento de Fábio Ulhoa Coelho (2003a):

A pessoa jurídica empresária é cotidianamente denominada “empresa”, e os seus sócios são chamados “empresários”. Em termos técnicos, contudo, empresa é a atividade, e não a pessoa que a explora: e empresário não é o sócio da sociedade empresarial, mas a própria sociedade. É necessário, assim, acentuar, de modo enfático, que o integrante de uma sociedade empresária (o sócio) não é empresário; não está, por conseguinte, sujeito às normas que definem os direitos e deveres do empresário. [...] A empresa pode ser explorada por uma pessoa física ou jurídica. No primeiro caso, o exercente da atividade econômica se chama empresário individual; no segundo, sociedade empresária. (COELHO, 2003a, p.63-64).

Parece pacífico o posicionamento doutrinário pátrio acerca do exercício da atividade empresarial, no sentido de considerá-la atributo inerente a uma pessoa física ou jurídica, denominado empresário, bem como parece não divergir a doutrina no sentido de considerar empresa uma atividade com intuito lucrativo e profissional. É o que pontifica Eduardo Goulart Pimenta (2010):

Há, no direito brasileiro, duas espécies de empresários. Um deles é o empresário individual, a pessoa física que, em seu próprio nome, exerce a empresa com intuito lucrativo e profissional. O outro é o chamado empresário coletivo, que nada mais são do que diversos tipos de sociedades empresárias, as quais, por sua vez, representam o agrupamento de duas ou mais pessoas interessadas em exercer a empresa sob o nome, conta e risco de uma pessoa jurídica. (PIMENTA, 2010, p.29)

Neste diapasão, é notório que a opção pelo exercício de empresa, na condição de empresário coletivo, leva à constituição de uma sociedade empresária, cujo objetivo final é auferir lucro com a atividade empresarial por ela exercida. E a sociedade sustenta sua condição de empresária, especialmente a sociedade cuja empresa é serviço, quando o serviço é oferecido pela própria organização empresarial. Mais uma vez, relevante é o entendimento de Eduardo Goulart Pimenta (2010):

O objeto da empresa é o exercício habitual da produção ou distribuição de bens ou da prestação de serviços. Vale lembrar, porém, que, quanto à prestação destes serviços, estão excluídas aquelas atividades que denotem nítido vínculo personalíssimo entre o prestador e o tomador do serviço. (PIMENTA, 2010, p.29)

Observa-se que a prestação de serviços, como atividade empresarial, deve ser realizada de forma desvinculada da figura dos sócios que integram a sociedade. É a própria sociedade que deve se destacar junto ao tomador do serviço, o qual, em regra, sequer conhece os membros da sociedade com a qual pactuou a prestação dos serviços.

O exposto acima teve como base considerações registradas neste tópico, emanados da obra do professor Eduardo Goulart Pimenta (2010), compartilhadas pela professora Vera Helena de Mello Franco (2004), que expressa o mesmo entendimento ao discorrer sobre a prestação de serviços como atividade empresarial. Ao tratar do assunto, enfatiza a doutrinadora:

Quando o prestador de serviços profissionais se ‘impessoaliza’, e os serviços, até então pessoalmente prestados, passam a ser oferecidos pela organização “empresarial”, perante a qual se torna um mero organizador, a sociedade deixa a condição de “simples” e passa a ostentar a qualidade de “empresária”. (FRANCO, 2004, p.59)

Corroborando com os posicionamentos doutrinários aqui apontados, acrescenta-se os ensinamentos de Marlon Tomazette (2005) que, recorrendo às lições de Ascarelli e Fransceschelli, assim se manifesta:

Não basta o exercício de uma atividade econômica para a qualificação de alguém como empresário; é essencial também que este seja o responsável pela organização dos fatores de produção para o bom exercício da atividade. E essa organização deve ser de fundamental importância, assumindo prevalência sobre a atividade pessoal do indivíduo (TOMAZETTE, 2005, p.248).

Tratando-se de atividade empresarial é salutar recorrer ao Código Civil italiano, concebido em 1942 e ainda vigente, que introduziu uma nova teoria da empresa, baseada no conceito de empresário e desvinculada da teoria dos atos de comércio. Ressalta-se que o diploma civil brasileiro de 2002 contemplou a mesma teoria adotada pelo diploma italiano<sup>10</sup>, o qual cuidou de definir empresário como

---

<sup>10</sup>Preceitua o art. 2082 do Código Civil italiano, *in verbis*: ‘É imprenditore chi esercita professionalmente un attività economica organizzata al fine della produzione o dello scambio di beni

sendo aquele que desenvolve atividade econômica organizada, exercida profissionalmente para a produção ou a circulação de bens e serviços. O conteúdo do art. 966 do Código Civil pátrio é tradução, praticamente literal, do dispositivo acolhido pelo diploma italiano.

Reportando-se à doutrina italiana é possível colher posicionamento semelhante aos da doutrina brasileira, conforme registrados no bojo do presente tópico, especialmente no tocante à necessidade do caráter de impessoalidade na prestação de serviços profissionais, a fim de que os mesmos passem a ser considerados como atividade empresária. É o caso do posicionamento de Andrea Guaccero (1999), quando afirma que a organização elementar dos fatores produtivos, centrada basicamente no trabalho do sujeito agente é própria da empresa de pequeno porte, a qual não enquadra na noção de empresa. (GUACCERO, 1999, p.12).

Colaborando com a discussão é conveniente anotar as considerações de Gastone Cottino quando, em sua obra, ressalta que a empresa pode sobreviver à pessoa natural do empreendedor, como tem ocorrido frequentemente no comércio empresarial italiano. (COTTINO, 2000, p.161). Significa que atividade empresarial, se exercida pela pessoa jurídica societária, independente do caráter de personalidade dos sócios, continuará a existir mesmo após o falecimento destes sócios. É a impessoalidade como característica fundamental da atividade empresária.

A representação comercial, atividade eminentemente prestadora de serviços, especificamente na mediação de negócios e, mais precisamente, em regra, negócios entre a indústria e o atacado e entre o atacado e o varejo, quando exercida pela pessoa jurídica societária, parece manter o caráter da personalidade como elemento inerente ao exercício da atividade mediadora de negócios mercantis. O entendimento aqui esboçado tem guarida em parte da jurisprudência trabalhista, que considera a personalidade um dos elementos comumente presente na relação de representação comercial, ainda que exercida por pessoa jurídica. É o que demonstra acórdão da Sétima Turma do Tribunal Regional do Trabalho de Minas Gerais, ao considerar a justiça obreira competente para julgar a relação de trabalho entre o representante comercial - pessoa jurídica - e sua representada - sociedade

empresária. Segue a ementa da decisão:

VÍNCULO DE EMPREGO - REPRESENTAÇÃO COMERCIAL - A pessoalidade, continuidade e onerosidade são elementos que comumente se fazem presentes, tanto na relação de trabalho do vendedor empregado, como na representação comercial autônoma. [...]. (MINAS GERAIS, 2011).

Portanto, ao constatar a presença da pessoalidade como elemento comum à representação comercial e, lado outro, ao constatar que a atividade empresarial, quando exercida por sociedade empresária, é despida de pessoalidade, torna coerente o entendimento que o exercício da mediação de negócios, mesmo quando realizado através de sociedade de representantes, não coaduna com o exercício de empresa. Tal entendimento será ainda explorado e justificado nos próximos tópicos do presente capítulo, dedicados à atividade não empresarial e à atividade de representação comercial propriamente dita.

### **3.2.2 A atividade societária não empresarial**

A atividade não empresarial exercida por sociedade é atribuída às organizações civis, denominadas, pela legislação civil vigente, de sociedades simples. Conforme disposição contida no art. 982 do Código Civil de 2002, as sociedades que não se dedicam ao exercício de atividade própria de empresário são consideradas simples<sup>11</sup>.

Há nítido relacionamento entre a natureza da atividade e a natureza da sociedade. Se se trata de atividade empresarial, conforme acentuado no tópico anterior deste trabalho, a natureza da sociedade é empresária e, em se tratando de atividade não empresária, a sociedade é civil ou, como preferiu o legislador pátrio, ao servir do diploma civil italiano, sociedade simples.

Referindo-se à relação entre natureza da atividade e natureza da sociedade, ensina Frederico Augusto Monte Simionato (2009):

Portanto, a natureza da atividade é que explica a natureza da sociedade. A sociedade simples não exerce atividade empresarial, mas, ao contrário, tem atividade de natureza “não comercial”, situação que lhe confere a qualidade de “sociedade civil”. A sociedade simples desempenha atividade

---

<sup>11</sup> De acordo com o art. 982 C.C/02: ‘Salvo as exceções expressas, considera-se empresária a sociedade que tem por objeto o exercício de atividade própria de empresário sujeito a registro (art.967); e simples as demais’. (DINIZ, 2003, p.625).

econômica, mas não atividade comercial. Com efeito, sua natureza jurídica é o exercício de uma atividade econômica civil, na forma societária. (SIMIONATO, 2009, p. 165-166).

Ao tratar de atividade não empresarial, o Código Civil brasileiro, no parágrafo único do art. 966<sup>12</sup>, relaciona o exercício de profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, como atividades que não se enquadram na condição de empresárias. Como atividades apartadas da empresarial, quando exercida em sociedade, a qualidade da mesma não é outra senão a de sociedade simples.

Analisando o conteúdo do artigo 966 do Código Civil de 2002, os participantes da III Jornada de Direito Civil aprovaram enunciados pontuais, especialmente os enunciados n<sup>os</sup> 193 a 196 (BRASIL, 2002)<sup>13</sup>, cujo conteúdo trata do entendimento majoritário dos presentes na referida jornada, acerca das atividades não empresariais. Destaque para o enunciado n<sup>o</sup> 196, ao registrar que o objeto das sociedades de natureza simples não está restrito às atividades intelectuais; destaque também para o enunciado n<sup>o</sup> 194, ao registrar que os profissionais liberais não são considerados empresários.

A representação comercial, em que pese não se tratar de atividade intelectual, muito se assemelha às profissões liberais, como atividade regulamentada e fiscalizada por entidade própria. Assim como o contador, o engenheiro e o economista, o representante comercial só está habilitado ao exercício profissional se registrado no respectivo conselho fiscalizador da atividade de representação comercial. Tal semelhança confere ao representante status de profissional liberal que, com autonomia e após registro obrigatório no órgão de classe, encontra-se autorizado a exercer sua profissão.

E como profissional liberal assemelhado, o representante comercial não pode ser considerado empresário, conforme entendimento esboçado no enunciado n<sup>o</sup> 194 do Conselho da Justiça Federal (CFJ), descrito no bojo deste tópico. Ademais,

---

<sup>12</sup> Conforme art. 966, parag. único C.C/02: 'Não se considera empresário quem exerce profissão intelectual, de natureza científica, literária ou artística, ainda com o concurso de auxiliares ou colaboradores, salvo se o exercício da profissão constituir elemento de empresa'. (DINIZ, 2003, p.611).

<sup>13</sup> Enunciados CJF, III Jornada de Direito Civil. Direito de Empresa: N<sup>o</sup> 193 - 'O exercício das atividades de natureza exclusivamente intelectual está excluído do conceito de empresa'; N<sup>o</sup> 194 - 'Os profissionais liberais não são considerados empresários, salvo se a organização dos fatores da produção for mais importante que a atividade pessoal desenvolvida'; N<sup>o</sup> 195 - 'A expressão "elemento de empresa" demanda interpretação econômica, devendo ser analisada sob a égide da absorção da atividade intelectual de natureza científica, literária ou artística, como um dos fatores da organização empresarial'; n<sup>o</sup> 196 - 'A sociedade de natureza simples não tem seu objeto restrito às atividades intelectuais'. (BRASIL, 2013).

buscando respaldo no enunciado supracitado, verifica-se que a atividade dos profissionais liberais, para caracterizar como não empresária, deve manter o caráter da personalidade. Daí outro fator inerente à representação comercial, consoante registrado no tópico anterior deste trabalho, ou seja, a personalidade, reconhecida inclusive por decisão da Justiça do Trabalho.

Neste contexto das profissões liberais cumpre-nos destacar a atividade dos corretores de imóveis, que muito se aproxima da atividade dos representantes comerciais. Enquanto o corretor promove a intermediação de negócios imobiliários, o representante promove a intermediação de negócios mercantis em geral. E os corretores, ressalte-se, de acordo com a Portaria nº 3.245 do Ministério do Trabalho, são profissionais liberais, consoante orientação do próprio Conselho de Corretores de São Paulo (2013):

Assim, como profissional liberal por excelência, o corretor de imóveis pode se estabelecer com um escritório imobiliário e através dele prestar seus serviços ao público em geral, bastando para isso promover sua inscrição junto à Prefeitura local, sem nenhuma necessidade de abertura de uma jurídica. (SÃO PAULO, 2013).

Neste caminho lógico, optando o corretor pelo exercício de sua atividade por meio de uma pessoa jurídica societária, sendo ele um profissional liberal, a sociedade deverá ser simples e não empresária. Na esteira desse entendimento é o posicionamento de Jero Oliva (1969) que, recorrendo ao Código Comercial, assim se manifesta:

O nosso Código Comercial, como se vê no artigo 191, 'in fine', citado, exclui os imóveis da esfera do direito comercial. As sociedades que transacionam com tais bens são civis, e, portanto, para adquirirem personalidade jurídica, terão que inscrever seus contratos no Registro Civil das Pessoas Jurídicas, nunca arquivá-los na Junta Comercial. (OLIVA, 1969, p.50).

O entendimento do professor Jero Oliva, em que pese datar de 1969, ainda é atual, considerando as necessárias adequações, a exemplo do tratamento que deve ser dispensado às sociedades imobiliárias, denominadas como simples e não civis. No mesmo patamar deve ser enquadrada a atividade de representação comercial, que também não fora contemplada como atividade de comércio pelo revogado código comercial.

Ademais, afora o produto intermediado - corretores os bens imóveis e, representantes, os bens em geral - as atividades de ambos muito se aproximam, não havendo justificativa jurídica suficiente para enquadrar de forma diversa a representação enquanto sociedade. Tanto as sociedades que exploram a intermediação imobiliária quanto as sociedades que exploram a intermediação de negócios em geral caracterizam-se, no nosso entendimento, como sociedade simples.

Analisando as sociedades corretoras de imóveis, salienta o professor Sebastião José Roque (2007) a condição de sociedades simples em que as mesmas se enquadram. São suas as seguintes considerações:

A profissão de corretor foi a primeira atividade auxiliar das atividades empresariais previstas pelo Direito Empresarial constando do antigo Código Comercial. A princípio era uma pessoa física, tanto que o Código falava em corretores, mas hoje as corretagens são feitas por sociedades corretoras na maioria dos casos. A corretagem é um típico serviço de natureza civil, embora certos tipos de corretagem devam ser executados por empresas mercantis. A corretagem de imóveis, porém é atividade de natureza civil e por que a compra e venda de imóveis deva ser atividade civil não foram totalmente explicadas, mas hipóteses já foram levantadas. Uma delas é a de que na compra e venda mercantil deve haver a tradição da mercadoria vendida, mas o imóvel não pode ser objeto de tradição por não sair do lugar em que se encontra. Com mais lógica, outros afirmam que ninguém se dedica a compra e venda de imóveis, mas apenas à corretagem. É sua natureza jurídica tipicamente civil e, como tal, trata-se de sociedade simples. (ROQUE, 2007, p.2).

Portanto, a atividade de representação comercial, pelas características até aqui enumeradas, como o caráter estritamente pessoal, a semelhança com as profissões liberais e a proximidade com a corretagem de imóveis, molda-se à dinâmica conceitual das atividades não empresariais.

### *3.2.2.1 Sociedade simples*

A partir de uma caracterização negativa, dispõe o artigo 982 do Código Civil pátrio que as sociedades cujo objeto não é atividade própria de empresário, são consideradas simples. Originária do Código Suíço das Obrigações, do ano de 1911, a sociedade simples aparece como opção para aqueles que pretendem associar-se com o objetivo de explorar atividade não comercial.

Adotando o modelo suíço, o Código Civil italiano de 1942, contemplou também as sociedades simples, com o mesmo objetivo de atender àqueles que

pretendem associar-se para explorar atividade não empresarial. Tratando do assunto, afirma Fortunata Mattera que a sociedade simples constitui-se no tipo mais elementar de sociedade e se caracteriza pelo fato de seu objeto dedicar-se ao desenvolvimento de uma atividade não comercial. São as considerações de Fortunata Mattera (2011) sobre a questão:

A sociedade simples é um tipo mais elementar de sociedade e é caracterizada pelo fato de seu objeto constituir-se para o desenvolvimento de uma atividade não comercial. O contrato com o qual se constitui uma sociedade simples não está sujeito a formas especiais, exceto aquelas exigidas pela natureza dos bens entregues. (MATTERA, 2011, p.137, tradução nossa)<sup>14</sup>.

Com o mesmo entendimento, Antônio Brunetti (1948) salienta que o objeto social das sociedades simples constitui-se em determinada atividade econômica não materializada em uma atividade empresarial, excluindo, por consequência, do objeto social da sociedade simples, qualquer atividade privativa de empresário. (BRUNETTI, 1948, p.461).

Ao referir-se aos tipos de sociedade, o Código Civil italiano, em seu artigo 2.249, por exclusão, determina que a sociedade cujo objeto é o exercício de atividade não empresarial deve regular-se pelas disposições aplicadas às sociedades simples. Manifestando sobre a qualificação da relação jurídica societária inerente à sociedade simples, Francesco Galgano salienta que o critério para tal qualificação é de conteúdo negativo, haja vista que uma sociedade é considerada simples quando não tem por objeto o exercício de uma atividade comercial, além de não adotar uma das formas inerentes às sociedades comerciais. (GALGANO, 1972, p.131).

Em Portugal, sequer a sociedade simples adquire personalidade jurídica. O direito português trata a citada sociedade como mero contrato, não reconhecendo-a como pessoa jurídica ou, conforme termo lusitano, pessoa coletiva. Neste sentido é o posicionamento de José de Oliveira Ascensão (2000):

Até o início do século XIX nenhuma sociedade foi considerada pessoa colectiva, seguindo-se a orientação romana. Com a criação da sociedade

---

<sup>14</sup> La società semplice è il tipo più elementare di società ed è caratterizzata dal fatto di poter avere ad oggetto solo lo svolgimento di un'attività non commerciale. Il contratto con il quale si costituisce una società semplice non è soggetto a forme speciali, salvo quelle richieste dalla natura dei beni conferiti.

anônima surge a sociedade personalizada. Mas a sociedade civil, ou a sociedade simples, continua a ser predominantemente concedida como mero contrato, e não pessoa colectiva. (ASCENSÃO, 2000, p.305).

Entretanto, o mesmo autor lusitano registra entendimento divergente ao enfatizar sua opinião, afirmando que a organização da sociedade civil simples é estável, propícia à formação da vontade coletiva e, conseqüentemente, à constituição da personalidade jurídica. Assim, é o entendimento de José de Oliveira Ascensão (2000):

A nosso ver, mesmo as sociedades civis, sob forma civil têm personalidade jurídica.  
Os bens com que os sócios entram para a sociedade passam a pessoa diferente. Saem do patrimônio do sócio, onde são substituídos pelos direitos sociais correspondentes. E realiza-se uma verdadeira transmissão, sujeita nomeadamente às exigências formais e tributárias gerais. O mesmo se passa nas transferências da sociedade para os sócios.  
A sociedade civil tem uma organização estável, própria à formação da vontade colectiva, que é essencial à personalidade jurídica. (ASCENSÃO, 2000, p.309-310).

Sobre o objeto social das sociedades civis, a doutrina portuguesa posicionou-se no mesmo sentido da brasileira, afirmando que tais sociedades dedicam a atividades não comerciais, além de enfatizar que, em regra, não são dotadas de personalidade jurídica.

É o que denota das considerações de Catarina Serra (2009):

As sociedades civis têm objeto não comercial e forma não comercial. Não têm, em regra, personalidade jurídica. Há duas exceções: as sociedades de advogados (DL nº 229/2004, de 10 de Dezembro) e as sociedades de revisores oficiais de contas (SROC) (DL nº 487/99, de 16 de Novembro). Ambas adquirem personalidade jurídica quando do registro do contrato constitutivo nas respectivas ordens profissionais. (SERRA, 2009, p. 54-55).

De fato, prevalece no direito lusitano a condição de sociedade civil como mero contrato, sem personalidade jurídica, e que se constitui com o objetivo de explorar atividade não comercial. Neste ponto, acerca do objeto social, identificam-se os ordenamentos jurídicos brasileiro, italiano e português, ao restringirem o objeto da sociedade civil ou simples, à atividade não empresarial.

Discussão sobre a personalidade jurídica da sociedade civil também ocorre no direito espanhol, onde identifica-se a atuação de tais sociedades, tanto na condição de personificadas, quanto na condição de não personificadas. Em tese sobre o tema, discorre Antônio José Quesada Sánchez (2003):

Para entender em nosso ordenamento a sociedade civil sem personalidade jurídica deve-se recorrer ao artigo 1669 CC. Este preceito está enquadrado, obviamente, dentro da regulação dedicada ao contrato de sociedade civil, mas se ocupa de um instituto mais específico e que se apresenta como excepcional: a sociedade civil que não goza de personalidade jurídica. Diz expressamente que “Não tem personalidade as sociedades cujos pactos são mantidos secretos entre os sócios, e cada um deles contrata com terceiros em seu próprio nome. Esta classe de sociedades se regerá pelas disposições relativas a comunidade de bens”. Portanto, se tal sociedade não gozará de personalidade jurídica, cabe entender a ‘contrário sensu’ que, em princípio, todas as outras sociedades civis gozam de personalidade jurídica como norma geral. (SÁNCHEZ, 2003, p.11, tradução nossa)<sup>15</sup>.

Nas considerações expostas verifica-se que a regra contemplada pelo ordenamento jurídico espanhol é a personificação das sociedades civis, figurando como exceção a ausência de personalidade jurídica, inerente às citadas sociedades. Neste caso, de ausência de personalidade, às sociedades civis aplicar-se-á as regras dedicadas aos bens e não às pessoas jurídicas.

Volvendo-se ao direito pátrio, que se identifica com o direito italiano, conforme oportunamente ressaltado neste tópico, cabe observar que a sociedade simples é, por excelência, tipo societário criado para abrigar as atividades não empresariais. Em comentários ao projeto do atual Código Civil, Miguel Reale enfatiza a natureza não empresarial das sociedades simples. Literalmente, são os comentários de Miguel Reale (1986) ao projeto:

Apesar, porém, da relevância reconhecida à atividade empresarial, esta não abrange outras formas habituais de atividade negocial, cujas peculiaridades o Anteprojeto teve o cuidado de preservar, como se dá nos casos: [...] 4) da sociedade simples, cujo escopo é a realização de operações econômicas de natureza não empresarial. Como tal, não se vincula ao Registro das Empresas, mas sim ao Registro Civil das Pessoas Jurídicas. Note-se, outrossim, que uma atividade de fins econômicos, mas não empresária, não se subordina às normas relativas ao ‘empresário’, ainda que se constitua segundo uma das formas previstas para a sociedade empresária, salvo se por ações. (REALE, 1986, p.98).

A caracterização negativa da sociedade simples como tipo societário criado para abrigar as atividades não empresariais é comentada também por Fábio Ulhoa

---

<sup>15</sup> Para entender en nuestro ordenamiento a la sociedad civil sin personalidad jurídica debe acudir al artículo 1669 CC. Este precepto está encuadrado, obviamente, dentro de la regulación dedicada al contrato de sociedad civil, pero se ocupa de un supuesto muy concreto y que se presenta como excepcional: la sociedad civil que no gozará de personalidad jurídica. Señala expresamente que “No tendrán personalidad jurídica las sociedades cuyos pactos se mantengan secretos entre los socios, y en que cada uno de éstos contrate en su propio nombre con los terceros. Esta clase de sociedades se regirá por las disposiciones relativas a la comunidad de bienes”. Por lo tanto, si es ésta la sociedad que no gozará de personalidad jurídica, cabe entender a ‘sensu contrario’ que, en principio, toda otra sociedad civil goza de personalidad jurídica como norma general.

Coelho, ao dissertar acerca dos excluídos da qualidade de empresários, citando aqueles que, mesmo prestando serviços diretamente e profissionalmente, com habitualidade e intuito lucrativo, não organiza uma empresa. E mais, salienta que os profissionais liberais, entre eles o corretor de imóveis, não serão reputados empresários mesmo que contratem empregados, pois, segundo o autor, os citados profissionais executam suas atividades com o caráter estritamente pessoal, independente da sua estrutura organizacional. (COELHO, 2011, p.19).

Abrigadas neste cenário, as sociedades simples aparecem como tipo societário adequado às atividades não empresariais, entre as quais aquelas desenvolvidas por profissionais liberais e, entre esses, os corretores de imóveis. Portanto, é possível concluir, agregando ao conteúdo deste tópico o que fora exposto no tópico anterior deste capítulo, especialmente acerca da proximidade da corretagem com a representação comercial, que esta, quando desempenhada em sociedade, enquadra-se na condição de sociedade simples.

### **3.3 As sociedades de representação comercial**

O exercício da atividade de representação comercial, conforme registrado no capítulo anterior deste trabalho, pode ser realizado por pessoa física - profissional autônomo - ou por pessoa jurídica - sociedade dedicada à representação comercial. É o que se extrai do artigo 1º da legislação aplicada à regulamentação da atividade - Lei 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92.

O objeto social das sociedades dedicadas à representação comercial é a intermediação de negócios por conta de terceiros. Assim, a título de exemplo, uma sociedade de representação comercial pode ser contratada por uma indústria farmacêutica, ou por uma indústria moveleira, ou ainda, por uma indústria alimentícia, com objetivo de realizar a venda dos produtos das respectivas indústrias no correspondente mercado varejista. De todo modo, verifica-se que a sociedade de representação está atuando em nome e por conta da indústria contratante, juridicamente tratada como representada. Atua, portanto, representando a indústria representada, na condição de preposto desta.

Oportuno registrar as considerações de Vera Helena de Mello Franco (2004) acerca do conteúdo designativo da atividade empresarial. Em contexto de caracterização negativa, salienta a autora o seguinte entendimento sobre as

atividades que se enquadram no âmbito empresarial:

Qualquer que seja, todavia, deve ser sempre, exercida em nome próprio, posto que, se exercida em nome de outrem, ter-se-á uma preposição, uma representação ou uma comissão. Titular é sempre quem exerce atividade, e não o seu preposto ou representante. O empresário é sempre quem organiza, intermediando os fatores da produção (trabalho, matéria-prima e capital). (FRANCO, 2004, p.47).

É perceptível que a atividade de representação comercial, pelas características ora elencadas, também não se enquadra como empresária, conforme já registrado em outras anotações, com base em outras características, no bojo deste capítulo. Assim, em não sendo uma atividade empresária, a sociedade de representação comercial enquadra-se na condição de sociedade simples.

Ressalta-se que, até aqui neste trabalho, foram registradas características acerca da representação comercial que denotam sua condição de atividade não empresária. É oportuno destacá-las:

- a) a representação comercial é profissão regulamentada e o seu exercício requer, obrigatoriamente, registro nos conselhos de fiscalização da profissão. Portanto, notória é a semelhança com as profissões liberais;
- b) a representação comercial dedica-se à mediação de negócios mercantis, através da prestação de serviços de vendas de bens móveis em geral. Portanto, notória é a proximidade com a corretagem de imóveis, que intermedeia a venda de bens imóveis;
- c) a representação comercial tem por característica a pessoalidade, mesmo quando exercida por pessoa jurídica societária;
- d) a representação comercial é exercida por conta de terceiros, em nome de outrem. Há uma preposição, onde o representante atua como preposto da representada.

Com base nessas características, verifica-se o viés não empresarial da atividade de representação comercial, a qual, nesta condição, se exercida por pessoa jurídica será, tal pessoa jurídica, constituída na qualidade de sociedade simples.

Lado outro, importante registrar a opinião do douto Rubens Requião (2002), o qual, convicto de que o representante comercial é comerciante, formaliza as seguintes considerações:

Temos sustentado, de nossa parte convictamente, que o representante comercial é um comerciante, em toda a extensão da palavra. Além de todos os argumentos já expostos, ocorre-nos, finalmente, mais um implantado, ao que nos parece, no terreno da lógica jurídica. O art. 1º da lei sob comentário, ao definir a atividade do representante comercial, enuncia que a exerce a pessoa jurídica ou 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 [...]. Coloca, assim, a norma legal, a representação comercial a serviço somente dos negócios mercantis, excluindo, por conseguinte, da atividade os negócios civis. Absurdo seria que a doutrina, numa impossível assimetria, fosse considerar a representação comercial uma atividade civil, porém destinada exclusivamente à realização de negócios mercantis [...]. Além disso, o art. 4º exclui do exercício dessa atividade “o que não pode ser comerciante”. Não vemos, pois, como se possa sustentar a não comercialidade da profissão do representante ou agente comercial. (REQUIÃO, 2002, p.31).

Acatando como precisas as considerações do professor Rubens Requião, a sociedade dedicada à representação comercial constituir-se-á como empresária, já que o seu objeto, segundo Requião, é de caráter comercial. Apega-se, o ilustre doutrinador, no conteúdo do artigo 1º da Lei 4.886/65, especialmente quando o dispositivo faz referência à realização de negócios mercantis. Em que pese a relevância das considerações, delas discordamos, haja vista o que já encontra-se registrado e o que ainda será anotado neste trabalho, acerca da representação comercial.

A doutrina estrangeira, por sua vez, parece congrega com o entendimento de Rubens Requião, referindo-se à atividade do representante comercial ou agente comercial como empresária. Na Espanha, posicionamento majoritário atribui ao agente comercial à condição de empresário. Neste sentido leciona Manuel Broseta Pont (2003) ao registrar as características do contrato de agência:

a)...; b) é um contrato estipulado entre empresários, pois, tanto o principal representado como o agente, cuja profissionalidade se caracteriza precisamente por fazer da agência sua atividade econômica habitual, colocando sua própria empresa à disposição e colaboração de seu representado. (PONT, 1983, p. 436, tradução nossa)<sup>16</sup>.

---

<sup>16</sup> a)...;b) es un contrato estipulado entre empresarios, pues lo son tanto el principal representado como el agente cuya profesionalidad se caracteriza precisamente por hacer de la agencia su actividad económica habitual, poniendo su propia empresa a disposición de la colaboración de su representado.

O doutrinador espanhol afirma que o contrato celebrado entre representante ou agente e representada é um contrato entre empresários, e ressalta que o agente coloca sua empresa à disposição do representado, a fim de com este colaborar. Oportuno registrar que, na Europa, o tratamento jurídico dedicado à representação comercial é agência comercial e, ao representante, agente. O tema está inserido em capítulo próprio deste trabalho, quando será analisada a natureza da relação contratual entre representante e representada.

Na Itália, posicionamento doutrinário clássico sustenta a condição de comerciante do agente, conforme dispõe Rubens Requião (2002) sobre o entendimento de Césare Vivante:

Vivante sustentou que o “o agente de comércio, quando trabalha para várias casas, pode considerar-se como um comerciante, porque dispõe de uma agência ou um escritório de negócios. Em consequência, possui todos os direitos e todas as obrigações do comerciante; suas operações se presumem comerciais. Não se diga, argumenta o jurista italiano, que sendo um mandatário não se pode qualificar de comerciante. Sem dúvida, o mandatário, dado o seu caráter de cooperador do principal, não é um comerciante; seria absurdo que se atribuísse às operações realizadas pelo mandatário a dupla virtude de criar dois comerciantes, o principal e o mandatário. Porém o agente de comércio põe, junto à sua atividade, um estabelecimento autônomo, trabalha em nome próprio e por profissão para várias casas, promove negócios entre as mesmas; pode, pois, ser considerado comerciante, com uma agência ou um escritório de negócios” (*Trattato*, vol. I, nº 289). (REQUIÃO, 2002, p.29).

O posicionamento de Vivante apega-se na autonomia da atividade do agente, destacando que o mesmo trabalha em nome próprio a fim de realizar negócios por conta de terceiros, mantendo, para tanto, uma agência ou um escritório. Tais características são relevantes, mas não suficientes para considerar a agência uma atividade comercial ou, na linguagem atual, uma atividade empresarial.

Já para o direito português, a representação ou agência pode não constituir-se, necessariamente, como atividade empresária. Ressalte-se, a partir da compreensão da norma lusitana, que a própria contraparte do agente pode não ser empresária, conforme se depreende da justificativa ao Decreto-Lei nº 178/86, instrumento responsável pela tipificação do contrato de agência em Portugal (1986):

Tal como o comissário, o agente é independente e actua com autonomia, sendo remunerado em função dos resultados que vier a obter. Mas é a empresa - *rectius*, o principal, pois a contraparte do agente pode não ser empresária – que celebra os contratos com os clientes, limitando-se o agente, salvo convenção em contrário, a promover a celebração dos mesmos. (PORTUGAL, 1986).

Na esteira da justificativa do legislativo, Carlos Lacerda Barata (1991) enfatiza que, de fato, a contraparte do agente não é, obrigatoriamente, um empresário. E acrescenta, o próprio agente pode não constituir-se como empresa, mas comumente, este exerce suas atividades como empresário. (BARATA, 1991, p.31).

A discussão supra também permeia a doutrina da América do Sul, como na Argentina, onde a professora Ana María M. de Aguinis (1991), valendo-se da legislação alemã, assim retrata a figura do agente:

O agente de comércio é um representante independente, encarregado de forma permanente de mediar os negócios para outro empresário ou bem concluí-los em seu nome (art. 84). É um comerciante independente porque desenvolve sua atividade de maneira livre, sem horários fixos, se encarregando dos seus gastos, correndo os riscos da empresa, não tendo o mesmo domicílio geográfico do representado, se inscrevendo no Registro Público de Comércio e cumprindo com outras modalidades de 'independência' conforme entendimento jurisprudencial. (AGUINIS, 1991, p.36, tradução nossa)<sup>17</sup>.

Pelo posicionamento da professora Aguinis, nota-se que o agente é comerciante e, nesta qualidade, como empresário, promove a mediação de negócios para outro empresário, o representado. Outro Estado da América do Sul que também adota majoritário posicionamento acerca da condição de empresário do agente ou representante comercial é a Colômbia, conforme registra Franz Leonardo Marcelo Bedoya Rubio (2011), respaldado pela jurisprudência colombiana:

A jurisprudência nacional tem manifestado que este contrato “[...] constitui uma forma de intermediação; que o agente tem sua própria empresa e a dirige de forma independente; que sua atividade é dedicada a promover e explorar negócios em determinado território, quer dizer, a conquistar, ampliar e reconquistar um mercado em benefício do principal, podendo relacionar com os clientes ou atuar como seu representante, agente, fabricante ou distribuidor, atividades que devem estar direcionadas à exploração dos negócios do empresário; que requer estabilidade no desempenho de seu trabalho e proporciona remuneração. (RUBIO, 2011, p.3, tradução nossa)<sup>18</sup>.

---

<sup>17</sup> El agente de comercio es un representante independiente, encargado en forma permanente de mediar en negocios para otro empresario o bien concluirlos en su nombre (art. 84). Es un comerciante independiente porque desenvuelve su actividad de manera libre, sin horarios fijos, se hace cargo de los gastos, corre con los riesgos de la empresa, no tiene el mismo domicilio geográfico del representado, se inscribe en el Registro Público de Comercio y cumple con otras modalidades de 'independencia' que ha elaborado la jurisprudencia.

<sup>18</sup> La jurisprudencia nacional ha manifestado que este contrato “[...] constituye una forma de intermediación; que el agente tiene su propia empresa y la dirige independientemente; que su actividad se encamina a promover o explotar negocios en determinado territorio, es decir, a conquistar, ampliar o reconquistar un mercado en beneficio del principal, a quien puede relacionar con los clientes, o actuar como su representante, agente, fabricante o distribuidor, actividades que

Enfatiza a justiça colombiana, nos dizeres de Franz Leonardo Marcelo Bedoya Rubio (2011), que o agente tem sua própria empresa e cuida da sua gestão de forma independente. Quer dizer que, para o direito colombiano, o agente é empresário, cujo objeto é a exploração de negócios em determinada região, a fim de expandir o mercado em benefício do principal, ou seja, em benefício do representado.

Na América Central, especialmente na Guatemala, o posicionamento acerca da atividade do agente não é diferente da Argentina, Colômbia e da Europa, com entendimento de que o agente é empresário. É o que informa, em seu trabalho, Carla Del Socorro Juarez Midence (1996):

O Empresário e Comerciante com o objetivo de estender sua atividade recorre com frequência à figura do agente de comércio independente, o qual, atuando por meio de sua própria empresa, celebra contratos mercantis em nome e por conta do principal (artigo 280 do Código de Comércio), com quem está ligado por um contrato mercantil. (MIDENCE, 1996, p.18, tradução nossa)<sup>19</sup>.

Majoritário é o posicionamento alienígena acerca da natureza jurídica da atividade de agência ou representação comercial, que a classifica como atividade empresária. No Brasil, conforme já registrado, Rubens Requião compartilha do mesmo entendimento da doutrina estrangeira aqui citada.

Entretanto, importante recorrer a Francisco Cavalcanti Pontes de Miranda (1963) que, de forma objetiva, respalda a natureza jurídica da atividade de representação comercial, no mesmo sentido apontado no início deste tópico do trabalho, ou seja, como atividade não empresarial. Afirma o doutrinador, ao tratar em sua obra do conceito e natureza da representação de empresa que, se o representante não se dedica ao comércio, não enquadra-se como comerciante. (PONTES DE MIRANDA, 1963, p.66). O entendimento do tratadista molda-se na realidade do representante ou agente, mero prestador de serviços de mediação de negócios, sem qualquer prática relacionada a atos de comércio. A atividade é exercida de forma pessoal, sem empresarialidade.

---

en todo caso deben estar dirigidas a la explotación de los negocios del empresario; que requiere de estabilidad en el desempeño de su labor y da lugar a remuneración”.

<sup>19</sup> El Empresario o Comerciante con el objeto de extender su actividad recurre con frecuencia a la figura del Agente de Comercio independiente, el cual, actuando por medio de su propia empresa promueve y celebra contratos mercantiles en nombre y por cuenta del principal (artículo 280 del Código de Comercio), con el que está ligado por un contrato mercantil.

Portanto, em que pese o respeitável posicionamento de Rubens Requião (2002) e a preferência da doutrina estrangeira acerca da natureza da representação comercial, o melhor entendimento, por todo o exposto até aqui neste trabalho, encontra-se com Pontes de Miranda. Trata-se a representação de atividade não empresária que, quando exercida por pessoa jurídica societária, constituir-se-á esta como uma sociedade simples.

Com o objetivo de agregar ainda mais considerações que respaldem a representação como atividade não empresária, encontra-se destacado no próximo tópico o caráter de pessoalidade inerente ao exercício da representação comercial, mesmo quando exercida por pessoa jurídica societária. E com o mesmo objetivo, nos tópicos subsequentes, encontra-se registrado a proteção legislativa dispensada à atividade, demonstrando a preocupação do legislador em tutelar uma simples prestação de serviço.

### ***3.3.1 Pessoalidade na representação comercial***

Em complemento às considerações acerca da pessoalidade como elemento comumente presente na representação comercial, já registrado por derradeiro na 'subseção - 3.2.1 - dedicada à atividade societária empresarial', cabe ainda relevantes anotações, especialmente com referência à presença deste elemento, inclusive na sociedade dedicada à representação comercial.

Mesmo a doutrina majoritária, que enquadra a sociedade de representação comercial como empresária, reconhece o caráter de pessoalidade inerente à atividade de mediação de negócios mercantis. Assim é o posicionamento de Rubens Requião (2007), ao se referir à representação como atividade comercial:

Pouco importa que sua atividade repouse preponderantemente na sua capacidade individual de trabalho, pois, malgrado essa atividade seja também pessoal, não desclassifica, como vimos, a comercialidade da mediação. (REQUIÃO, 2007, p.220).

O entendimento do professor Rubens Requião, ainda que contrário ao enquadramento da representação como atividade civil, destaca a preponderância da capacidade individual do representante e a característica da pessoalidade na execução dos serviços de mediação. Em sintonia com o posicionamento acima

registrado, Rubens Edmundo Requião (2003), tratando da pessoalidade do contrato de representação comercial, enfatiza:

A doutrina tem assinalado que o contrato de representação comercial e assim também o contrato de agência ou de distribuição têm natureza personalíssima, visto que são celebrados tendo em conta qualificação ou condição pessoal do representante ou do agente. De fato, a qualidade técnica do representante, a sua honorabilidade, sua experiência pessoal, seu conhecimento de mercado, sua proximidade e até intimidade com a clientela são elementos de alta consideração a quem as empresas interessadas na contratação de um intermediário atribuem capital importância. Disso resulta que, uma vez contratado, o representante ou o agente não se pode fazer substituir por terceiros, sem autorização do representado, delegando sua função a pessoas ou empresas que não sejam conhecidas do comitente. (REQUIÃO, 2003, p.14).

A representação comercial, de fato, tem caráter personalíssimo. Ainda que exercida por sociedade de representantes, a pessoalidade permanece presente. Os clientes conhecem a pessoa natural do representante, profissional que está sempre à frente dos negócios e, não raro, desconhecem que o mesmo constitui figura jurídica pertencente a uma determinada sociedade de mediação de negócios mercantis. A sociedade acaba por não aparecer para a clientela, que realiza os negócios focada na credibilidade da pessoa do representante comercial.

Outro fator que acentua o caráter personalíssimo da representação comercial, ainda que exercida por pessoa jurídica, é a relação que se estabelece entre representante - pessoa jurídica - e representada - sociedade empresária contratante -, reconhecida por parte da doutrina e jurisprudência como uma relação de trabalho, de competência da justiça obreira.

Em se tratando de pessoa física não há mais divergência de entendimento. A relação do profissional representante com sua representada é uma relação de natureza trabalhista, de competência da Justiça do Trabalho. Ressalte-se que não há de se confundir com relação de emprego, de cunho celetista e, por conseguinte, também de natureza trabalhista. A Emenda Constitucional nº 45/2004 (BRASIL, 2004), de forma relevante, alargou a abrangência dos feitos sujeitos à apreciação da justiça obreira, ficando esta competente, nos termos do art. 114, inciso I, da Carta Constitucional, para julgar as ações decorrentes da relação de trabalho havida entre o representante comercial e a representada contratante.

Analisando a situação, Fábio Ulhoa Coelho (2006) enfatiza que a questão da competência da Justiça do Trabalho ainda apresenta controvérsia quando o

representante comercial é pessoa jurídica. Neste caso, para o citado doutrinador, é preciso avaliar a relação contratual entre representante e representada. Fábio Ulhoa Coelho (2006), tratando da relação de trabalho na representação comercial, assim se manifesta:

Pois bem, a questão relativa aos limites conceituais da relação de trabalho põe-se unicamente quando o representante comercial é uma pessoa jurídica. Nesse caso, é necessário encontrar o critério para qualificar a relação contratual com o representado. Se for uma relação de trabalho, a circunstância de ter sido o representante contratado como pessoa jurídica é, em tudo, irrelevante. A competência será da Justiça do Trabalho (COELHO, 2006, p. 119).

Nota-se que o caráter da personalidade na representação comercial é deveras marcante, presente, inclusive, na pessoa jurídica societária que se dedica à atividade de representação por conta de terceiros. As sociedades de representantes comerciais carregam consigo a essência da personalidade, creditada na figura dos sócios, que se destacam pela experiência, competência e conhecimento de mercado. Tanto por isso são contratados pela representada e, também por isso, conseguem realizar negócios com diversos clientes, atingindo o objeto social da pessoa jurídica à qual se relaciona como sócio. Na forma é pessoa jurídica e, na essência, uma mera pessoa física, no exercício de atividade profissional.

Recorrendo à jurisprudência trabalhista é possível encontrar julgados que reconhecem, com base na personalidade, a competência da Justiça do Trabalho para julgar as questões controvertidas entre representada - pessoa jurídica - e representante - pessoa jurídica. É o caso de decisão do Tribunal Regional do Trabalho do Mato Grosso do Sul, com a seguinte ementa:

REPRESENTANTE COMERCIAL. PESSOALIDADE NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS. COMPETÊNCIA DA JUSTIÇA DO TRABALHO. As controvérsias decorrentes do contrato de representação comercial, desde que fique caracterizada a personalidade na prestação dos serviços, integram a nova competência da Justiça do Trabalho (Emenda Constitucional nº 45/2004). O fato da intermediação de negócios ter sido feita por meio de pessoa jurídica não é suficiente para afastar a competência da Justiça do Trabalho, prevalecendo a evidência de que apenas o autor praticava os atos de representação, situação suficiente para caracterizar a personalidade e atrair a competência desta justiça especial. (MATO GROSSO DO SUL, 2013).

Pelo exposto no presente tópico é possível concluir que a personalidade é característica inerente a atividade de representação comercial, mesmo quando

exercida por pessoa jurídica societária, constituindo-se em um argumento agregador e relevante, que contribui significativamente para o entendimento de que a sociedade em questão enquadra-se na condição de simples, haja vista tratar-se de prestação de serviço profissional personalíssimo.

A seguir, com o objetivo de corroborar o entendimento de que a atividade de representação configura-se como personalíssima, encontra-se considerações pontuais acerca da proteção legislativa aplicada ao representante comercial, seja ele pessoa física ou jurídica. A proteção legal, com nítida inspiração no direito do trabalho, prevê até aviso prévio indenizado para os casos de rescisão imotivada do contrato de representação.

### **3.4 Representação comercial e proteção legislativa**

Por se tratar de profissão regulamentada, conforme informação inserida no conteúdo do capítulo inaugural do presente trabalho, a representação comercial goza de proteção legislativa especial - Lei nº 4.886/65, com as alterações introduzidas pela Lei nº 8.420/92. O referido diploma legal traz medidas protetivas relevantes para os representantes, haja vista considerá-los hipossuficientes quando comparados às suas representadas.

Ressalta-se que tais medidas protetivas servem também às pessoas jurídicas societárias que exercem a representação comercial, o que, repita-se, reforça o entendimento acerca do caráter personalíssimo das sociedades que se dedicam à prestação de serviços de mediação de negócios mercantis.

Ademais, cabe destacar que o diploma legislativo regulamentador da profissão tem nítida inspiração na legislação trabalhista e traz consigo, de forma natural, as medidas protetivas já referidas. Neste sentido são as considerações de José Hamilton Bueno (2010), em obra intitulada representante comercial e agente de distribuição:

Fortemente inspirada na CLT, a lei traz uma série de termos e garantias que lembram uma “mini CLT”, exemplos: pré-aviso; justo motivo; proibição de alteração *in pejus*; foro privilegiado para o representante; proibição de retenção de comissões, exceto nos casos de justo motivo; crédito privilegiado em caso de falência e prescrição de 5 (cinco) anos, a exemplo de trabalhista, sem entretanto impor prazo de dois anos após a denúncia do contrato. (BUENO, 2010, p. 78).

Cabe então destacar as medidas protetivas relevantes, especialmente relativas ao foro privilegiado, ao crédito falimentar de natureza trabalhista, à proibição de retenção de comissões para garantir a inadimplência da clientela e, por fim, a rescisão indenizatória. Diga-se, todas aplicáveis às pessoas jurídicas societárias dedicadas à atividade de representação comercial por conta de terceiros, especialmente na relação contratual com as suas respectivas empresas representadas, denotando o nítido caráter personalíssimo inerente às relações profissionais mantidas pelas citadas sociedades.

### **3.4.1 Foro privilegiado**

Reconhecendo a hipossuficiência do representante comercial, o legislador de 1992, através da lei nº 8.420, de 8 de maio de 1992, introduziu nova redação ao artigo 39 da Lei nº 4.886/65, determinando que as controvérsias que surgirem entre representante e representado sejam julgadas no foro do domicílio do representante<sup>20</sup>.

O privilégio do foro, há que se ressaltar, aplica-se também às sociedades de representação comercial em casos de controvérsias com as respectivas representadas. A determinação legal trouxe amparo aos profissionais representantes - pessoas físicas e jurídicas - que, em situações não raras, deixam de discutir as pendências oriundas da relação contratual por falta de recursos financeiros para abrigar os custos de uma demanda judicial instaurada distante do seu domicílio.

Impossibilitados de reclamar seus direitos, era comum os prejuízos contabilizados pelos representantes comerciais, especialmente quando se concretizava a rescisão do contrato de representação. A doutrina chega a enfatizar a situação como verdadeiro abuso de direito por parte dos representados, conforme posicionamento de Ghedale Saitovitch (1999):

Os abusos com o não-pagamento desses direitos quando da imotivada despedida, com o único fim de obrigar os representantes a ter que promover ações fora de seu domicílio, chegou ao exagero, realmente, tornando esse artigo, antes de 1992, inócuo e sem o menor sentido prático. Muitos casos

---

<sup>20</sup> Nova redação do artigo 39 da Lei nº 4.886/65: 'Para julgamento das controvérsias que surgirem entre representante e representado é competente a Justiça Comum e o foro do domicílio do representante, aplicando-se o procedimento sumaríssimo previsto no art. 275 do Código de Processo Civil, ressalvada a competência do Juizado de Pequenas Causas'. (Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992). (BRASIL, 1965).

houve em que as representadas aplicavam a “justa causa”, certas de que, assim, não teriam mais incomodações com quaisquer investidas de seus ex-representantes, os quais, totalmente descapitalizados, não teriam a menor condição de contratar advogados fora de seus domicílios e, principalmente, poder acompanhar, passo a passo, a evolução processual, tendo que viajar para o local da sede da representada, nas várias audiências designadas no transcorrer desse processo de conhecimento. (SAITOVITCH, 1999, p.148).

A fragilidade do representante diante da representada, reconhecida pela doutrina e jurisprudência, é questão resolvida, que conduz a entendimentos no sentido de reconhecer como contrato de adesão o negócio jurídico celebrado entre representante e representada. Ao comentar sobre o privilégio do foro do citado artigo 39 da Lei 4.886/65 e sua necessidade para proteção do representante, enfatiza Murilo Tadeu Medeiros (2002):

Pela sua natureza, embora de aparência bilateral, na realidade, o contrato de representação assemelha-se a um contrato de adesão, eis que totalmente redigido pelo representado que impõe a adesão do representante, sob risco da não concretização do contrato. Isso basta para presumir-se a ausência de vontade do representante, quanto à cláusula eletiva de foro. (MEDEIROS, 2002, p. 90-91).

No mesmo sentido é o posicionamento jurisprudencial majoritário. Em julgado de 1994 o entendimento do STJ já reconhecia a necessidade de considerar o foro privilegiado nos contratos firmados antes da alteração do diploma legal, ocorrida em maio de 1992. Analisando Recurso Especial, o Ministro Ruy Rosado de Aguiar, acompanhado pelos demais julgadores, assim se manifesta em seu voto:

Trata-se de típico contrato de adesão, com cláusulas preestabelecidas, às quais aderiu o representante, entre elas a do foro de eleição. Todo o foro contratual, que signifique dificuldade de acesso à Justiça, a benefício do estipulante, não tem validade, porque a presunção comum é a de que este dispõe de melhores meios para a defesa judicial de seus interesses. Só por isso era de ser afastada a cláusula a que se apegava a recorrente. Além disso, na especificidade da relação entre representante e representado, essa presunção alcançou o âmbito da lei, que veio prever o foro de domicílio do representante como sendo o lugar apropriado para a solução do litígio estabelecido entre eles. (BRASIL, 1994).

Nota-se então a clara proteção legislativa concedida ao representante comercial pelo direito pátrio, especialmente quanto à questão do foro privilegiado, reconhecendo a hipossuficiência do profissional e da sociedade prestadora de serviços de representação comercial em relação à sociedade empresária

representada.

Sem a mesma proteção, figura no direito lusitano a liberdade de as partes elegerem o foro para discussão de eventual controvérsia advinda do contrato de agência. A legislação portuguesa, que segue diretiva da Comunidade Europeia - 86/653/C.E.E<sup>21</sup> - não se preocupou com a regulamentação do foro, deixando ao arbítrio das partes - agente e agenciado.

Enfrentando a questão, o Supremo Tribunal de Justiça de Portugal registra entendimento favorável à liberdade na eleição do foro, ressaltando a influência da Diretiva Comunitária nº 86/653, na Ordem Jurídica dos Estados-membros da União Europeia. Inserido na controvérsia estava a competência da justiça de Portugal e Itália para conhecer das divergências da relação contratual, já que figura como contratante uma empresa italiana e, como contratado, um agente português. O contrato em questão delimitava como competente o foro de Verbania, na Itália. Segue trechos do acórdão citado:

[...] A Diretiva Comunitária nº 86/653 transposta obrigatoriamente para a nossa ordem jurídica pelo Decreto-Lei 118/93, de 13/04 e para a ordem jurídica Italiana tem por vista harmonizar o contrato de agência na União Europeia relativamente às relações – Direitos e Deveres – de agente e comitente, em pleno pé de igualdade, classificando e uniformizando essas relações em toda a U.E.

[...]

O contrato em apreço nos autos, em vista dos termos que o integram, é, seguramente, um contrato de agência. Circunstancialmente, interessa-nos mais, agora, o teor da cláusula 28ª que diz: “para qualquer controvérsia relativa ao presente contrato será exclusivamente competente o foro de Verbania (Itália)”.

[...]

Quando as partes, das quais, pelo menos, uma se encontra domiciliada no território de um Estado-Membro, tiverem celebrado um pacto atributivo de jurisdição, em caso de litígio, os tribunais competentes serão os determinados pelas partes de acordo com os usos que as partes estabelecerem entre si, ou ainda, no comércio internacional, em conformidade com os usos que as partes conheçam. (PORTUGAL, 2013b)

Resta evidente a divergência entre a legislação da comunidade europeia e a legislação pátria. Enquanto o direito europeu privilegia a liberdade das partes para elegerem o foro, o direito pátrio determina proteção ao representante, consagrando

<sup>21</sup> A diretiva 86/653/C.E.E, do Conselho das Comunidades Europeias, promove a coordenação do direito dos Estados-membros sobre os agentes comerciais. Relaciona, dentre suas considerações, que as diferenças entre as legislações nacionais em matéria de representação comercial afectam sensivelmente, no interior da Comunidade, as condições de concorrência e o exercício da profissão e diminuem o nível de proteção dos agentes comerciais. Portanto, a necessidade de harmonizar as disposições legislativas, regulamentares e administrativas dos Estados-membros que regem as relações entre os agentes comerciais e os seus comitentes. (MONTEIRO, 2010, p. 177-178).

o seu domicílio como foro contratual, sob o argumento da hipossuficiência deste perante o representado contratante.

### **3.4.2 Crédito trabalhista equiparado**

Concorrendo ao recebimento dos créditos concursais inseridos no procedimento falimentar, aparecem em primeiro plano os credores trabalhistas e equiparados. O privilégio dos trabalhadores se dá por razões óbvias, dependem dos recursos financeiros em questão para alimentar a si próprios, bem como para alimentar os seus dependentes. Analisando a natureza dos citados créditos, ensina Gladston Mamede (2006):

Trata-se de um benefício *ex personae*, ou seja, de preferência não ao crédito trabalhista em si, mas à pessoa do trabalhador, certo de que o § 4º do artigo 83 da Lei 11.101/05 prevê que os créditos trabalhistas cedidos a terceiros serão considerados quirografários, ou seja, que perderão a sua preferência. Garante-se, assim, a manutenção da idéia de proteção ao trabalhador, à sua pessoa, e não ao seu crédito, sem que, no entanto, seja ele expropriado do mesmo: pode até cedê-lo, mas o cessionário não estará, por certo, pretendendo crédito alimentar e, portanto, não fará jus à preferência. (MAMEDE, 2006, p. 567).

Ressalta-se que o entendimento ora destacado considera o caráter personalíssimo do benefício em razão da necessidade alimentar do titular do crédito preferencial, condição indispensável ao seu posicionamento privilegiado na ordem de classificação adotada pela legislação falimentar. E, inserido nesta ceara preferencial, junto com os empregados do devedor falido, está o representante comercial, seja na condição de pessoa física - profissional autônomo -, seja na condição de pessoa jurídica - sociedade dedicada à representação comercial.

A natureza trabalhista equiparada do crédito do representante comercial - pessoa física ou jurídica - em casos de falência da sociedade representada, tem amparo legal no conteúdo do artigo 44 da legislação responsável pela regulamentação do exercício da representação comercial<sup>22</sup>. É o caráter personalíssimo da atividade em questão, já destacado em tópico próprio deste

---

<sup>22</sup> Comando do art. 44 *caput*, da Lei 4.886/65: 'No caso de falência do representado as importâncias por ele devidas ao representante comercial, relacionadas com a representação, inclusive comissões vencidas e vincendas, indenização e aviso prévio, serão considerados créditos da mesma natureza dos créditos trabalhistas'. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8-5-1992). (BRASIL, 1965).

capítulo, contemplado em mais um dispositivo legal.

Comentando o citado dispositivo e ressaltando a natureza alimentar da comissão recebida pelo representante comercial, assinala Rubens Edmundo Requião (2003):

O art. 44 contém a solução para antigo problema que afetava, de modo bastante comum, o crédito de comissões, indenização pelo rompimento do contrato de representação e indenização de aviso prévio, no caso de falência do representado.

Aqueles créditos eram quirografários, sem qualquer garantia ou preferência. Eram pagos apenas se houvesse recursos, após a liquidação dos débitos trabalhistas, fiscais e com garantia real, do representado falido. O legislador, reconhecendo a natureza alimentar da comissão, e, por extensão, das indenizações derivadas do contrato, previstas na lei, equiparou-a ao crédito trabalhista; sendo assim, o valor daquelas deverá ser pago com a mesma prioridade e na mesma proporção do pagamento que se fizer aos ex-empregados do representado falido. (REQUIÃO, 2003, p.183).

Corroborando com o posicionamento acima está o entendimento de Ghedale Saitovitch (1999), ao tratar o representante comercial como uma classe de trabalhadores, merecedora da proteção legal quando da falência do representado. Ressalta o autor em sua obra:

Em mais um artigo muito bem postado na lei do representante introduzido em 1992 pela experiência prática dos problemas surgidos no transcorrer do exercício profissional e que põe cobro a injustiças duramente enfrentadas entre 1965 e 1992 por essa classe de trabalhadores, a do representante comercial. Não é por não trabalhar internamente ou por não estar vinculado de forma dependencial, que seu trabalho, sua atividade, seu labor e seus direitos devam ser ignorados quando a empresa para qual exerce seu esforço e sua força de trabalho, por motivos alheios a sua contribuição e ao resultado de seu trabalho, estiver indo mal. (SAITOVITCH, 1999, p.163).

Na jurisprudência a questão ainda não se consolidou. Poucos são os casos decididos nos tribunais pátrios e, sequer com apreciação dos Tribunais Superiores. O Tribunal de Justiça de São Paulo é sede do maior número de julgados e, verificando a tendência destes, esta revela-se no sentido, ainda que parcial, da doutrina aqui citada, haja vista considerarem como equiparado ao crédito trabalhista somente o crédito do representante comercial autônomo - pessoa física, excluindo do privilégio o crédito quando de titularidade da sociedade de representação comercial.

Denota que as decisões pautam por excluir a sociedade de representação do privilégio creditício falimentar por considerá-la empresária, posição que justifica-se

com o raciocínio de que uma sociedade empresária não pode beneficiar-se de crédito cuja natureza é essencialmente alimentar. Entretanto, atribuem ao representante - empresário individual - a possibilidade de habilitar seus créditos no rol dos créditos trabalhistas, conforme julgado da Câmara Reservada à Falência e Recuperação do Tribunal de Justiça de São Paulo, ao analisar Agravo de Instrumento apresentado por E. da F. Almeida Representações - Empresário Individual. Segue o teor da decisão, proferida pelo relator, desembargador Manoel de Queiroz Pereira Calças, no ponto que contempla a questão ora discutida:

Apenas num ponto tem razão o agravante. Como bem ressaltado pelo Dr. Procurador de Justiça e na senda de entendimento pretoriano desta Câmara Reservada, tratando-se de comissões de representação comercial exercida por empresário individual (firma individual), incide o art. 44 da Lei nº 4.886/65, que reconhece a equiparação aos créditos de natureza trabalhista, devendo ser classificado o crédito do agravante no art. 83, inciso I, da Lei nº 11.101/2005. (SÃO PAULO, 2010).

Certo é que o crédito do representante comercial, na falência da representada, tem natureza trabalhista. E, ao contrário do que afirma a doutrina majoritária, quando enquadra como empresária a sociedade de representação comercial, esta tem natureza civil, e constitui-se, portanto, como sociedade simples, devendo merecer a proteção do dispositivo contido no artigo 44 da lei que regula as atividades dos representantes comerciais.

Ademais, o citado dispositivo legal, refere-se ao representante comercial e, por opção do legislador, já no primeiro artigo da lei reguladora da profissão, atribui o exercício da representação comercial autônoma à pessoa jurídica ou física, tratando, ambos, como representante comercial. Também, por isso, não cabe excluir a pessoa jurídica - sociedade de representação comercial - do abrigo legal que determina como preferencial o seu crédito, no caso de falência do representado.

Volvendo-se à doutrina, compete destacar entendimento especializado de Francisco Satiro de Souza Júnior e Antônio Sérgio Altieri de Moraes Pitombo, nos seguintes termos:

Existem certos créditos que são equiparados aos trabalhistas por leis próprias. Esse é o caso, em especial, da remuneração dos representantes comerciais autônomos (LEI 4.886/1965, art. 44, alterada pela Lei 8.420/1992). (SOUZA JÚNIOR; PITOMBO, 2005, p.358).

Razão assiste a este e aos demais posicionamentos doutrinários registrados no presente tópico, que não distingue como merecedor da proteção o representante comercial e, considera ambos, pessoa física e pessoa jurídica, abrigados pelo conteúdo legal que lhes conferem equiparação aos créditos trabalhistas em eventual procedimento falimentar quando, especialmente, figurar como devedor o seu representado contratante.

### **3.4.3 Responsabilidade pela inadimplência da clientela**

Veda o atual artigo 43, da Lei 4.886/65, após alterações introduzidas pela Lei 8.420/92, que o representante comercial responda pela inadimplência da clientela. A responsabilidade financeira do negócio celebrado, por intermédio do profissional representante, é da empresa contratante, ou seja, é da empresa representada<sup>23</sup>.

É mais uma proteção legal concedida pelo legislador de 1992 ao representante comercial - pessoa física e jurídica, a fim de garantir, neste aspecto, igualdade de condições ao representante no trato com a sociedade empresária representada. Independente da vontade da representada, a partir da vigência do dispositivo em comento, não pode esta incluir no contrato cláusula que responsabilize o representante comercial pela inadimplência da clientela. Conforme registra Ricardo Nacim Saad (1993), a nova lei - 8.420/92 - extirpou essa forma de garantia. São suas considerações:

No nosso entender, a lei nova banuiu da representação comercial essa forma de garantia. Assim, para nós, a contar da sua vigência, o representado não mais pode exigir do representante a garantia de solvabilidade do comprador, ainda que estabelecida essa garantia contratualmente; porquanto a norma de caráter público se sobrepõe à norma contratual. (SAAD, 1993, p.60).

Evidencia-se, com a mencionada garantia legal, a hipossuficiência do representante comercial, ainda que pessoa jurídica societária, diante da sociedade representada contratante. É a sociedade simples de representação comercial merecendo proteção contra o arbítrio, por parte da representada empresária, na

---

<sup>23</sup> Determina o art. 43 da Lei 4.886/65 a vedação da inclusão de cláusulas *del credere* no contrato de representação comercial (alteração incluída pela Lei 8.420/92). O *del credere*, segundo Maximilianus Cláudio Américo Führer, é um instituto semelhante à fiança ou ao seguro, em que, mediante uma comissão adicional, um intermediário como o representante comercial, o comissário ou o banco, garante a solvabilidade das operações em que intervir. Só vale através de estipulação escrita e expressa. (FÜHRER, 1997, p. 58).

estipulação das cláusulas do contrato de representação. Dissertando sobre a proibição da cláusula *del credere*, Eunice Fumagalli Martins e Scheer destaca o objetivo do legislador de impedir que o representante continuasse a figurar como garante da clientela perante o representado. Nesse sentido, ressalta a autora:

A vontade de proibir, definitivamente, a imposição dessa garantia ao representante comercial, parece ter sido tão densa que o texto do dispositivo usa a forma plural “a inclusão de cláusulas *del credere*”, numa perceptível iniciativa de impedir o uso de qualquer cláusula, independentemente do *nomem iuris* que pudesse apresentar, que tivesse efeitos ou finalidades assemelhados aos da cláusula *del credere*. (SCHEER, 2006, p.333).

Aqui, diferentemente do crédito trabalhista falimentar, já analisado em tópico anterior, não há divergência sobre o alcance da proteção. Seja o contrato de representação comercial celebrado com representante - profissional autônomo, seja ele celebrado com representante - pessoa jurídica societária, a proibição da cláusula de garantia está assegurada. A divergência situa-se apenas na qualidade da proibição, quando tratar-se de contratos vigentes antes da alteração protetiva, ou seja, antes da entrada em vigor da lei 8.420, em 8 de maio de 1992. Analisando a controvérsia, posicionou-se o Superior Tribunal de Justiça (STJ)<sup>24</sup>, com entendimento que considera a proibição válida somente para os contratos firmados após a alteração do diploma legal, ou seja, após maio de 1992.

Questão semelhante, por relacionar-se com a responsabilidade do representante perante terceiros, é a relação deste com o consumidor. Oportuno, então, trazer a registro o posicionamento jurídico acerca do assunto, a fim de demonstrar, com mais um importante argumento, a característica de simples prestadora de serviço da sociedade dedicada à representação comercial. O representante comercial - profissional autônomo ou pessoa jurídica societária – não enquadra-se na condição de fornecedor, fato que isenta-o de responsabilidade por eventuais defeitos dos produtos representados. Esta fica a cargo da sociedade empresária representada e do próprio empresário comerciante – varejista que disponibiliza o produto para o consumidor.

---

<sup>24</sup> Recurso Especial nº 242.324 – São Paulo (10.299), de relatoria do Ministro Carlos Alberto Menezes Direito, com destaque para o seguinte conteúdo da ementa: “1. Assinado o contrato sob regime legal que autorizava a cláusula *del credere* e indicava um piso para o pagamento da indenização, não pode a lei posterior alcançá-lo para afastar a referida cláusula e impor um piso maior, sob pena de violência ao princípio *tempus regit actum*.” (BRASIL, 2001).

Tratando da questão, a professora Ivanise Maria Tratz Martins, recorre aos dispositivos legais do Código de Defesa do Consumidor para justificar o não enquadramento do representante como fornecedor. Salaria a professora:

E o representante comercial não se enquadra em nenhum dos fornecedores do art. 12. Ainda que se considerasse este rol como sendo meramente exemplificativo, basta analisar a atividade fim do representante: ele não pode suportar as condenações decorrentes do risco da atividade de outrem (v.g., o fabricante de uma televisão que explodiu) porque ele é o representante comercial do produto e intermediou a venda entre o fabricante e o comerciante ou entre o fabricante e o consumidor. O responsável pelo risco da atividade é o fabricante, tanto que o comerciante tem sua responsabilidade excepcionada no art. 13 (subsidiária), mesmo tendo este contato direto com o consumidor destinatário final. (MARTINS, 2006, p.370).

Em harmonia com a doutrina está a jurisprudência, ao estabelecer que a relação jurídica entre clientela e o representante comercial não é de consumo. Acentua as decisões que o representante comercial não figura, por sua própria conta, como vendedor do produto que intermedeia, pois, ao contrário, age por conta e risco da sociedade representada. Destaque para o Recurso Especial nº 1.173.060 - CE, de relatoria da Ministra Nancy Andrighi (BRASIL, 2013)<sup>25</sup>, com decisão favorável à sociedade de representação comercial que intermediou a venda de equipamento médico. Em seu voto, a ministra reconheceu a ausência de responsabilidade do representante - pessoa jurídica societária - e ressaltou a sua posição de mero intermediador de negócios.

Volvendo-se à questão cerne deste tópico, qual seja, a proibição de inserir no contrato de representação comercial cláusula que obrigue o representante a garantir a inadimplência da clientela, verifica-se que o ordenamento lusitano também contempla, assim como o ordenamento jurídico pátrio, a referida garantia. Entretanto, a legislação portuguesa, ao contrário da brasileira, permite que o agente assuma a condição de garante da clientela, desde que formalize sua concordância

---

<sup>25</sup> Conteúdo da Ementa do Recurso Especial nº 1.173.060-CE (2010/0002426-5), relacionado com a responsabilidade da sociedade de representação comercial recorrente: “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 16/05/2005).[...] 3. Pela legislação de regência, o representante comercial age por conta e risco do representado, não figurando, pessoalmente, como vendedor nos negócios que intermedeia. Tendo isso em vista, não se pode imputar a ele responsabilidade pela não conclusão da venda decorrente da falência da sociedade estrangeira a quem ele representa. (BRASIL, 2013).

por escrito. A questão está positivada no artigo 10º, do Decreto - Lei nº 178/86<sup>26</sup> e comentada por Antônio Pinto Monteiro (2010), nos seguintes termos:

Através da convenção “del credere” o agente assume a garantia em face do principal, do cumprimento das obrigações do cliente. O principal passa a dispor de acção contra o agente, que fica, assim, responsável pelo não cumprimento do contrato, *maxime* em caso de falta de pagamento das prestações do cliente. (MONTEIRO, 2010, p.89).

Ressalta-se que, conforme imposição legal contida no dispositivo acima citado do decreto lusitano, a garantia não é geral, restringe às pessoas devidamente identificadas na convenção firmada entre o agente e o principal. Significa, tal imposição, uma certa proteção ao agente, já que este só responde junto ao principal - representado - pelos clientes individualizados na convenção, e não pela clientela em geral. Neste sentido são as considerações de Carlos Lacerda Barata (1991) ao comentar a validade da garantia:

Para que tal garantia se constitua validamente, o art. 10º aponta alguns requisitos: a convenção *del credere* deverá revestir a forma escrita (nº 1), devendo ser identificados os contratos a que se refere, por si ou pelas partes (cfr. nº 2). (BARATA, 1991, p. 72).

Traz o direito português, assim como o direito brasileiro, tratamento acerca da garantia, através da cláusula *del credere*. Entretanto, enquanto o legislador lusitano deixou a critério dos contratantes - agente e representado - estabelecerem, de comum e formal acordo, a possibilidade de o agente garantir sua clientela, o legislador pátrio vedou, expressamente, qualquer convenção entre representante e representado que atribua ao primeiro a responsabilidade de garantir a inadimplência dos seus respectivos clientes.

---

<sup>26</sup> Prevê o art. 10º, do Decreto-Lei nº 178/86, de 3 de Julho, a possibilidade do agente e comitente/principal convencionarem, por escrito, o *del credere*, nos seguintes termos: “1 - O agente pode garantir, através de convenção reduzida a escrito, o cumprimento das obrigações de terceiros, desde que respeitantes o contrato por si negociado ou concluído. 2 – A convenção *del credere* só é válida quando se especifique o contrato ou se individualizem as pessoas garantidas”. (PORTUGAL, 1986).

### 3.4.4 Rescisão indenizatória

Proteção de suma relevância para o representante comercial é a previsão positivada no artigo 27, alínea 'j', do diploma que regulamentou a profissão<sup>27</sup>. Concede ao profissional da representação comercial uma garantia legal, de amparo financeiro, no final do contrato de representação comercial. Significa assegurar ao profissional autônomo ou à pessoa jurídica societária, dedicados à representação comercial, um amparo financeiro pelos serviços prestados ao representado, os quais, não raros, são realizados por um longo período.

Percebe-se, pela redação do dispositivo legal supracitado, que trata-se de um mínimo indenizatório assegurado ao representante pelo rompimento do contrato. Em se tratando de um parâmetro mínimo, pode o instrumento contratual estabelecer uma base para indenização superior à determinação legal. Entretanto, dificilmente, tal situação será verificada em concreto, haja vista a tendência de a elaboração do contrato constituir-se tarefa da sociedade empresária representada que, por questões óbvias, não se interessa por majorar a indenização do seu representante comercial.

Ao contrário, o interesse da classe empresarial, que contrata os serviços do profissional representante, centra-se na redução do seu *quantum* indenizatório, a fim, evidentemente, de reduzir os custos da contratação. Exemplo do interesse aqui apontado está no conteúdo do Projeto de Lei 1.439/2007 (SPERAFICO, 2007)<sup>28</sup>, apresentado e fomentado por parlamentares que também se dedicam a atividade empresarial. O referido pleito tem como objetivo, entre outros, reduzir a indenização devida ao representante comercial por rompimento contratual, passando-a dos atuais 1/12 (um doze avos) para 1/20 (um vinte avos), além de limitar o período de abrangência do cálculo que, atualmente, tem como referência todo o decorrer do

---

<sup>27</sup> O artigo 27 da Lei 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92, trata do contrato de representação comercial e, em sua alínea 'j', cuida da indenização devida ao representante pela rescisão do contrato, nos seguintes termos: 'j) indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no art. 35, cujo montante não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação'. O artigo 35 do mesmo diploma legal enumera os casos em que a rescisão se baseia em justo motivo, pela representada, em razão de faltas cometidas pelo representante, a exemplo da desídia ou descumprimento de obrigações contratuais. (BRASIL, 1965).

<sup>28</sup> O P.L 1.439/2007, altera a Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965, para estabelecer novo prazo prescricional e alterar o valor da indenização do representante por rescisão contratual. O projeto encontra-se na Comissão de Trabalho, de Administração e Serviço Público da Câmara dos Deputados. (SPERAFICO, 2007).

contrato laboral. A limitação pretendida fixa o período em apenas 3 (três) anos, ou seja, a base de cálculo da indenização passaria a ser a média de ganho do último triênio de vigência do vínculo contratual.

Fato é que o Projeto recebeu inúmeras críticas por parte das entidades de classe dos representantes comerciais, inclusive em debates realizados através de audiências públicas no Congresso Nacional e, por isso, desde 2007, continua sob análise da Comissão de Trabalho, de Administração e Serviço Público da Câmara dos Deputados. A depender dos Conselhos e Sindicatos dos representantes, com atuação nos respectivos Estados da Federação, o pleito em comento será, definitivamente, arquivado, conforme consta de matéria publicada no site oficial do CONFERE (BRASIL, 2013).

A indenização tem nítido caráter de recomposição de perda da remuneração pelo representante, causada por ato imotivado da representada ao dispensar o seu profissional de vendas. Conforme já salientado no bojo do presente trabalho, é mais um requisito legal inspirado no direito do trabalho. Ao comentar sobre a indenização, Rubens Requião (2002) destaca o abuso das representadas e o caráter compensatório da indenização. Destaque para os seus seguintes ensinamentos:

Eram incontáveis os casos em que a empresa representada, após beneficiar-se durante anos e anos do esforço e do trabalho do representante comercial, procurava dele desvencilhar-se, pois já tendo mercado garantido para a colocação de seus produtos, podia deixar de utilizar-se do intermediário. E, quando menos esperava, sofria ele a denúncia sem condições do contrato de representação, não restando à vítima senão se conformar. (REQUIÃO, 2002, p.180).

E continua o ilustre doutrinador:

A indenização, com efeito, tem um caráter de compensação pelas perdas e danos decorrentes de ato ilícito, consistente na ruptura sem causa do contrato, ato que o representado deve reparar, pela indenização. É, pois, a indenização, um ressarcimento pelos prejuízos causados à atividade profissional do representante comercial. (REQUIÃO, 2002, p.187).

Ocorrendo, então, a rescisão do negócio jurídico contratual celebrado entre representada e representante, seja ele profissional autônomo ou pessoa jurídica societária, compete à primeira indenizar o segundo. Ghedale Saitovitch chega a invocar nos seus comentários que a indenização devida ao representante é questão de justiça social, ressaltando que o valor indenizatório é essencial, à medida que

propicia ao profissional – pessoa física ou jurídica - dispensado, recursos financeiros necessários para passar, de forma digna, o período que haverá para formar um outro contrato de representação, com uma nova representada. (SAITOVITCH, 1999, p.108).

O direito comunitário europeu também abriga a indenização do representante comercial. Nos termos da Diretiva 86/653/CEE, relativa à coordenação do direito aos Estados-membros sobre os agentes comerciais, fica assegurado aos mesmos - agentes, no término do contrato de agência, uma indenização equitativa, tendo como base a clientela angariada no decorrer da relação contratual mantida com o comitente - representado<sup>29</sup>.

Acatando a determinação da Diretiva supracitada, o direito português cuidou da matéria indenizatória do agente no bojo do Decreto-Lei nº 178/86, de 3 de Julho de 1986, já referenciado no tópico anterior deste trabalho, especificamente em seus artigos 32 e 33, os quais, respectivamente, tratam da indenização propriamente dita e da indenização por clientela, esta última como direito exclusivo do agente. Comentando o conteúdo do artigo 33 do Decreto - Lei 178/86, António Pinto Monteiro (2010) assim se posiciona:

Trata-se, no fundo, de uma compensação devida ao agente, após a cessação do contrato – seja qual for a forma por que se lhe põe termo ou o tempo por que o contrato foi celebrado (por tempo determinado ou por tempo indeterminado) e que acresce a qualquer outra indenização a que haja lugar -, pelos benefícios de que o principal continue a auferir com a clientela angariada ou desenvolvida pelo agente. É como que uma compensação pela “mais-valia” que este lhe proporciona, graças à actividade por si desenvolvida, na medida em que o principal continue a aproveitar-se dos frutos dessa actividade, após o termo do contrato de agência (MONTEIRO, 2010, p.143).

Certo é que o representante comercial ou agente comercial, para o direito continental europeu e para o direito pátrio, merece ser ressarcido no final do período dedicado à prestação de serviços de intermediação de negócios por conta da representada. E esse direito, de natureza indenizatória, serve tanto ao profissional autônomo, quanto à sociedade de representação, como forma de assegurar aos mesmos um montante financeiro para abrigar suas necessidades de caixa até que

---

<sup>29</sup> A diretiva 86/653/CEE do Conselho das Comunidades Europeias, em seu artigo 17º, nº 1, determina: ‘1- Os Estados-membros tomarão as medidas necessárias para assegurar ao agente comercial, após a cessação do contrato, uma indenização, nos termos do nº 2, ou uma reparação por danos, nos termos do nº 3’. O referido nº 2 trata da indenização por clientela, enquanto o nº 3 da reparação por danos causados pela rescisão contratual. (MONTEIRO, 2010, p.184-185).

consigam firmar um novo contrato de representação, com uma nova empresa representada.

### **3.5 Caracterização da representação comercial**

A partir do conteúdo registrado no presente capítulo deste trabalho dissertativo, torna-se importante para o seu objeto, especialmente no tocante à natureza jurídica da sociedade dedicada à intermediação de negócios mercantis, delinear os traços que integram as características da representação comercial enquanto atividade civil, ou seja, não empresarial, cujo o exercício, em sendo realizado por pessoa jurídica, cabe à sociedade simples, conforme consta da subseção - '3.3. As sociedades de representação comercial' - que aqui deverá ser ratificado.

Característica inaugural é a regulamentação da profissão. Sobre a questão, tanto o capítulo anterior, quanto o próximo capítulo deste trabalho, apresentam conteúdo que permite afirmar, sem qualquer opinião em contrário, que a representação comercial é profissão devidamente regulamentada e, para exercê-la, obrigatório é o registro nos conselhos regionais dos representantes comerciais, entidades autárquicas que habilitam e, ao mesmo tempo, fiscalizam os interessados - pessoas físicas e jurídicas - ao exercício profissional da representação.

A regulamentação da atividade profissional de representação comercial se filia à regulamentação de uma série de outras profissões, de natureza civil, como, por exemplo, a contabilidade, a advocacia, a economia, a engenharia e a corretagem de imóveis, consideradas atividades exercidas por profissionais liberais. A reunião desses profissionais em sociedade faz nascer uma sociedade simples, de natureza não empresarial.

Portanto, a forma de tratamento da representação comercial, neste aspecto, se assemelha com as demais profissões liberais, de natureza civil, sendo esta a primeira característica que permite, *a priori*, pender a representação para o lado civil, como uma simples atividade profissional de prestação de serviços.

Outra característica da representação comercial é a sua proximidade com a profissão de corretores de imóveis, considerada atividade profissional de natureza civil. Enquanto o corretor de imóveis promove a intermediação de bens imóveis, o representante promove a intermediação de bens móveis em geral. É mais um aditivo

relevante à caracterização da representação como atividade cuja natureza é, essencialmente, civil.

A forma de exercer a atividade é mais uma característica a fomentar a não empresarialidade da representação comercial. A atividade se limita à simples preposição da empresa representada, sem qualquer responsabilidade do representante pelo produto vendido ao cliente. Ressalta-se, conforme registrado em subseção anterior deste capítulo - '3.4.3. Responsabilidade pela inadimplência da clientela' -, que o representante sequer figura como fornecedor do produto. O seu trabalho é desenvolvido em nome e por conta da representada, que assume o risco perante a clientela. É o representante, portanto, um mero prestador de serviços para a representada.

Agrega às características anteriores o fato de ter sido dispensado à atividade de representação comercial, juntamente com a sua regulamentação profissional, uma vasta proteção legislativa, questão devidamente retratada em subseção própria - '3.4. Representação comercial e proteção legislativa'-, inspirada no positivismo do direito trabalhista. Nesta ceara cabe sintetizar os seguintes destaques, já registrados no tópico acima citado:

a) foro Privilegiado:

- o julgamento das controvérsias oriundas da relação contratual entre representante comercial - pessoa física e jurídica - e representada deve ser realizado no foro do domicílio do representante. Ressalta-se, mesmo sendo ele pessoa jurídica societária, é aplicada a proteção legislativa em questão, reconhecendo a hipossuficiência do profissional agenciador, ainda que este se sirva de uma sociedade para exercer suas atividades;

b) crédito de natureza trabalhista:

- as importâncias devidas ao representante comercial, relacionados com a representação comercial - comissões, indenização e até aviso prévio - serão consideradas créditos da mesma natureza dos créditos trabalhistas, no caso de falência da representada. Reconheceu o legislador a natureza alimentar dos valores devidos ao profissional da representação comercial, ainda que pessoa jurídica societária, priorizando o pagamento dos mesmos no caso de falência do representado contratante;

c) vedação de responsabilidade pela clientela.

- mais uma proteção legal declinada ao profissional da representação comercial pelo legislador pátrio. A representada, ainda que queira, está impedida de inserir cláusula no contrato de representação comercial que atribua responsabilidade ao representante pelo inadimplemento da clientela. O representante comercial, como mero intermediador do negócio - entre cliente e representada - não pode ter o ônus de responder pelo débito do cliente que, juridicamente, adquiriu o produto da própria empresa representada;
- d) indenização rescisória:
- concede ao representante comercial – autônomo ou pessoa jurídica societária - amparo legal quando da rescisão do contrato de representação. Chegando ao fim o contrato celebrado entre representante e representada, por iniciativa desta, cabe à mesma indenizar o profissional agenciador, com base no montante das comissões auferidas por este, no decorrer da relação contratual. É também amparo de cunho financeiro e de caráter compensatório, que servirá à manutenção do representante pelo tempo necessário, até que consiga uma nova representada.

Tanta proteção não condiz com o caráter empresarial da atividade de representação comercial, anunciado por balizada e majoritária doutrina, conforme já registrado no bojo deste trabalho dissertativo.

Por fim, de singular relevância, é característica essencial à atividade de representação comercial, o seu caráter personalíssimo, conforme restou demonstrado na subseção - '3.3.1. Pessoaalidade na representação comercial' -, quando explorado questões atinentes às sociedades de representação comercial por conta de terceiros. Mesmo a doutrina majoritária, ao formalizar entendimento acerca da natureza empresarial da sociedade de representação, reconhece o caráter de pessoalidade inerente à citada pessoa jurídica societária.

Como profissional autônomo a pessoalidade é notória e indiscutível. O representante atua diretamente junto a clientela, valendo-se do seu conhecimento e da sua experiência de mercado para alcançar resultados satisfatórios para a sua representada. E como pessoa jurídica societária, o caráter personalíssimo se repete, até porque, não raras vezes, a sociedade de representação comercial só é criada por imposição da representada que, por questões de ordem trabalhista e tributária,

opta por contratar somente representantes que se apresentem como pessoa jurídica societária.

As sociedades de representação comercial, prestadoras de serviços profissionais na mediação de negócios envolvendo bens móveis e inseridos no contexto das obrigações de resultado, trazem consigo a essência da personalidade, consubstanciada na figura dos sócios, que se sobrepõem à sociedade pela experiência, competência e conhecimento no segmento de mercado ao qual se dedica.

Formalmente, a situação se configura como uma pessoa jurídica societária a serviço do sócio profissional, que dela se utiliza, na prática, para atender requisito necessário à sua contratação pela representada - apresentar-se como pessoa jurídica, cujo objeto é a representação comercial por conta de terceiros.

A caracterização acerca da representação comercial aqui apresentada informa que trata-se de uma atividade profissional regulamentada, assim como as profissões liberais; que como intermediação de negócios envolvendo bens móveis, muito se aproxima da profissão de corretores de imóveis; que tem a sua disposição uma vasta proteção legislativa, inspirada, inclusive, na legislação trabalhista; que a atividade apresenta nítido caráter personalíssimo, ainda que desenvolvida por pessoa jurídica societária.

Neste contexto da caracterização apresentada, afirmar, no mesmo sentido da doutrina majoritária, que a atividade de representação comercial é empresária, seria um contra-senso jurídico que não pode ser admitido. A natureza da representação é essencialmente civil, consoante aqui e ao longo dos demais tópicos deste capítulo, restou demonstrado. Portanto, a pessoa jurídica societária que se dedica à representação comercial enquadra-se como sociedade simples, prestadora de serviços profissionais por conta e risco da sociedade empresária representada.

## 4 O REGISTRO CONSTITUTIVO DAS SOCIEDADES DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

A aquisição de personalidade jurídica pelas sociedades, seja simples ou empresária, está condicionada à inscrição no registro próprio e na forma legal, dos seus atos constitutivos. É o que determina o artigo 985 do Código Civil vigente<sup>30</sup>. Ao determinar a inscrição como requisito necessário à aquisição da personalidade jurídica pelas sociedades, refere-se o dispositivo em comento à inscrição em regime próprio, com competência para referendar o surgimento de uma nova pessoa jurídica societária.

Em se tratando de órgãos competentes para receber os atos constitutivos das sociedades, são eles as Juntas Comerciais e os Cartórios de Registro Civil das Pessoas Jurídicas, consoante disposição contida no artigo 1150 do Código Civil<sup>31</sup>. Sendo uma sociedade empresária, a Junta Comercial é o órgão competente e, no caso de sociedade simples, este órgão é o Cartório de Registro das Pessoas Jurídicas.

As sociedades de representação comercial, pelas características apontadas no capítulo anterior, as quais lhe concedem a condição de sociedades simples, estão condicionadas a registrar os seus atos constitutivos nos Cartórios, sendo incompetentes, portanto, neste caso, as Juntas Comerciais.

Entretanto, comumente são as sociedades de representação comercial inscritas nas Juntas Comerciais, dando a entender que tratam-se de sociedades empresárias. A controvérsia doutrinária acerca do enquadramento das sociedades objeto do nosso estudo parece contribuir com a ausência de parâmetro dos órgãos de registro, permitindo que ambos se julguem competentes para arquivar os atos constitutivos das sociedades dedicadas à representação comercial.

A fim de conciliar a discrepância apontada, encontram-se consubstanciadas no presente capítulo, considerações que indicam solução mediadora para a controvérsia, especialmente quando apontados os Conselhos Regionais dos

---

<sup>30</sup> Preceitua o Art. 985 CC/02: "A sociedade adquire personalidade jurídica com a inscrição no registro próprio e na forma da lei, dos seus atos constitutivos (arts. 45 e 1150)". (DINIZ, 2003, p.627).

<sup>31</sup> Determina o Art. 1150 CC/02: "O empresário e a sociedade empresária vinculam-se ao Registro Público de Empresas Mercantis a cargo das Juntas Comerciais, e a sociedade simples ao Registro Civil das Pessoas Jurídicas, o qual deverá obedecer às normas fixadas para aquele registro, se a sociedade simples adotar um dos tipos de sociedade empresária". (DINIZ, 2003, p.727).

Representantes Comerciais, autarquias da Administração Pública Federal, como entidades competentes para receber os atos constitutivos das sociedades de representação comercial.

#### **4.1 O registro societário**

O registro é ato formal, necessário à constituição da personalidade jurídica das sociedades, quer seja uma sociedade empresária, quer seja uma sociedade simples. A ausência de registro dos atos constitutivos de determinada sociedade implica na falta de personalidade jurídica da mesma, o que condiciona o exercício das atividades societárias à forma irregular, despido das exigências legais inerentes à personificação.

Nesta condição estão as sociedades em comum, tratamento concedido pelo atual Código Civil quando os atos constitutivos da relação societária não são levados a registro. Dissertando sobre a questão, ensina Ricardo Negrão (2003):

Na nova legislação, enquanto não inscritos os atos constitutivos, as sociedades são regidas sob a rubrica “Da Sociedade em Comum”, por regras próprias nos arts. 986 a 990, entre os quais se prevê o reconhecimento de um patrimônio especial, formado por bens e dívidas da sociedade não registrada, e, ainda, a faculdade de o sócio não tratador fazer uso do benefício de ordem. (NEGRÃO, 2003, p. 295).

Lado outro, objeto de interesse do presente trabalho, em especial deste capítulo, estão as sociedades personificadas, cujos atos constitutivos são, em época própria, apresentados a registro no órgão competente - Junta Comercial e Cartório de Registro Civil. Figuram aqui as sociedades dedicadas à representação comercial personificadas, que adquirem esta qualidade, ora com registro na Junta, ora com registro no Cartório, haja vista a controvérsia comprovada sobre sua condição – se empresária ou simples.

##### **4.1.1 O registro das sociedades empresárias**

O registro público das sociedades empresárias é organizado, no território nacional, pelo Sistema Nacional de Registro de Empresas Mercantis - Sinrem, composto pelo Departamento Nacional de Registro do Comércio e pelas Juntas

Comerciais, os quais, como órgãos regionalizados, com presença em todos os Estados da Federação, executam e administram os serviços de registro. Neste sentido é o conteúdo do art. 3º da Lei nº 8.934/94<sup>32</sup>, referindo-se à organização dos serviços de registro público de empresas mercantis e atividades correlatas.

Tratando do assunto e buscando definição adequada, Modesto Carvalhosa (2005) tece sobre o registro público as seguintes considerações:

[...] instituto jurídico que visa dar publicidade aos atos e negócios jurídicos, estado e capacidade das pessoas, autenticando, proporcionando segurança e eficácia às obrigações contraídas e à aquisição, transparência ou extinção de direitos (CARVALHOSA, 2005, p. 665).

Pelas considerações acima é possível perceber a importância do registro, especialmente como instituto com capacidade de propiciar publicidade, segurança e eficácia aos negócios jurídicos. Na esteira dessa importância, manifesta Rubens Requião (2007):

Modernamente, o registro público tornou-se peça importante da vida social, tanto no setor civil como no comercial. Assim como se exige que o indivíduo seja registrado ao nascer, e inscreva no Registro Civil os atos marcantes de sua vida até a morte, pelo mesmo motivo de disciplina jurídica se facultam ao comerciante certos registros. Entretanto, tais são os efeitos negativos e perniciosos para o empresário decorrentes da falta de registro – por exemplo, a impossibilidade de manter contabilidade legal, tratamento tributário mais rigoroso - que se vai tornando exceção a abstenção do registro. (REQUIÃO, 2007, p. 108).

Em relação às sociedades empresárias, os efeitos jurídicos do registro consagram o início da personalidade destas, formalizando, para o mundo jurídico, uma nova pessoa jurídica societária, neste caso, com objeto social dedicado à atividade empresarial. Referindo-se aos efeitos do registro, saliente Ricardo Negrão (2003):

Além de dar publicidade aos atos jurídicos mercantis, o registro possui outro importante efeito em relação à vida da sociedade empresária: faz nascê-la no mundo jurídico, como pessoa jurídica. Esse efeito somente ocorre quando se trata do registro do ato constitutivo de uma sociedade – contrato

---

<sup>32</sup> Tratando da organização do Registro das Sociedades Empresárias, determina o art. 3º da Lei nº 8.934/94: 'Os serviços do Registro Público de Empresas Mercantis e Atividades Afins serão exercidos, em todo o território nacional, de maneira uniforme, harmônica e interdependente, pelo Sistema Nacional de Registro de Empresas Mercantis (SINREM), composto pelos seguintes órgãos: I - o Departamento Nacional de Registro do Comércio (...); II - as Juntas Comerciais, como órgãos locais, com função executora e administradora dos serviços de registro. (BRASIL, 1994).

ou estatuto – uma vez que o comerciante (e o empresário) individual não possui e jamais possuirá personalidade jurídica. O homem natural – a pessoa individual, o comerciante individual – já goza, desde o nascimento, dos direitos de personalidade, e não há razão para obter personalidade jurídica. (NEGRÃO, 2003, p. 177).

Salienta Ricardo Negrão, conforme destacado acima, que o registro representa o nascimento da sociedade para o mundo jurídico, na condição de pessoa jurídica. Significa tratar-se o registro de requisito essencial para obtenção, por parte da sociedade empresária, de sua condição de pessoa jurídica, atributo que lhe concede prerrogativa para receber direitos e sujeitar-se a deveres no âmbito do ordenamento jurídico pátrio.

No ordenamento alienígena, a posição acerca do registro das sociedades empresárias não difere do entendimento da doutrina e da legislação brasileira. Em Portugal, Jorge Manuel Coutinho de Abreu (2009) ressalta que as sociedades comerciais podem atuar antes do registro, mas, este é requisito para adquirirem personalidade jurídica e existirem como pessoa. (ABREU, 2009, p. 136).

A lei geral que regulamenta as sociedades mercantis no ordenamento mexicano, de agosto de 1934, com última reforma publicada em dezembro de 2011, também reconhece personalidade jurídica às citadas sociedades quando inscritas no Registro Público de Comércio<sup>33</sup>. Agregando importância ao registro, encontra-se a doutrina espanhola, ao destacar que a principal finalidade do registro mercantil é tornar público a existência dos empresários e das sociedades mercantis. Neste sentido são as considerações de Antonio Conde Tejón (2013):

O registro mercantil é um registro público cuja finalidade principal é dar publicidade à existência dos empresários, das sociedades mercantis e dos demais sujeitos inscritos, assim como a determinadas circunstancias e atos a eles relativos [...]. A finalidade do legislador ao criar o Registro mercantil foi de atribuir ao tráfico um poderoso mecanismo de segurança [...]. (TEJÓN, 2013, p. 5, tradução nossa)<sup>34</sup>.

Pelas considerações do autor espanhol é possível perceber a importância do registro para as atividades comerciais, o qual, além de assegurar a existência das

---

<sup>33</sup> Ley General de Sociedades Mercantiles: Artículo 2º - “Las sociedades mercantiles inscritas en el Registro Público de Comercio, tienen personalidad jurídica distinta de la de los socios”. (México, 2013).

<sup>34</sup> El registro mercantil es un registro público cuya finalidad principal es dar publicidad a la existencia de los empresarios, las sociedades mercantiles y demás sujetos inscribibles, así como a determinadas circunstancias y actos a ellos relativos [...]. La finalidad del legislador al crear el Registro mercantil era dotar al tráfico de un poderoso mecanismo para lograr seguridad [...].

sociedades empresárias, promove a segurança dos atos mercantis. O direito colombiano também atribui relevância ao registro dos atos constitutivos das sociedades. Em artigo sobre a personalidade jurídica societária, José Oviedo Albán (2013) salienta que as sociedades reguladas pelo Código de Comércio surgem como pessoa jurídica a partir do momento que o acordo societário é levado a registro (ALBÁN, 2013, p.175).

Nota-se, portanto, que o ordenamento pátrio, assim como o ordenamento alienígena, em especial a legislação portuguesa, espanhola, mexicana e colombiana, adota o registro dos atos constitutivos societários como regra para atribuir personalidade jurídica às sociedades empresárias, além de conceder-lhe relevância jurídica pela publicidade, eficácia e segurança que propicia aos atos empresariais.

#### **4.1.2 O registro das sociedades simples**

De igual importância e com a mesma finalidade do registro da sociedade empresária, encontra-se o registro público atrelado às sociedades simples, de ordem civil e regulado pela Lei nº 6.015, de 31 de dezembro de 1973. A finalidade, conforme preceitua o conteúdo do artigo 1º da referida Lei<sup>35</sup>, consiste em promover a autenticidade, a segurança e a eficácia dos atos jurídicos de natureza civil.

As sociedades simples, de natureza não empresarial, consoante amplamente debatido no capítulo anterior deste trabalho, estão sujeitas a registrar-se no órgão competente para arquivar os seus atos constitutivos, especialmente nos Cartórios de Registro Civil das Pessoas Jurídicas. O registro, no entanto, está condicionado ao requerimento da inscrição do contrato social que, conforme determina o artigo 998 do Código Civil<sup>36</sup>, deve ser formalizado nos trinta dias que seguem à constituição da sociedade.

Estando o contrato social em conformidade com o conteúdo exigido pelo próprio diploma civil, será a inscrição lavrada em livro especial e o registro

---

<sup>35</sup> Lei nº 6015/73, Art. 1º: “Os serviços concernentes aos Registros Públicos, estabelecidos pela legislação civil para autenticidade, segurança e eficácia dos atos jurídicos, ficam sujeitos ao regime estabelecido nesta lei”. (BRASIL, 1973).

<sup>36</sup> Em capítulo dedicado à sociedade simples, trata o Código Civil de 2002, no “caput” do artigo 998, da inscrição do contrato social, nos seguintes termos: “Nos trinta dias subsequentes à sua constituição, a sociedade deverá requerer a inscrição do contrato social no Registro Civil das Pessoas Jurídicas do local de sua sede”. (DINIZ, 2003, p.637).

homologado, dando início à existência de uma nova pessoa jurídica, ou seja, de uma nova sociedade simples. Promovendo comentários sobre o artigo acima citado, salienta Maria Helena Diniz (2003):

Dentro de trinta dias, contados de sua constituição, a sociedade deverá requerer a inscrição do seu contrato social (CC, art. 997) no Registro Civil das Pessoas Jurídicas do local onde estiver situada sua sede (CC, arts. 1.150 e 75, IV) para que possa ter personalidade jurídica (CC, art. 45). No momento em que se operar o assento do seu contrato social, a pessoa jurídica começa a existir, passando a ter aptidão para ser sujeito de direitos e obrigações, tendo capacidade patrimonial e adquirindo vida própria e autônoma, por ser uma nova unidade orgânica. Todos os atos da pessoa jurídica serão tidos como atos próprios, conseqüentemente os atos praticados individualmente por seus sócios nada terão a ver com ela. A pessoa jurídica terá nome, patrimônio, nacionalidade e domicílio diversos dos seus sócios. (DINIZ, 2003, p. 637).

Resta evidenciado nas considerações acima, que as sociedades simples, assim como as empresárias, têm o seu início, como sujeito de direitos e obrigações, com capacidade patrimonial e autonomia para a prática de atos sociais, a partir do competente registro, o qual, neste caso, cabe ao Registro Civil das Pessoas Jurídicas do local onde constituirá sua sede.

A doutrina pátria, quanto ao registro da sociedade simples, não apresenta divergência. O entendimento converge no sentido de que as sociedades cuja natureza das atividades não se constitui como empresarial, ou seja, aquelas de natureza civil, designadas como sociedades simples, com o propósito de adquirirem personalidade jurídica, devem levar os seus atos constitutivos para homologação e devido arquivamento no Registro Civil das Pessoas Jurídicas, especialmente no Cartório que atende a localidade onde encontra-se sediada a citada sociedade. Só a partir de então é reconhecida à mesma a condição de pessoa jurídica societária, capaz de sujeitar-se, com autonomia própria, a determinadas obrigações, responsabilidades e direitos, independentemente das pessoas naturais integrantes do seu quadro societário.

#### **4.2 O registro das sociedades de representação comercial**

Como requisito obrigatório para o exercício da representação comercial, a sociedade dedicada à atividade de intermediação de negócios mercantis, após adquirir personalidade jurídica, deve inscrever seus atos constitutivos nos conselhos

de fiscalização do Estado onde encontra-se organizada sua sede social. A obrigatoriedade do registro nos conselhos está analisada no conteúdo do capítulo primeiro deste trabalho, dispensando aqui repisar as mesmas considerações.

Quanto ao registro inaugural, que atribui personalidade jurídica às sociedades de representação comercial, é realizado, por liberalidade e sem critério definido, ora na Junta Comercial, ora no Registro Civil. É por opção dos sócios que se elege o órgão competente, com base na conveniência e oportunidade.

A falta de um critério definido deve-se à divergência doutrinária acerca do enquadramento jurídico das sociedades de representação comercial. Conforme retratado no capítulo segundo deste trabalho, parte da doutrina - pátria e alienígena - considera a representação uma atividade empresarial, enquanto outra parte considera uma atividade civil. Neste cenário, as sociedades se enquadram tanto como empresárias, quanto como simples, a critério do entendimento adotado pelos seus sócios.

Como destaque da doutrina majoritária está Rubens Requião (2002), já citado no capítulo anterior, quando afirma ser a representação comercial atividade empresarial e, conseqüentemente, sociedade empresária. O saudoso professor, opondo-se à posição das Juntas Comerciais que negaram o arquivamento dos atos constitutivos das sociedades de representação, salienta:

Temos sustentado que o representante comercial é comerciante. Opomos-nos à posição doutrinária adotada por Juntas Comerciais, entre as quais a de São Paulo, que negava o arquivamento de declaração de firmas individuais, ou de atos constitutivos de sociedades, cujo objeto simplesmente era a representação comercial, porque os consideravam de natureza civil. (REQUIÃO, 2002, p. 23).

Lado outro está a opinião de Jero Oliva (1969), ao afirmar que a sociedade de representação tem natureza civil e os seus atos constitutivos devem ser arquivados no Registro Civil das Pessoas Jurídicas. A fim de sustentar sua posição, o saudoso jurista transcreve em sua obra sentença do então Juiz Federal Carlos Mário da Silva Velloso, prolatada em 11 de abril de 1968, nos autos da ação anulatória de débito fiscal, proposta por J. Castanho Representações Ltda contra a Fazenda Nacional. Relevante destacar a seguinte parte da decisão:

Desta Forma, tendo em linha de conta o que está disposto no § único do art. 1º da Lei nº 4.886/65, supra transcrito, conclui-se, indubitavelmente, que os

preceitos da legislação comercial não se aplicam à representação comercial autônoma definida na cabeça do art. 1º, mas, e tão só, ao mandato mercantil. E se a própria Ré reconhece que a autora exerce, apenas, a “representação comercial, intermediária em negócios mercantis”, conforme está às fls. 81, e se o contrato social da Autora, registrado no Cartório do “Oficial Privativo do Registro Civil das Pessoas Jurídicas” (fls. 19/25), nega “a inclusão de poderes atinentes ao mandato mercantil” (fls. 21), fôrça é concluir que a Requerente é, na verdade, uma sociedade civil, à qual não se aplicam, por fôrça da Lei nº 4.886/65, os preceitos da legislação comercial. (OLIVA, 1969, p.24).

A divergência de opiniões doutrinárias acerca do enquadramento da sociedade de representação comercial e, conseqüentemente, do seu registro, ainda prevalece e afeta, na prática, o arquivamento dos seus atos constitutivos. Recorrendo a documento elaborado pelo Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Minas Gerais (CORE-MG) – Anexo C, contendo a relação das sociedades de representação comercial registrados no terceiro trimestre de 2013 - período de julho a setembro - em Minas Gerais, no total de 160 (cento e sessenta), 144 (cento e quarenta e quatro) têm seus atos constitutivos arquivados na Junta Comercial e 16 (dezesseis) no Registro Civil das Pessoas Jurídicas.

Explorando a questão do registro, encontra-se opinião doutrinária que entende possível a opção pelo arquivamento na Junta ou no Cartório, à medida que a sociedade de representação seja empresária ou simples. Neste caso, entende a doutrina que é possível uma sociedade dedicada à representação comercial constituir-se como empresária ou como simples, conforme pontua Guilherme Eduardo Novaretti (2006), com considerações acerca do registro da pessoa jurídica cujo objeto é a mediação de negócios mercantis:

Significa que a sociedade deverá ser personificada e ter os seus atos constitutivos registrados na Junta Comercial, no caso das sociedades empresárias, ou Registro Civil de Pessoas Jurídicas, em se tratando de sociedades simples, segundo a regra do art. 1.150 do Código Civil, para, a seguir, dar prosseguimento ao registro no CORE. (NOVARETTI, 2006, p. 556).

Tal possibilidade, ao contrário do que possa parecer, coaduna com a opinião de que a sociedade de representação comercial é uma sociedade simples, portanto, deve ser registrada no Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas. Ao referir-se que os atos constitutivos da sociedade devam ser apresentados para arquivo perante a Junta Comercial, quis dizer o doutrinador citado que, neste caso, a

representação comercial está acompanhada de outros objetos, de natureza empresarial, a exemplo de representação e comércio ou de representação e distribuição.

Portanto, em se tratando de pessoa jurídica societária dedicada, exclusivamente, à representação comercial, a sociedade enquadra-se na condição de simples e, a princípio, os seus atos constitutivos devem ser arquivados no Registro Civil das Pessoas Jurídicas.

### **4.3 O registro das sociedades de representação comercial nos conselhos dos representantes**

Os conselhos de fiscalização do exercício de atividades profissionais, entre os quais os conselhos que fiscalizam a atividade de representação comercial, são autarquias, ou seja, pessoas jurídicas de direito público. No capítulo primeiro deste trabalho, que trata da representação comercial como profissão regulamentada, encontra-se registrado, de forma criteriosa, as características inerentes aos conselhos.

Ressalte-se que tais entidades, como autarquias corporativas, possuem capacidade tributária e são dotadas de poder de polícia, poder este que lhes permitem o exercício da fiscalização. Nesta condição estão os conselhos dos representantes comerciais, que atuam arrecadando tributos - contribuições corporativas devidas pelos representantes comerciais - e fiscalizando a atividade de mediação de negócios mercantis dentro do território nacional.

Restou ainda demonstrado no capítulo inaugural que o registro das sociedades - pessoas jurídicas - de representação comercial nos conselhos é condição necessária para que possam exercer suas atividades, conforme se depreende do comando normativo contemplado pelo artigo 2º da Lei 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92<sup>37</sup>. Significa que, sem o registro nos Conselhos dos Representantes da região onde encontra-se sediada a sociedade, estará impossibilitada, por ausência de habilitação legal, de exercer a prestação de serviços de representação comercial.

---

<sup>37</sup> Referindo-se às pessoas físicas e jurídicas que exercem a representação comercial, o artigo 2º "caput", determina como obrigatório o registro nos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais. (BRASIL, 1992).

Portanto, antes de iniciar suas atividades, a sociedade deve apresentar-se com o devido registro. Neste sentido, ensina Rubens Requião (2002):

O registro não sucede à atividade; ao contrário, o registro antecede a atividade, e dela constitui elemento de regularidade. Para que alguém exercite a representação comercial como profissão, se torna essencial que comprove estar legalmente habilitado com o registro. Não poderia, portanto, alguém desempenhar a atividade mediadora sem que antes estivesse legalmente habilitado com o registro. (REQUIÃO, 2002, p. 85).

É pacífico que o registro aparece como condição essencial ao exercício da representação. Há quem entenda, em se tratando de sociedade simples, que a mesma deve, primeiramente, inscrever-se no conselho para, posteriormente, registrar os atos constitutivos no Registro Civil de Pessoas Jurídicas. A base legal do citado entendimento está consubstanciada no parágrafo único, artigo 119, da Lei 6.015/73, que cuida dos registros públicos<sup>38</sup>. Neste sentido são os dizeres de Guilherme Eduardo Novaretti (2006):

Oportuno frisar que a sociedade simples de representação comercial deve primeiramente efetuar o pedido de inscrição junto ao CORE para posteriormente registrar os seus atos constitutivos no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, nos termos do art. 119, § único, da Lei de Registros Públicos. (Lei 6.015, de 31 de dezembro de 1973), [...]. (NOVARETTI, 2006, p. 556).

Entretanto, recorrendo à sistemática adotada pelos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais, especialmente pelo CORE-MG, consoante documentos - Resoluções e Relatório de Registro - anexados ao presente trabalho - ANEXOS A, B e C, verifica-se que a pessoa jurídica só se apresenta para registro após concluir o arquivamento dos seus atos constitutivos no órgão escolhido pelo seu responsável técnico - Junta Comercial ou Cartório de Registro. O procedimento dos Conselhos tem por base o comando normativo do parágrafo 3º, artigo 3º, da Lei 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92<sup>39</sup>, que determina às pessoas jurídicas, no ato do

---

<sup>38</sup> Determina o citado dispositivo (Parágrafo único, artigo 119, Lei 6.015/73) que, caso o funcionamento da sociedade (referindo-se à sociedade simples) dependa de aprovação de determinada autoridade, esta condiciona o registro. Significa que, sem a autorização competente, o registro não será deferido pelo órgão encarregado. No ato de inscrição dos atos constitutivos deve ser apresentada a aprovação da autoridade. (BRASIL, 1973).

<sup>39</sup> O artigo 3º do diploma legal que regulamenta a profissão de representação comercial trata dos documentos que o candidato a registro como representante deverá apresentar. O parágrafo 3º do citado dispositivo, ao tratar especialmente das pessoas jurídicas candidatas ao registro, impõe que as mesmas façam prova de sua existência legal. (BRASIL, 1992).

requerimento de registro nos Cores, apresentarem prova de existência legal.

Em se tratando de sociedade simples, melhor entendimento acerca do enquadramento das sociedades de representação comercial, conforme justificado ao longo deste trabalho, é preciso ressaltar que deve a mesma registrar-se no Cartório de Registro, na Prefeitura do município onde está sediada (inscrição na Fazenda Municipal), na Fazenda Federal e no Conselho de Fiscalização Profissional. É muita burocracia para uma simples sociedade prestadora de serviços de mediação de negócios mercantis.

Bem fez o Estatuto da Advocacia ao trazer simplicidade ao registro da sociedade de advogados, reunindo num só órgão poderes para arquivar os atos constitutivos e autorizar o exercício da atividade jurídica. É o registro na Ordem dos Advogados que concede a personalidade jurídica às sociedades de advogados, conforme comando normativo expresso no parágrafo 1º, artigo 15, da Lei 8.906, de 4 de julho de 1994<sup>40</sup>. Portanto, não há participação do Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas no arquivamento do contrato social da sociedade de advogados, sendo sua personalidade jurídica adquirida com o registro dos seus atos constitutivos homologados pelo Conselho Seccional da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) em cuja base territorial a sociedade estiver sediada.

O procedimento retratado promove celeridade e eficiência ao registro da sociedade simples, especialmente na de advogados, eliminando a burocracia e reduzindo custo de constituição societária. Recorrendo a analogia, é possível afirmar que o mesmo procedimento pode ser adotado para a pessoa jurídica societária dedicada à representação comercial perante o Conselho Regional dos Representantes, em cuja base territorial estiver sediada a sociedade.

Os Conselhos dos Representantes Comerciais, dotados das características já apontadas no capítulo primeiro e repisadas nas considerações inaugurais deste tópico, como autarquias federais da Administração Pública Indireta, possuem atributos necessários para arquivar os atos constitutivos das sociedades prestadoras de serviços de representação comercial. Na hipótese, as citadas entidades de fiscalização acumulariam as funções de conceder personalidade jurídica às

---

<sup>40</sup> O Estatuto da Advocacia e da OAB, ao determinar que a personalidade jurídicas das sociedades de advogados é adquirida com o registro aprovado dos seus atos constitutivos no próprio Conselho Seccional da OAB, conforme reza o § 1º, artigo 15, do citado diploma, dispensa o arquivamento no Registro Civil das Pessoas Jurídicas. Neste caso o registro na Ordem dos Advogados acumula duas funções: conceder personalidade jurídica à sociedade e habilitá-la para o exercício da advocacia. (MINAS GERAIS1994).

sociedades de representantes e habilitá-las para o exercício da atividade profissional.

Na prática, é o cenário ideal e juridicamente possível, que propicia reduzir a burocracia do registro das sociedades de representação comercial, eliminando custo e ofertando eficiência, além de adequar o procedimento atual, que permite a critério do interessado, arquivar os atos constitutivos das sociedades ora analisadas, tanto no Registro Civil das Pessoas Jurídicas, quanto na Junta Comercial. Portanto, a solução está nos próprios Conselhos, com comprovada competência jurídica para exercer também a função de arquivar os atos de constituição das sociedades de representantes e, como consequência natural, atribuir às mesmas a devida personalidade jurídica.

## 5 O CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL OU AGÊNCIA

O contrato de representação comercial encontra-se tipificado na legislação responsável pela regulamentação da atividade dos representantes comerciais<sup>41</sup>. A relação contratual entre representante e representada deve guiar-se pelas normas contidas na legislação de regência, que estabelece condições mínimas de contratação.

Lado outro, o contrato de agência encontra-se amparado por dispositivos fincados no Código Civil de 2002, juntamente com normas sobre a distribuição<sup>42</sup>. Recorrendo aos dispositivos citados - artigos 710 a 721 do diploma civil de 2002 - é possível conhecer os principais aspectos do contrato de agência.

Outrossim, recorrendo às normas aqui citadas - Lei 4.886/65 e Código Civil -, especialmente no que tange aos contratos de representação comercial e agência, resta nítida a semelhança e ou identidade dos dois institutos contratuais. Esta aproximação dos institutos é motivo de significativa divergência doutrinária, a exemplo da posição de Rubens Requião (2002) que afirma tratar-se a agência e a representação comercial de institutos distintos, concluindo que o primeiro é um simples agenciador de propostas, enquanto o segundo é mais do que agenciador, pois pratica atos direcionados à execução dos negócios. (REQUIÃO, 2002, p.48-49). Em contrapartida, Fran Martins (1997) é categórico ao afirmar que o contrato de representação comercial é idêntico ao contrato de agência e, portanto, representante e agente comercial tem igual significado (MARTINS, 1997, p.327).

Neste capítulo serão analisadas as características inerentes aos institutos citados, perquirindo eventuais divergências e semelhanças entre representação e agência, com o objetivo de esclarecer as controvérsias e optar pelo melhor entendimento. Antes, porém, cabe ressaltar aspectos teóricos do direito contratual e

---

<sup>41</sup> O art. 27 da Lei 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92, determina que o contrato de representação comercial deve contemplar, obrigatoriamente: os produtos objeto da representação; o prazo da representação; a zona que será exercida a representação; a garantia ou não da exclusividade; a retribuição e época do pagamento; obrigações e responsabilidades das partes; indenização no caso de rescisão. Outros dispositivos do referido diploma legal também cuidam do contrato, como os artigos 35 e 36, que tratam da justa causa para a rescisão contratual. (BRASIL, 1965).

<sup>42</sup> Informa o artigo 710 do Código Civil de 2002 que o agente assume, de forma não eventual e sem vínculo de dependência, a obrigação de promover certos negócios, por conta do agenciado. (BRASIL, 2002). É nítida a semelhança com o artigo 1º da Lei 4.886/65, que trata o representante comercial como aquele que desempenha, em caráter não eventual e sem relação de emprego, a mediação para realização de negócios, por conta do representado.

explorar figuras contratuais que, em determinados aspectos, coadunam com a representação comercial, a exemplo dos contratos de comissão, concessão de mandato.

### **5.1 Aspectos teóricos do direito contratual**

Figuram os contratos como instituto de destaque entre os negócios jurídicos e como fonte relevante de obrigações, onde se verifica a manifestação de vontade de pessoas distintas, direcionada à realização de um negócio obrigacional. Tais negócios podem ser bilaterais ou plurilaterais, a depender da atuação antagônica, ou não, das partes envolvidas na transação. Neste sentido, ao tecer considerações acerca do instituto dos contratos, assim se manifesta César Fiúza (2010):

Contratos são negócios jurídicos. Por sempre dependerem de pelo menos duas atitudes, de pessoas diferentes, pode-se classificá-los como negócios jurídicos bilaterais ou plurilaterais. Serão negócios bilaterais se a atuação das partes for antagônica, como no contrato de compra e venda, em que o comprador quer comprar e o vendedor quer vender. Serão negócios plurilaterais se a atuação das partes não for antagônica, caminhando, ao revés, lado a lado, como no contrato de sociedade, em que os sócios têm os mesmos interesses, quais sejam, realizar o objeto da sociedade para vê-la prosperar. (FIUZA, 2010, p.13).

Busca a doutrina - civilista e empresarial - formatar o conceito de contrato, a partir de uma relação que surge da vontade livre e consciente das partes, regulada por determinadas regras e princípios e condicionada a determinados aspectos sociais e econômicos. Álvaro Villaça Azevedo esboça o conceito do instituto a partir dessa vontade, de duas ou mais pessoas que tem por objetivo criar, modificar, findar ou mesmo regular uma relação jurídica de cunho patrimonial. (AZEVEDO, 2002, p.21). Manuel Inácio Carvalho de Mendonça ressalta que o contrato depende, necessariamente, de duas ou mais vontades convergentes em busca de um determinado resultado. E acrescenta que as vontades não são propriamente coincidentes, mas devem apresentar-se reunidas em prol de um fim pretendido (MENDONÇA apud RIZZARDO, 2011, p. 5).

Analisando o aspecto conceitual do contrato, Lucas Abreu Barroso (2008) afirma ser impossível construir um conceito estrutural para o instituto, haja vista as inúmeras questões civis e empresariais abarcadas atualmente pelos contratos. Destaca o doutrinador:

Na pós-modernidade, a capacidade científica do direito em produzir verdades encontra-se absolutamente mitigada, devendo ser encarado como conhecimento jurídico aquilo que corresponda rigorosamente aos fatos concretos da realidade socioeconômica. Portanto, resta impossível oferecer um conceito estrutural de contrato, nos moldes tradicionais da sistemática civilista, pois o contrato hoje é um instituto multifacetário, abarcando as diversas vicissitudes da sociedade, a partir de suas múltiplas interações humanas e empresariais. (BARROSO, 2008, p. 40).

Superado o aspecto conceitual, importante trazer como parte teórica relevante acerca dos contratos, as funções que lhes são inerentes, especialmente as funções social e econômica, tão alardeadas no seio doutrinário civilista e empresarial. A finalidade aqui, pelo objeto do presente trabalho, é abordar os pontos de destaque das citadas funções, sem a pretensão de adentrar no mérito de eventuais divergências doutrinárias. E para inaugurar as considerações, interessante é registrar a posição de Humberto Theodoro Júnior (2003), que atrela a eficácia da função social dos contratos aos institutos a ele relacionados, e que denotam soluções normativas determinadas, a exemplo das cláusulas legais dos vícios do negócio jurídico e os casos de nulidade. Para o doutrinador, a aplicação prática de tais cláusulas promove a realização da função social no âmbito dos contratos. (THEODORO JUNIOR, 2003, p. 106).

Não teria, para Humberto Theodoro Júnior, uma função social do contrato com eficácia em si mesma, pois, sua autonomia estaria comprometida com a eficácia de outros institutos legalmente positivados no próprio Código Civil. Lado outro, tratando a função social como instituto dotado de eficácia jurídica autônoma, está a doutrina majoritária, que chega a pontuar tal função como norma cogente. Destaque para as palavras de Lucas Abreu Barroso (2008):

Como primordial instrumento da circulação de riqueza é inegável que o contrato tenha, então, uma função social a desempenhar, que somente pode ser alcançada quando o interesse coletivo se sobreponha ao individual. Também as regras de direito intertemporal dispostas na nova codificação civil não olvidaram a função social do contrato, elevando-a ao estado de norma de ordem pública (cogente). (BARROSO, 2008, p.45).

Verifica-se nas considerações acima registradas, a condição do contrato como instrumento da circulação de riqueza. Valendo-se dessa constatação, a doutrina também ressalta a função econômica do instituto. É o que ensina César Fiúza (2010):

A função econômica dos contratos é notória. Os contratos auxiliam no processo de circulação da riqueza. É por meio de contratos que os produtos circulam pelas várias etapas da produção: da mina à fábrica; desta à loja, chegando às mãos do consumidor. Os contratos não só fazem circular as riquezas, mas ajudam a distribuir a renda e geram empregos. É por meio deles que satisfazemos nossas necessidades. (FIÚZA, 2010, p.23).

Conjugando as funções supracitadas, César Fiúza (2010) afirma tratar-se os contratos de um fenômeno econômico-social, que promove a repartição de renda e a geração de empregos, promovendo, como consequência, a dignidade humana. (FIÚZA, 2010, p.24). Portanto, verifica-se que os contratos possibilitam a circulação de riquezas, consubstanciando a distribuição de renda e a geração de trabalho e realizando, desta forma, sua função econômico-social.

O direito, estrangeiro, acerca dos aspectos teóricos dos contratos, tem uma vasta produção doutrinária. A doutrina clássica argentina, por exemplo, citando dispositivo legal do Código Civil vigente em 1939, informa que o contrato surge quando várias pessoas encontram-se de acordo sobre uma declaração de vontade, com a finalidade de regular direitos comuns. São as considerações de José Arias (1939):

Para o artigo 1137, <<há contrato quando várias pessoas encontram-se de acordo sobre uma declaração de vontade comum, destinada a regular seus direitos>>. É perceptível que o codificador não foi seguido, nesta parte, como em tantas outras, por Pothier, cuja definição recorre ao código de Napoleão ao definir que o contrato é <<uma convenção pela qual uma ou mais pessoas se obrigam uma com as outras a dar, a fazer ou a deixar de fazer alguma coisa>> (art. 1101). (ARIAS, 1939, p. 47, tradução nossa)<sup>43</sup>.

Enquanto a codificação argentina destaca o contrato como um acordo celebrado entre pessoas através de uma declaração onde se privilegia a vontade comum destas, o código napoleônico trata o instituto como convenção, onde uma ou mais pessoas se obrigam perante uma ou várias outras pessoas, a dar, a fazer ou a deixar de fazer alguma coisa. Há, no primeiro caso, destaque para a declaração de vontade das partes, enquanto, no segundo, para o tipo de obrigação assumida pelas pessoas contratantes. No direito argentino, assim como no direito pátrio, ganha relevância a vontade das partes no contexto conceitual dos contratos. Interessante,

---

<sup>43</sup> Para el artículo 1137, <<hay contrato cuando varias personas se ponen de acuerdo sobre una declaración de voluntad común, destinada a reglar sus derechos>>. Es sensible que el codificador no haya seguido en esta parte, como en tantas otras, a Pothier, cuya definición recoge el código Napoleón al decir que el contrato es <<una convención por la cual una o varias personas se obligan hacia una o varias otras a dar, a hacer o no hacer alguna cosa >> (art.1101).

mais uma vez, os ensinamentos do professor José Arias (1939) ao descrever sobre o princípio da autonomia da vontade:

Concretamente, o princípio da autonomia da vontade implica na liberdade de contratação. As partes podem eleger o tipo de contrato que melhor lhes convenha, e ou inventar uma forma nova, desde que não afete a ordem pública. Geralmente, a forma também é livre pela vontade dos particulares, salvo casos extremadamente excepcionais. Contratam, em princípio, em igualdade de condições. Podem eleger a legislação aplicável para a solução das divergências que surgirem com as naturais limitações de ordem pública. (ARIAS, 1939, p. 66-67, tradução nossa)<sup>44</sup>.

As considerações aqui apontadas consagram a liberdade das partes em celebrar um determinado contrato sem o dirigismo rigoroso das regras e princípios, atualmente condicionantes do direito contratual contemporâneo, especialmente aos olhos da doutrina civilista majoritária. O posicionamento liberal do professor argentino José Arias (1939), ilustra o pensamento dominante acerca da autonomia da vontade inerente aos contratos na primeira metade do século XX.

No mesmo sentido, refletindo o posicionamento liberal da época, encontra-se a doutrina italiana, que considera a liberdade contratual a pedra angular da disciplina geral dos contratos, além de considerar o instituto jurídico citado como um reflexo da propriedade privada e veículo de circulação da riqueza. São os ensinamentos de Francesco Messineo (1948):

O instituto jurídico do contrato é um reflexo do instituto jurídico da propriedade privada. É o veículo da circulação de riqueza, e se não fosse a atuação deste instrumento (não importa em que quantidade), uma riqueza (propriedade) privada não poderia circular e o contrato estaria quase inteiramente desprovido de sua função prática. [...]  
O reconhecimento da propriedade privada está idealmente atrelado ao princípio da liberdade contratual (expressão do princípio da autonomia privada), o qual, porquanto limitado, constitui-se, como se tem dito, a pedra angular da disciplina geral do contrato. (MESSINEO, 1948, p. 11, tradução nossa)<sup>45</sup>.

<sup>44</sup> Concretando, el principio de la autonomía de la voluntad implica la libertad de contratación. Las partes pueden elegir el tipo de contrato que más le convenga, y aun inventar una forma nueva, siempre que no afecte el orden público. Por lo general, la forma también queda librada a la voluntad de los particulares, salvo casos extremadamente excepcionales. Contratan, en principio, en un pie de igualdad. Pueden elegir la legislación aplicable para la solución de las divergencias que nasceran con las naturales limitaciones del orden público.

<sup>45</sup> L' istituto giuridico del contratto è un riflesso dell'istituto giuridico della proprietà privata. Esso è il veicolo della circolazione della ricchezza, in quanto sia ammessa (non importa in quale misura) una ricchezza (proprietà) privata non fosse ammessa, essa non potrebbe neppure circolare e il contratto sarebbe quasi interamente destituito di funzione pratica. [...]  
Al riconoscimento della proprietà privata, si ricollega idealmente il principio di libertà contrattuale (a sua volta, espressione del principio dell'autonomia dei privati), il quale, per quanto limitato

Ponto comum e livre de acirrada controvérsia, tanto no direito alienígena quanto no direito pátrio, seja na doutrina clássica, seja na doutrina contemporânea, conforme constatado nos posicionamentos registrados neste tópico, é a percepção do contrato como instrumento essencial de circulação da riqueza. Retratando a característica de fazer a riqueza circular, no âmbito dos contratos de representação comercial, assinala Rubens Requião (2002):

O desenvolvimento dos meios de circulação das riquezas, desse modo, posteriormente à promulgação do Código, e especialmente neste século, criou condições para o florescimento da mediação mais simplificada exercida profissionalmente pelos representantes comerciais. Em nossos dias são de tal modo expressivas as funções desses agentes intermediários, que seria impossível negar sua grande influência e participação nas atividades econômicas. (REQUIÃO, 2002, p.3)

Com a mesma opinião do professor Requião está posicionamento destacado na doutrina lusitana, reconhecendo a importância da representação ou agência como contrato de colaboração que atua diretamente no desenvolvimento de novos mercados e, conseqüentemente, na expansão comercial, chegando a denominá-lo de “representação econômica”. (MONTEIRO, 2010, p.44). É, sem dúvida, a posição apontada, mais um relevante reconhecimento à distribuição de riqueza inerente aos contratos em geral, em especial ao contrato de representação comercial ou agência.

## **5.2 A formação do contrato de representação comercial**

Sem a pretensão de adentrar nas minúcias que envolvem a formação dos contratos em geral, faz-se necessário, de modo preliminar, registrar algumas considerações acerca do tema, a fim de facilitar o entendimento do trâmite de formação dos contratos de representação comercial. Figurando como condição essencial na formação dos contratos está a manifestação de vontade das pessoas que pretendem firmar o negócio jurídico. Conforme registrado no tópico anterior, a vontade aparece na estrutura conceitual do instituto e se constitui como condição imprescindível para que o contrato seja formado regularmente, pelo menos, sem um dos vícios que possa comprometer o seu conteúdo.

Discorrendo sobre os elementos necessários à formação dos contratos, ensina Fran Martins (2002):

---

variamente, costituisce, come si è detto, la pietra angolare della disciplina generale del contratto.

Sendo o contrato um acordo de vontades, para que exista necessário é que, antes, as duas ou mais vontades que desejam formar o acordo sejam manifestadas. Para essa manifestação não há modo especial: poderá ela ser tácita ou expressa, segundo os interesses das partes. Se, porém, a lei exigir que seja expressa, não poderá as partes revogar o dispositivo legal. Em tal caso, só valerá a manifestação da vontade se feita de acordo com a lei [...]. (MARTINS, 2002, p.71)

Acrescenta parte da doutrina, como complemento à manifestação da vontade, o consentimento das partes, tratado por Sílvio de Salvo Venosa (1996) como vontade contratual, isto é, aquela que reflete o encontro de um consenso, cujo objetivo é a obtenção de efeitos jurídicos emanados do próprio instrumento contratual, formado a partir do senso comum das partes interessadas. (VENOSA, 1996, p. 120-121).

Adentrando efetivamente nas fases de formação dos contratos é possível identificar a fase inaugural, constituída pelas negociações preliminares, onde as partes travam conversações visando a formação do futuro contrato. Parte significativa dos contratos firmados diariamente, pelo menos para a doutrina majoritária, não contempla esta primeira fase que, suprimida, dá lugar à proposta como fase inaugural da formação do negócio jurídico em voga. Em contrário, Antônio Chaves (1997) afirma que as negociações preliminares estarão sempre presentes na formação dos contratos, ainda que não exteriorizadas, mas, certamente, avaliadas internamente pelas partes contratantes. (CHAVES, 1997, p.58).

Ato contínuo às negociações preliminares aparece a proposta, normatizada pelo Código Civil que, já no primeiro comando, determina que o proponente fica por ela obrigado. Trazendo considerações pertinentes sobre a proposta, destaca Cristiano de Souza Zanetti (2008):

A proposta regrada pelo Código Civil é uma declaração unilateral de vontade destinada a oferecer a celebração de dado contrato a outrem. Não por acaso, também é qualificada como oferta e seu prolator como proponente ou ofertante. Nos termos do art. 427 do CC, sempre que a proposta contiver elementos suficientes à formação do contrato, sua divulgação vincula o proponente a concluí-lo. (ZANETTI 2008, p.111).

A proposta é uma oferta declarada e direcionada à outra pessoa com quem se deseja celebrar um determinado contrato. Recorrendo à doutrina clássica, encontra-se em Manuel Inácio Carvalho de Mendonça (1958) o seguinte posicionamento acerca da proposta, por ele designada oferta:

A oferta é sempre um ato jurídico e ato tanto mais sério e perfeito quando só depende de quem pode maduramente refletir sobre seus elementos e pesar suas conseqüências. Quem formula uma oferta visa a um fim econômico e busca uma aceitação que o favoreça ou o realize e por isso mesmo deve mantê-la imutável para dar tempo à aceitação. (MENDONÇA, 1958, p.159).

Percebe-se, nos ensinamento de Manuel Inácio Carvalho de Mendonça (1958), a importância da proposta, tratada pelo mesmo como um ato jurídico perfeito e rigoroso, tanto que não pode ser alterada enquanto não transcorrer tempo suficiente para que possa a parte que a recebera manifestar-se sobre sua aceitação.

Ultrapassado as negociações preliminares e tendo sido conhecida a proposta ou oferta, chega-se à próxima fase, denominada aceitação. Somente após a aceitação da proposta o contrato estará formado. Trazendo considerações sobre a aceitação, ensina César Fiúza (2010):

A terceira e última fase é a da aceitação da proposta pelo oblato, formando-se daí o contrato.

Pode ser expressa (verbal, escrita ou mímica) ou tácita (atitude, silêncio conclusivo).

A aceitação deve realizar-se dentro do prazo estipulado na proposta.

Quando se adicionar modificações ou restrições à oferta, será considerada nova proposta, que poderá ou não ser aceita. (FIÚZA, 2010, p.110)

A aceitação, que poderá ser expressa ou tácita, deve acontecer dentro do prazo estabelecido na proposta, sem alterações de qualquer ordem, sob pena de transformá-la em uma nova proposta, sujeita à aceitação do proponente. Além da impossibilidade de promover alterações nesta fase, a aceitação deve observar o requisito da tempestividade, a fim de evitar que o proponente alegue demora e recuse a aceitação. Neste sentido, pontua Arnaldo Rizzardo (2011):

Na eventualidade de chegar a aceitação tardiamente ao conhecimento do proponente, não decorre obrigação para este em aceitá-la. Mas, na forma do art. 430 (art. 1082 do Código revogado), cumpre-lhe comunicar imediatamente a circunstância ao aceitante, sob pena de perdas e danos. Em outros termos, transcorrido o prazo para que o proponente receba a aceitação, se esta não chegar, estará nula a proposta, sem valor, desobrigando-se o polícitante. (RIZZARDO, 2011, p.53).

Debatendo sobre a formação dos contratos, a doutrina alienígena segue, no que se refere às fases da elaboração do instituto contratual, o mesmo caminho da doutrina brasileira. Descrevendo sobre a proposta e a aceitação ensina o mestre lusitano Inocêncio Galvão Telles (1965):

O sujeito faz a proposta, remete-a, ela chega ao destinatário, e este, logo em seguida ou mais tarde, fica ciente do seu conteúdo. O momento decisivo é a recepção; só a partir desta a proposta adquire vigor, e o proponente não o pode retirá-la livremente, incorrendo em responsabilidade civil se o fizer. Não interessa um conhecimento efetivo por parte do destinatário, basta que este receba a oferta: é suficiente que a oferta entre em contato com ele, de modo a poder tornar-se dele conhecida, segundo o modo de ver corrente. (TELLES, 1965, p.198)

Já a doutrina italiana, afirmando que o consenso das partes sobre o conteúdo do negócio jurídico é suficiente para dar vida aos contratos, como regra geral, ressalva que há determinados casos em que a presença de outros elementos é exigida. Cita, como elementos necessários, a entrega da coisa nos contratos reais e o cumprimento da forma nos contratos solenes. Ensina Giovanni Carrara (1915) em sua clássica obra sobre formação dos contratos, datada de 1915:

É regra comum e aceita no direito moderno, que o consentimento das partes basta para dar vida ao contrato. Esta regra sofre exceções, que são mais ou menos numerosas nos diferentes sistemas legislativos. As exceções consistem no seguinte: para determinados contratos são necessários outros elementos além do consentimento da parte, a exemplo da entrega da coisa que compõe o objeto do contrato (contratos reais) e o cumprimento à forma (contratos solenes) (CARRARA, 1915, p. 317, tradução nossa)<sup>46</sup>.

Outra manifestação da doutrina clássica italiana, promovendo considerações sobre a aceitação, aduz que a mesma deve ser livre, não sendo o oblato obrigado a aceitá-la ou a deixar de aceitá-la; e afirma que, em se deparando com uma coação do oblato, a aceitação estaria comprometida e o contrato, conseqüentemente, viciado. São as palavras de Francesco Messineo (1948):

A aceitação é livre, no sentido de que o oblato pode dá-la ou negá-la, ou pode até mesmo cair a proposta que lhe fora apresentada. Seria contra a maior essência do contrato – firmar um contrato coativo, uma contradição em termos – se o oblato fosse obrigado a aceitar. Nem pela não aceitação o oblato é obrigado a ressarcir o proponente pelas despesas incorridas: a menos que seu comportamento tenha contribuído injustificadamente pela ruptura das tratativas. (MESSINEO, 1948, p.183, tradução nossa)<sup>47</sup>.

<sup>46</sup> É regola ormai accolta in ogni moderno diritto, Che Il consenso delle parti basti a dar vita al contratto. Questa regola soffre però delle eccezioni, le quali sono più o meno numerose nei diversi sistemi legislativi. Le eccezioni consistono in questo: che per taluni contratti si richiede oltre al consenso delle parti un altro elemento, che può essere la consegna della cosa, che forma oggetto del contratto (contratti reali) o il compimento di una certa forma (contratti solenni).

<sup>47</sup> L' accettazione è libera, nel senso che l'oblato può darla o negarla, o può addirittura lasciar cadere la proposta rivoltagli. Sarebbe contro l'essenza stezza del contratto - e si avrebbe il contratto coattivo, ossia una contraddizione in termini – se l' oblato fosse tenuto ad accettare. Nè per la mancata accettazione, l'oblato è tenuto a risarcire l'offerente delle spese incontrate: a meno che

Tratando da aceitação, o direito argentino afirma ser a mesma um complemento da oferta e, como manifestação da vontade, é regida por princípios análogos ao da proposta, conforme ensina José Arias (1939):

A aceitação é um complemento da oferta, e uma vez manifestada queda perfeito o contrato. [...]

A aceitação, como manifestação de vontade, está regida pelos princípios análogos aos da oferta. (ARIAS, 1939, p.116, tradução nossa)<sup>48</sup>.

Adentrando na formação específica do contrato de representação comercial ou agência, esta tende a realizar-se quando o representante ou agente aceita, geralmente de forma expressa, a proposta apresentada pela representada. Não raro, as empresas representadas ou agenciadas buscam contratar profissionais representantes ou agentes através de anúncios em jornais de grande circulação nas praças onde pretendem colocar os seus produtos. Tomando conhecimento do anúncio, o profissional interessado - representante ou agente, pessoa física ou jurídica - remete o seu currículo para apreciação da representada. Daí, após seleção e escolha desta, a proposta é remetida ao representante ou agente, a quem compete aceitá-la ou recusá-la. Em caso de aceitação o contrato está formado e pronto para ser executado.

Como contrato, a representação comercial ou agência é um negócio jurídico celebrado entre a empresa representada e o profissional representante, após a aceitação da proposta apresentada por uma das partes à outra. Também como contrato, deve conter os elementos de existência e validade comum a todos os contratos, além de não possuir forma especial, podendo figurar tanto por escrito, como verbal. Neste sentido ensina Rubens Requião (2002):

A representação comercial, portanto, surge da convenção das partes. Como contrato bilateral, de natureza própria, juridicamente configurado, não se confunde com qualquer outro tipo. [...]

Assim, a representação comercial, como contrato, segue a disciplina geral dos negócios jurídicos. São seus elementos: agente capaz, objeto lícito e forma prevista e não defesa em lei (art. 82 do Código Civil). Não há, todavia, forma sacramental para o contrato de representação comercial. A lei não exige, para sua constituição, forma especial. Tanto o contrato pode ser escrito, ou não. (REQUIÃO, 2002, p.164-165).

---

possa ravvisarsi nel suo contegno un'ingiustificata rottura delle trattative.

<sup>48</sup> La aceptación es el complemento de la oferta, y desde que ella se manifiesta queda perfecto el contrato. [...]

La aceptación, como manifestación de voluntad, está regida por los principios análogos a los de la oferta.

Superado os aspectos teóricos do direito contratual e registrado as questões acerca da formação dos contratos, tanto dos contratos em geral, quanto do contrato de representação comercial, segue considerações pertinentes, no próximo tópico do presente trabalho, abarcando exclusivamente o contrato de representação ou agência e enfatizando o contexto normativo inserido no Código Civil de 2002.

### **5.3 Tipificação do contrato de representação comercial ou agência**

O contrato de representação comercial está previsto em legislação especial vigente desde dezembro de 1965, quando foi também regulamentada a profissão de representação no Brasil. A regulamentação da profissão está detalhadamente tratada no capítulo inaugural deste trabalho. Quanto ao contrato, este encontra-se normatizado pelo art. 27 da Lei 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92, dispositivo que enumera os elementos obrigatórios do instituto, a exemplo da determinação do prazo, da indicação da zona ou zonas, da exclusividade, da retribuição e época do pagamento, entre outros.

A agência, enquanto instituto contratual está amparada na codificação civil de 2002, precisamente nos ditames positivados nos artigos 710 a 721<sup>49</sup>, que também normatizam a distribuição. Ao recorrer aos dispositivos citados, verifica-se que os mesmos, de modo geral, traçam os principais aspectos da agência e distribuição.

Neste contexto normativo três figuras jurídicas contratuais são identificadas - representação, agência e distribuição. Percebe-se, ao cotejar os dispositivos da legislação especial com as normas do diploma civil - artigos 710 a 721 - que a distribuição segrega das outras duas figuras. Enquanto o contrato de distribuição coloca à disposição do distribuidor a coisa a ser negociada, o contrato de representação ou agência, tratado aqui no singular devido à semelhança e ou identidade peculiar aos dois institutos jurídicos, determina que o agente ou representante se encarregue, apenas, da mediação de negócios, permanecendo a coisa negociada à disposição do contratante, ou seja, da empresa representada ou agenciada.

---

<sup>49</sup> Determina o comando do art. 710 do C. Civil: 'Pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculo de dependência, a obrigação de promover, a 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'. (BRASIL, 2013).

A seguir encontram-se registradas considerações acerca do contrato de distribuição e, ato contínuo, uma análise sobre a nova terminologia da representação no contexto do diploma civil de 2002.

### **5.3.1 O contrato de distribuição no Código Civil de 2002**

Trouxe o Código Civil de 2002, na parte final do artigo 710, a caracterização da distribuição, informando que a mesma caracteriza-se quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada. Percebe-se que o distribuidor tem a posse do produto e ou mercadoria a ser negociada com terceiros - potenciais clientes - interessados.

Reportando-se ao dispositivo legal supracitado - parte final do art. 710 C.C/02 - é possível afirmar que o distribuidor posiciona-se como um comerciante autônomo, que negocia por conta própria, assumindo os riscos inerentes às transações comerciais. Neste sentido, resta evidente que a atividade do distribuidor não se confunde com a atividade de representação comercial ou agência. O distribuidor, ao contrário do agente ou representante comercial - que exerce profissionalmente a mediação de negócios por conta de outra pessoa - é verdadeiro comerciante, que assume o risco do seu próprio negócio.

Ao elaborar o conceito de contrato de distribuição, busca a doutrina enfatizar a condição de comerciante do distribuidor, que compra e revende as mercadorias a determinados clientes, figurando como veículo que promove a intermediação de negócios, por conta própria, entre o produtor e o varejista. Segundo Orlando Gomes, consiste a distribuição em atividade que realiza a revenda de produtos e mercadorias adquiridos pelo distribuidor junto ao fabricante, com o objetivo de comercializá-los com exclusividade, em determinada área ou região. (GOMES, 1993, p.420).

Conceito caracterizador do contrato de distribuição foi elaborado por Paula Forgioni, em obra específica sobre o tema, nos seguintes termos (2005):

Contrato bilateral, sinalagmático, atípico e misto, de longa duração, que encerra um acordo vertical, pelo qual um agente econômico (fornecedor) obriga-se ao fornecimento de certos bens ou serviços a outro agente econômico (distribuidor), para que este os revenda, tendo como proveito econômico a diferença entre o preço de aquisição e de revenda e assumindo obrigações voltadas à satisfação das exigências do sistema de distribuição do qual participa. (FORGIONI, 2005, p.116).

O direito alienígena, construindo os parâmetros jurídicos acerca do contrato de distribuição, também enfatiza o papel do distribuidor como agente econômico, que opera na comercialização de produtos adquiridos em determinadas condições, com o objetivo de realizar a revenda dos mesmos. Neste sentido as considerações de Cristina Urquiza (1999):

[...] são contratos em virtude dos quais um operador econômico assume, em contrapartida à possibilidade de obter benefícios derivados da comercialização dos produtos contratados, a obrigação que comporta a estipulação das condições predeterminadas dos produtos a revender. (URQUIZA, 1999, p.22, tradução nossa)<sup>50</sup>.

Analisando os conceitos doutrinários, é possível extrair as seguintes características inerentes à distribuição:

- a) por sua conta e risco o distribuidor adquire e revende os produtos e mercadorias adquiridas;
- b) o preço da revenda é estipulado pelo distribuidor;
- c) o distribuidor tem a propriedade e a posse da coisa, haja vista que o produto encontra-se à sua disposição para ser comercializado;
- d) o distribuidor figura como elo entre o fabricante - fornecedor - e o comerciante - cliente varejista;
- e) o proveito econômico do distribuidor está na diferença entre o preço de aquisição e de revenda dos produtos distribuídos.

A título de exemplo, a fim de ilustrar, em concreto, as características acima elencadas, importante trazer a registro o caso de um distribuidor de produtos farmacêuticos. Na prática, a sociedade empresária distribuidora, através do contrato de distribuição, adquire produtos farmacêuticos - fraldas, cateteres, seringas, gazes para curativo, etc. - da indústria fabricante e fornecedora, com o objetivo de revendê-los a hospitais e farmácias varejistas, a preço que a própria sociedade distribuidora determinar, já que os produtos que estão sob sua posse, constituem-se também mercadorias de sua propriedade. O resultado econômico a ser obtido pela

---

<sup>50</sup> [...] los contratos marco em virtud de los cuales un operador económico asume, em contrapartida de la posibilidad de obtener beneficios derivados de la comercialización de los productos contractuales, la obligación que comporta la estipulación, en las condiciones predeterminadas de los productos a revender.

distribuidora farmacêutica será apurado, a grosso modo, pela diferença entre o preço de aquisição dos produtos junto à fornecedora e o preço de revenda praticado junto à clientela - farmácias e hospitais.

Aspecto controvertido acerca do instituto jurídico em análise reside na tipificação do contrato de distribuição. As considerações iniciais registradas neste tópico sobre o contrato em questão informam que a distribuição, caracterizada na parte final do artigo 710 do Código Civil, surge quando o agente tem à sua disposição a coisa a ser negociada. É o agente deixando sua condição primária para transformar-se em distribuidor.

Os dispositivos que se seguem ao artigo da codificação civil acima citado, também se encarregam de normatizar o instituto da distribuição. É o caso do artigo 713 que regulamenta a responsabilidade do distribuidor em relação às despesas com a distribuição. Também é o caso do artigo 714 que regulamenta a remuneração do distribuidor quanto aos negócios concluídos. Nesse diapasão, vale destacar ainda o artigo 715 que dispõe sobre eventual possibilidade de indenização do distribuidor<sup>51</sup>.

Portanto, independentemente do conteúdo dos dispositivos enumerados no parágrafo anterior, dando a entender que a distribuição e a agência seriam a mesma figura, ao referir-se sempre com indicação única de 'agente ou distribuidor' e a lhes atribuir direitos idênticos, o dispositivo inaugural - art. 710 C.C/02 - é claro ao caracterizar a distribuição de forma diversa da agência, atribuindo-lhe a condição de contrato típico.

Entretanto, há entendimento no sentido contrário, afirmando que a distribuição tratada pelo diploma civil de 2002 é um tipo de agência, permanecendo atípico o contrato de distribuição propriamente dito. Destaque para as considerações de Paula Forgioni (2005):

No que toca à sua atipicidade, o início da vigência do Código Civil de 2002 não alterou o quadro jurídico do contrato de distribuição: a distribuição referida nos arts. 710 e seguintes do Código Civil atrela-se à representação

---

<sup>51</sup> Contempla os artigos 713, 714 e 715 da codificação civil o seguinte conteúdo: Art. 713: 'Salvo estipulação diversa, todas as despesas com a agência ou distribuição correm a cargo do agente ou distribuidor'; Art. 714: 'Salvo ajuste, o agente ou distribuidor terá direito à remuneração correspondente aos negócios concluídos dentro de sua zona, ainda que sem a sua interferência'; Art. 715: 'O agente ou distribuidor tem direito à indenização se o proponente, sem justa causa, cessar o atendimento das propostas ou reduzi-lo tanto que se torna antieconômica a continuação do contrato'. (BRASIL, 2013).

comercial e não se identifica com a concessão comercial, [...]  
A despeito da confusa redação, é possível concluir que a hipótese normativa do art. 710 prevê dois tipos de contratos de agência (ou seja, de representação comercial) (i) o contrato de agência puro, em que o representante agencia as vendas em nome e por conta do representado e (ii) o contrato de agência-distribuição, contemplando as hipóteses em que o representante tem à sua disposição a coisa a ser negociada (por exemplo, é mandatário do representado ou tem em seu poder a coisa, para posterior revenda). A distribuição, no sentido que lhe empresta o Código, é uma espécie de agência; a distribuição comercial, de que tratamos neste trabalho (= concessão comercial), permanece atípica. (FORGIONI, 2005, p.55; 111).

O entendimento acima registrado não condiz com a natureza da representação comercial, especialmente quando afirma que no denominado 'contrato de agência-distribuição' o representante tem a coisa à sua disposição, chegando ainda a classificá-lo como uma espécie de mandatário do representado. A primeira observação é que o exercício da representação deve ser feito por profissional habilitado, como mediador de negócios por conta de terceiros, não tendo ele a posse da coisa. A segunda observação é que, se se tratar de mandato, opere-se os serviços na condição de mandatário pura e simplesmente, não havendo que se falar em representação.

Lado outro, entendendo pela tipificação do contrato de distribuição, afirma a professora Maria Helena Diniz (2002) que a Lei n. 6.729/79, apesar de tratar, especificamente, da concessão comercial para a distribuição de veículos automotores, tipificou o contrato de distribuição (DINIZ, 2002, p.386). Comungando do mesmo entendimento, pontua Orlando Gomes que o contrato de distribuição é denominado pela lei de concessão comercial. (GOMES, 1993, p.421).

Percebe-se que ambos compartilham do mesmo entendimento acerca da tipificação do contrato de distribuição, ou seja, é contrato típico desde o advento da conhecida Lei Ferrari, que regulamenta a concessão comercial de veículos automotores e, logo no artigo 1º, determina que a distribuição de veículos dar-se-á através da concessão comercial<sup>52</sup>. Nesta linha de pensamento, salvo divergência

---

<sup>52</sup> A Lei n. 6.729, de 28 de novembro de 1979 (BRASIL, 1990a), com as alterações da Lei n. 8.132, de 26 de dezembro de 1990 (BRASIL, 1990b), que dispõe sobre a concessão comercial entre produtores e distribuidores de veículos automotores de via terrestre, e já em seu artigo 1º determina: 'A distribuição de veículos automotores, de via terrestre, efetivar-se-á através de concessão comercial entre produtores e distribuidores disciplinada por esta Lei e, no que não a contrariarem, pelas convenções nela previstas e disposições contratuais'. A Lei Ferrari, em seus dispositivos, trata minuciosamente da concessão/distribuição de veículos automotores, a exemplo da conceituação de produtor e distribuidor, considerando o primeiro como a empresa industrial que realiza a fabricação de

doutrinária, poder-se-ia aplicar a Lei Ferrari, por analogia, para a solução de controvérsias envolvendo a distribuição de outros bens móveis e ou produtos, além de veículos automotores.

Registrado a controvérsia acerca da tipificação, seja ela no sentido de afirmar que o contrato de distribuição continua atípico - nem a Lei Ferrari e nem o Código Civil de 2002 tiveram a intenção de regular a distribuição em geral; seja ela no sentido de afirmar que o contrato de distribuição já encontra-se tipificado desde o advento da Lei Ferrari - posição de Maria Helena Diniz e Orlando Gomes; seja ela no sentido de afirmar que o Código Civil de 2002, em seus artigos 710 a 721, tratou de tipificar o contrato de distribuição, parece assistir razão a este último entendimento, haja vista a própria norma abrigada pelos dispositivos supracitados. Literalmente, o legislador de 2002 traçou as bases do contrato de distribuição. Colaborando com o tema, Arnaldo Rizzardo (2011) assim se posiciona:

Embora submetida a regulamentação a dispositivos que tratam o contrato em conjunto com a agência (ats. 710 a 721), unicamente cinco artigos do Código Civil, dentre os destinados a disciplinar ambas as figuras, têm pertinência específica à distribuição, por mencioná-la, e, assim, à concessão comercial, sendo eles os arts. 710, 713, 714, 715 e 721. Os demais preceitos se aplicam mais subsidiariamente, em razão do art. 721, por instituírem normas gerais, como o art. 715, assegurando ao agente a indenização se o proponente, sem justa causa, cessar o atendimento das propostas, ou reduzi-lo tanto que se torne antieconômica a continuação do contrato. A tipicidade da distribuição possui contornos próprios, não se confundindo com a agência. (RIZZARDO, 2011, p.733).

Portanto, a partir de 2003, com a tipificação da distribuição pelo diploma civil de 2002, passaram a figurar no ordenamento jurídico pátrio dois institutos contratuais com normas próprias - a distribuição denominada concessão comercial de veículos automotores e a distribuição em geral, para os demais bens móveis e produtos sujeitos a comercialização através de um distribuidor interessado. A primeira figura, regulamentada pela Lei Ferrari desde 1979, enquanto a segunda, regulamentada pelo vigente Código Civil.

Importante ressaltar que, independente da forma de distribuição - veículos automotores ou produtos em geral - não há que confundi-la com a agência ou representação comercial. Em afirmação objetiva, cabe registrar que, enquanto o distribuidor comercializa um produto que está sob sua posse e, portanto, encontra-

---

veículos e, o segundo, como a empresa comercial que realiza a comercialização dos mesmos. (Art. 2º, I e II, Lei 6.729/79 c/ alterações da Lei 8.132/90).

se incorporado ao seu estoque físico e contábil, o representante ou agente atua como profissional prestador de serviços relacionados à mediação de negócios entre representado e cliente, permanecendo o produto negociado sob a posse do primeiro, incorporado ao seu próprio estoque. Não há, por parte do representante ou agente, qualquer contato físico e ou contábil com o produto comercializado, a exemplo do que se sucede entre representada fabricante e adquirente varejista, onde, após a mediação do agente, o produto agenciado sai direto do estoque do primeiro e vai compor o estoque do segundo.

Por fim, a título de complemento às anotações registradas neste tópico, é salutar registrar a diferença entre o contrato de distribuição e o contrato de fornecimento. Para tanto, sobre a distinção entre os institutos, leciona Rubens Requião (1988):

O fornecimento serve para satisfazer necessidades próprias do comprador, ao passo que a compra e venda com exclusividade, visa a fornecer ao concessionário bens para revender ou para dar em locação. A diferença é flagrante, pois no contrato de fornecimento as prestações se executam periodicamente, pela tradição contínua das coisas, ao passo que no contrato de concessão comercial o concedente e o concessionário se obrigam a diferentes prestações, muito mais do que o simples pagamento do preço e a tradição periódica das coisas. (REQUIÃO, 1988, p. 129).

Pelo indicativo doutrinário, percebe-se que no contrato de fornecimento o objetivo do comprador é satisfazer sua imediata necessidade, a exemplo de uma indústria calçadista que tem como fornecedor uma sociedade industrial coureira. Neste caso, de fornecimento, a indústria calçadista - compradora - tem uma necessidade imediata de consumir o couro para a fabricação do sapato. Já na distribuição, o distribuidor tem por objetivo disponibilizar para o mercado o mesmo produto negociado com o fabricante, a exemplo de uma sociedade empresária distribuidora de bebidas que, através do contrato de distribuição adquire a cerveja e o refrigerante da indústria responsável pela produção, a fim de revendê-la ao comércio varejista - como bares, restaurantes e similares.

### **5.3.2 A nova terminologia da representação comercial no contexto do Código Civil de 2002**

Positivou o estatuto civil de 2002, nos artigos 710 a 721, já citados quando

analisado os contornos jurídicos da distribuição, o contrato de agência. De acordo com o artigo 710, quando determinada pessoa assume a obrigação de promover por conta de terceiros e mediante retribuição, de forma não eventual e sem vínculo de dependência, a realização de determinados negócios, em área pré-definida, tal pessoa se enquadra como agente, por tratar de uma relação tipicamente relacionada ao contrato de agência.

Ao examinar as características do contrato de agência, Silvio de Salvo Venosa (2002) informa que o mesmo é bilateral, oneroso, consensual, informal, comutativo, de duração continuada e *intuitu personae*. (VENOSA, 2002, p.630). Conciliando as características aqui apontadas com as normas positivadas na codificação civil, percebe-se que, de fato, o contrato de agência é bilateral - entre o agente e o proponente; é oneroso - o agente é remunerado pelo proponente pela realização dos negócios; é consensual - só é possível se houver consenso entre agente e proponente acerca das cláusulas contratuais; é informal - não exige forma pré-estabelecida, nem mesmo exige forma escrita; é comutativo - tem prestações certas e determinadas, onde o agente assume a obrigação de realizar negócios para o proponente e este assume a obrigação de remunerá-lo; é de duração continuada - há uma prestação realizada de forma continuada pelo agente, em nome e por conta do proponente, determinada pelo caráter não eventual da relação entre ambos; é *intuitu personae* - o objeto do contrato só pode ser executado pelo agente, em nome do proponente.

Quanto a esta última característica, ressalte-se que o artigo 719 do Código Civil deixa claro o caráter personalíssimo do contrato de agência ao estipular que, caso o agente não possa continuar o trabalho por motivo de força maior, lhe cabe a remuneração pelos serviços realizados até o momento do fato impeditivo. O mesmo dispositivo equipara o falecimento com a força maior, inclusive como condição que provoca a extinção do contrato de agência, caso em que a remuneração deverá ser paga aos herdeiros do agente falecido. Resta, sem dúvida, a previsão de descontinuidade do contrato quando o agente não mais puder continuar realizando negócios para o proponente, reforçando o caráter *intuitu personae* do mesmo, especialmente pelo fato da força maior tornar impossível o fundamento da natureza contratual personalíssima, que é a confiança que o proponente deposita no agente. Neste caso, o impedimento provocado por motivo de força maior, conforme previsão legal acima citada, também provocaria o fim da relação contratual.

Conceituando o contrato de agência, Iso Chaitz Scherkerkewitz (2011), apresenta o seguinte texto:

Definimos o contrato de agência como o contrato pelo qual uma parte chamada de agente obriga-se a promover, de forma habitual e profissional, sem vínculo de subordinação hierárquica ou funcional, a realização de negócios que incluem desde a mera prospecção do mercado até a sua efetiva conclusão (quando existentes poderes para tanto), por conta e em nome de outra pessoa, que é denominado agenciado ou proponente, mediante recebimento de comissão. (SCHERKERKEWITZ, 2011, p.20).

A positivação do contrato de agência no atual diploma civil pátrio trouxe substancial divergência doutrinária, precisamente acerca da identidade entre agente e representante comercial e, conseqüentemente, entre o contrato de agência e de representação comercial. Autores de reconhecida competência doutrinária se posicionam pela não identidade das figuras em análise, enquanto autores mais contemporâneos, com perspectiva majoritária, se firmam no sentido de considerar o agente e o representante no mesmo contexto fático, concedendo-os a mesma identidade jurídica. Tratando do assunto, explica Pontes de Miranda, de forma clara e objetiva, a posição do agente em relação a outras figuras aproximadas (1954):

O agente, rigorosamente, não medeia, não intermedeia, nem comissiona, nem representa: promove conclusões de contrato. Não é mediador, posto que seja possível que leve até aí a sua função. Não é corretor, porque não declara a conclusão dos negócios jurídicos. Não é mandatário. Nem procurador. Donde a expressão 'agente' ter, no contrato de agência, sentido estrito. (PONTES DE MIRANDA, 1954, p.24).

É direta a opinião do insigne doutrinador ao afirmar que o agente não representa. Significa dizer, salvo opinião em contrário, que a figura do agente não se identifica com a figura do representante e, desta forma, o contrato de agência não tem a mesma identidade do contrato de representação comercial. Em sua obra sobre o tema, Rubens Requião, reportando-se à opinião de Pontes de Miranda, parece com ele concordar, no sentido de qualificar o agente como mero agenciador de propostas com o objetivo de transmiti-las ao agenciado, enquanto o representante realiza atos direcionados à execução dos negócios. O representante tem poderes mais largos quando comparado com os poderes do agente. (REQUIÃO, 2002, p.48-49).

Na esteira do entendimento do seu progenitor, Rubens Edmundo Requião (2003) salienta:

Do exame das novas disposições trazidas pelo Código Civil, relativamente ao contrato de agência, ressalta a semelhança entre esse novo tipo e o contrato de representação comercial. Afirmamos a semelhança, pois não desconsideramos certas particularidades que apontam uma autonomia recíproca dos dois tipos, de distinção entre os *standards* legais. (REQUIÃO, 2003, p.18).

Além de Rubens Edmundo Requião, há na doutrina contemporânea pensamentos que coadunam com os clássicos Pontes de Miranda e Rubens Requião, tratando como figuras distintas a representação e a agência. É o caso de Fábio Ulhoa Coelho (2002) que promove pontuais diferenças entre o contrato de agência e o contrato de representação comercial. Para o doutrinador, o agente não tem poderes de representação e, por isso, os seus atos não obrigam o representado ou proponente, salvo se este último, de modo expresso, lhe conferir tais poderes, seja de forma apartada ou no próprio contrato de agência. (COELHO, 2002, p. 114).

Enfático em seu posicionamento de defesa da diferença entre os contratos de representação e agência, acompanhando Rubens Requião (2002) e Francisco Cavalcanti Pontes de Miranda (1954), registra Silvio de Salvo Venosa (2007):

[...] tendo em vista a natureza diversa entre os dois contratos, ao menos em nosso sistema, não há razão para identificar a representação autônoma com a agência. Ambos os negócios jurídicos devem ser tratados como contratos distintos. O representante comercial é mais que um agente, porque seus poderes são mais extensos. O agente prepara o negócio em favor do agenciado; não o conclui necessariamente. O representante deve concluí-lo. Essa é sua atribuição precípua. Não é necessário que o agente seja qualificado como comerciante. A agência pode ter natureza civil. O representante, por via da própria orientação legal, será sempre comerciante. (VENOSA, 2007, p. 292-293).

A diferença apontada entre agência e representação comercial, especificamente pela doutrina acima citada, foca na questão dos poderes atribuídos ao agente e ao representante comercial. Compartilham todos da mesma opinião, no sentido de que os poderes do representante comercial são mais amplos do que os poderes do agente comercial. Entretanto, reportando-se aos dispositivos legais que definem o exercício profissional da agência e da representação - artigo 710 do Código Civil e artigo 1º da Lei n. 4.886/65, com as alterações da Lei n. 8.420/92 - verifica-se uma identidade das características de ambos, retratando uma igualdade

entre as figuras analisadas. Seguem as características:

- a) o exercício ocorre sem vínculo de dependência, ou seja, sem relação de emprego;
- b) o exercício se dá em caráter não eventual, de forma sucessiva e continuada;
- c) o exercício se dá por conta de terceiro, isto é, em nome de outra pessoa;
- d) o objeto é a realização de negócios, mediante retribuição comissionada;
- e) pratica ou não atos direcionados à execução dos negócios objeto do contrato<sup>53</sup>;
- f) a realização dos negócios deve observar uma determinada área (zona determinada)<sup>54</sup>;
- g) a atividade pode ser exercida por pessoa física ou jurídica.

Acrescente-se às características acima relacionadas, o fato do próprio conteúdo do artigo 1º da Lei 4.886/65, utilizar a expressão ‘agenciamento de propostas ou pedidos’ para definir o exercício da representação comercial. (BRASIL, 1965). Portanto, o próprio legislador de 1965 já considerou o representante comercial um agenciador. Nesta primeira análise, de cunho legislativo, já é possível depreender que representante e agente constituem-se na mesma figura jurídica.

Antes de analisar o conteúdo doutrinário favorável à identidade entre representante e agente, é salutar registrar que, quanto à derradeira característica acima colacionada, que informa a possibilidade do exercício da agência e representação se realizar tanto por pessoa física, quanto por pessoa jurídica, há posicionamento contrário. Há quem entenda que a agência é atribuição exclusiva da pessoa física, como Rubens Edmundo Requião (2003), que promove as seguintes considerações ao interpretar o conteúdo do artigo 710 do Código Civil:

---

<sup>53</sup> A parte final da cabeça do art. 1º da Lei n. 4.886/65, com as alterações da Lei n. 8.420/92, assim como o parágrafo único do art. 710 C.C/02, traz previsão que possibilita ao representante e ao agente, realizarem integralmente os negócios intermediados – do início até a conclusão dos mesmos.

<sup>54</sup> A previsão de determinação da zona onde os negócios devem ser realizados, presente na cabeça do art. 710 C.C/02, consta dos elementos obrigatórios ao contrato de representação, consoante art. 27, ‘alínea d’, da Lei 4.886/65: [...] d) indicação de zona ou zonas em que será exercida a representação [...]. (BRASIL, 2013).

O dado é coerente com a idéia, e a interpretação que se faz do art. 710, no sentido de que o contrato de agência só pode ser exercido por pessoa natural. O contrato de representação, ao contrário, por força do art. 1º da Lei n. 4.886/65, pode ser exercido por pessoa jurídica. (REQUIÃO, 2003, p.140).

A opinião de Rubens Edmundo Requião é minoritária, senão singular, haja vista não encontrar sustentação legal no ordenamento jurídico pátrio. Iso Chaitz Scherkerkewitz (2011), comentando o posicionamento supracitado, ressalta a ausência de restrição legal no direito brasileiro para que se faça coerente a afirmação de que a agência não pode ser exercida por pessoa jurídica. (SCHERKERKEWITZ, 2011, p. 24). Portanto, assim como a representação, a agência cabe a uma pessoa - física ou jurídica - que se obriga a realizar negócios por conta de outra, mediante retribuição.

Superada a questão da caracterização das figuras jurídicas em análise, especialmente sob a ótica das disposições legais, cabe agora adentrar no posicionamento doutrinário majoritário, que reconhece como idênticas a representação e a agência e que, conseqüentemente, o Código Civil vigente trouxe, nos artigos 710 a 721, apenas uma nova terminologia para a representação comercial.

E na seara da identidade dos institutos jurídicos ora analisados, Arnaldo Rizzardo (2011) afirma que a disciplina da agência, introduzida pelo diploma civil de 2002, é comumente tratada de representação comercial. Ressalta o autor que as normas do Código Civil sobre o contrato de agência são tidas mais como programáticas, cabendo a regulação das especificidades do instituto à Lei n. 4.886/65, com as alterações da Lei n. 8.420/92, que trata das atividades dos agentes ou representantes comerciais autônomos. (RIZZARDO, 2011, p. 719-720).

No mesmo sentido e reportando-se ao posicionamento de Waldírio Bulgarelli, manifestaram Humberto Theodoro Júnior e Adriana Mandim Theodoro de Mello (1990):

Além de inserir na regulamentação do contrato de agência e distribuição em caráter subsidiário, a disciplina do mandato e da comissão, o Código Civil preservou a legislação especial, constante da Lei 4.886, de 09.12.1965, com as alterações da Lei 8.420, de 08.05.1992, diplomas normativos que contêm o estatuto regulador das atividades dos representantes comerciais autônomos. Embora o *nomen iuris* tenha sido alterado de representante comercial para agente, a figura jurídica é a mesma. (THEODORO JÚNIOR; MELLO apud BULGARELLI, 1990, p.470).

Nota-se que o Código Civil atuou de forma a preservar a legislação especial que já disciplinava a agência, ou seja, conservou as normas positivadas pela Lei 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92, que contempla as regras da representação comercial, figura idêntica à agência comercial. Portanto, o agente citado no Código Civil trata-se, de fato, do representante comercial que, após a entrada em vigor do estatuto civil de 2002, convive, ao mesmo tempo, com as normas do código e com as normas da lei especial.

Analisando o cerne das figuras jurídicas em debate, denota tratar-se, rigorosamente, de um núcleo com a mesma composição, voltado para a realização de atos que proporcione negócios entre duas pessoas distintas, geralmente entre um industrial e um comerciante varejista. Não há, no conteúdo básico dos institutos, uma obrigação automática de agente e ou representante concluírem o negócio. Ambos promovem a mediação para a realização de negócios, com possibilidade, a depender do contrato firmado com a representada e ou agenciada, de praticar atos direcionados com a execução e ou conclusão destes.

Adotando posição que coaduna com a identidade entre o contrato de agência e representação comercial, está também Maria Helena Diniz (2002), ao registrar, em sua obra sobre contratos, que a agência é contrato regulado no direito brasileiro pela Lei 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92. (DINIZ, 2002, p.473). A legislação referida pela professora Maria Helena Diniz é justamente a responsável pela regulamentação da representação comercial.

Destaque ainda, no mesmo sentido, o posicionamento de Fran Martins (2002):

Entende-se por contrato de representação comercial aquele em que uma parte se obriga, mediante remuneração, a realizar negócios mercantis, em caráter não eventual, em favor de uma outra. A parte que se obriga a agenciar propostas ou pedidos em favor da outra tem nome de representante comercial; aquela em favor de quem os negócios são agenciados é o representado. Aquela em favor de quem os negócios são agenciados é o representado. O contrato de representação comercial é também chamado de agência, donde representante e agente comercial terem o mesmo significado. (MARTINS, 2002, p.269).

O mesmo autor, referindo-se à regulamentação do contrato de representação comercial no âmbito do ordenamento jurídico estrangeiro, afirma que alguns códigos, citando o Código Civil italiano e o Código Comercial colombiano,

normatizaram o instituto sob o nome de agência ou agência comercial. (MARTINS, 2002, p. 269).

Sobre a regulamentação alienígena do contrato de representação comercial ou agência, informa Rubens Requião (2002):

Atualmente as legislações dos principais países modernos regulam o contrato de agência comercial. É de lembrar, além do Código germânico e da Lei francesa, a Lei austríaca, de 24 de junho de 1921; o Código Civil Italiano, de 1942, nos arts. 1742, *et seq.*, a Lei suíça de 4 de fevereiro de 1949 (incluída no art. 418, do Código de Obrigações); o Código de Comércio Japonês, de 1951 (art. 46, *et seq.*), e na Argentina com a Lei nº 14.546, de 27 de outubro de 1958. (REQUIÃO, 2002, p.8)

Promovendo a delimitação objetiva do contrato de agência, o doutrinador português Carlos Lacerda Barata (1991) afirma que a noção de agência no direito lusitano está claramente inspirada no direito italiano. Ao comentar sobre a figura do contrato de agência, o citado doutrinador apresenta a seguinte definição:

Podemos definir o contrato de agência como a convenção pela qual uma das partes (o agente) se obriga a promover por conta da outra (o principal) a celebração de contratos, numa zona territorial ou num círculo de clientes delimitado, com autonomia e de modo estável, mediante retribuição. Esta noção subsume-se claramente ao art. 1º do D.L. nº 178/86 (nitidamente inspirado no art. 1742 do Codice Civile). (BARATA, 1991, p.33).

Comentando acerca do termo ‘promover’, empregado no artigo 1º do Decreto-Lei nº 178/86, quando explora conceitualmente o contrato de agência, salienta António Pinto Monteiro (2010):

[...] o termo “promover”, além de ser já familiar da doutrina e da jurisprudência portuguesas, é o que se afigura mais adequado às funções do agente (apresenta vantagens, designadamente, sobre o termo “negociar”, desde logo aquele coenvolve o incentivo à negociação); e é também o termo utilizado, v.g., pelo legislador italiano (artigo 1742 do “Codice Civile” – [...]), pela lei espanhola sobre o contrato de agência (Lei 12/1992, de 27 de Maio), e pelo art. 710 do novo Código Civil brasileiro (que entrou em vigor em janeiro de 2003), [...]. (MONTEIRO, 2010, p.51).

Explorando a caracterização do contrato de agência, Ana Maria M. de Aguinis adota conceito onde destaca também o termo promover. Caracteriza-se como contrato de agência, segundo Ana Maria Aguinis, “aquele pelo qual uma das partes, chamada de agente, atuando de forma autônoma e em uma relação estável, promove contratos e gera clientes em favor de outro, chamado de proponente,

mediante o pagamento de uma retribuição”. (AGUINIS, 1991, p.21, tradução nossa)<sup>55</sup>.

O agente ou representante comercial, senão por ordem do agenciado ou representado, não leva a cabo as negociações. Sua função é promover a mediação entre o seu contratante e a clientela de uma determinada região e, em havendo previsão contratual, repise, somente em havendo previsão no contrato de agência ou representação comercial, realizar atos que impliquem na conclusão ou execução dos negócios por ele intermediados. Portanto, razão assiste à doutrina pátria e alienígena que caracteriza o profissional dedicado à agência ou representação comercial como aquele que promove negócios por conta de outra pessoa, podendo ou não realizar a execução ou conclusão de tais negócios.

Diante do exposto no presente tópico deste trabalho, resta comprovado que agente e representante comercial constitui-se na mesma figura jurídica e, no mesmo sentido, que o contrato de agência e representação comercial constitui-se em idêntico negócio jurídico. Ao tipificar o contrato de agência no bojo do diploma civil vigente, o legislador de 2002 tão somente adotou uma nova terminologia para a representação comercial, já regulamentada no Brasil desde 1965, seguindo, conforme visto, a legislação estrangeira, que tratou o representante como agente e o contrato de representação comercial como contrato de agência.

### ***5.3.3 Conteúdo legal do contrato de representação comercial ou agência***

Após a entrada em vigor do Código Civil de 2002, precisamente a partir de 11 de janeiro de 2003, passou o ordenamento jurídico brasileiro a conviver com dois diplomas legais normatizando um mesmo instituto jurídico - a agência ou representação comercial -, já que desde 1965 o legislador ordinário, através de lei especial - Lei n. 4.886/65 - cuidou de normatizar a representação comercial ou agência, preferindo utilizar a designação ‘representação comercial’.

A fim de analisar o conteúdo legal do contrato de representação comercial ou agência, concentrar-se-á o foco da análise no texto normativo consubstanciado na legislação especial - Lei 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92 -,

---

<sup>55</sup> Nas palavras de Ana M. de Aguinis, o conceito de contrato de agência: Aquel por el cual una parte, llamada agente, actuando autónomamente y en virtud de una relación estable, promueve contratos y genera clientela en favor de otra, llamada proponente, mediante el pago de una retribución.

especialmente nas imposições positivadas a partir do artigo 27, quando inicia-se o conteúdo voltado para a regulamentação do negócio jurídico em estudo. Ressalte-se, entretanto, que será desconsiderado alguns dispositivos, especificamente aqueles que tratam da indenização rescisória (artigo 27, alínea 'j'), do foro privilegiado (artigo 39), do crédito falimentar equiparado ao trabalhista (artigo 44) e da responsabilidade pela inadimplência da clientela (artigo 43). O motivo é que tais dispositivos foram tratados em capítulo próprio deste trabalho - subseção '3.4 - representação comercial e proteção legislativa'.

Resta então angariar considerações acerca dos elementos obrigatórios do contrato, bem como do prazo de pagamento das comissões, do aviso prévio e dos motivos justos para a rescisão.

#### *5.3.3.1 Elementos obrigatórios do Contrato de agência ou representação*

O artigo 27 da Lei n. 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92, já descrito nas considerações inaugurais do presente capítulo, delimita os elementos obrigatórios do contrato de representação comercial ou agência. De pronto determina que o contrato deve abrigar os requisitos e as condições gerais da representação. Impõe que no contrato deve constar a indicação do produto objeto da representação. A indicação discriminada do produto a ser intermediado pelo representante ou agente é fundamental para o sucesso do agenciamento. Conhecer o produto em toda sua inteireza é essencial para o bom desempenho do profissional e, conseqüentemente, para uma boa execução do contrato.

Em sequência o dispositivo refere-se ao prazo do contrato, que poderá ser certo ou indeterminado. Diga-se que será o prazo indeterminado quando as partes não estabelecerem a data de término do contrato e, ao contrário, determinado quando estabelecido certa data ou vinculando o termo final a um fato futuro e certo, que se realizará independentemente do querer do agente e do agenciado.

Ato contínuo, as alíneas 'd' e 'e' do artigo 27 da Lei n. 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92<sup>56</sup>, referem-se à necessidade de indicação da zona em que a representação será exercida e, se na zona indicada, haverá exclusividade de

---

<sup>56</sup> Determina o artigo 27, alíneas 'd' e 'e', da Lei 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92, como elementos obrigatórios do contrato de representação: '(...) d) indicação da zona ou zonas em que será exercida a representação; e) garantia ou não, parcial ou total, ou por prazo certo, da exclusividade de zona ou setor de zona; (...) (BRASIL, 1965).

atuação para o representante contratado. A zona refere-se à área geográfica em que o representante realizará os seus serviços profissionais em nome da representada, essencial para a execução do objeto contratual. Ao delimitar a área para atuação do representante deverá o contrato contemplar previsão de exclusividade ou não sobre a área delimitada. Significa que o representante contratado, em caso de exclusividade, é o único que poderá realizar negócios na zona definida pelo instrumento contratual, em nome da representada contratante. Não pode a representada, sem o consentimento do agente, nomear um novo profissional para representá-la em área já delimitada como exclusiva.

A exclusividade ainda poderá ser permanente ou limitada no tempo. Sobre a limitação da exclusividade, ensina Rubens Edmundo Requião (2003):

A exclusividade pode ser permanente, durando enquanto vigorar o contrato, ou pode ser limitada no tempo, caso em que tal limitação deve ser expressa. A limitação deve estar prevista no contrato. Não pode ser imposta unilateralmente pelo proponente ou pelo representado, se não prevista no contrato. Dependerá de ajuste das partes, e, ainda assim, só será válida se, na alteração do contrato, que passará a limitar ou encerrar a exclusividade, não houver prejuízo direto ou indireto ao agente ou representante. (art. 27, e, c/c art. 32, § 7º, da Lei n. 4.886/65). (REQUIÃO, 2003, p.53)

Verifica-se que a exclusividade é previsão relevante no contrato de representação ou agência, tanto que sua limitação deve constar expressamente no instrumento contratual. Ademais, limitar ou excluir a exclusividade é providência que demanda cuidado, pois, mesmo com a aquiescência do representante, a legislação não permite que a limitação ou exclusão lhe cause qualquer prejuízo.

O representante ou agente contratado para atuar com exclusividade em área determinada é, a grosso modo, o possuidor da clientela ali sediada. Tanto é assim, que todos os negócios realizados na zona marcada pela exclusividade, ainda que direto pela representada, sem a participação do representante, dará a ele direito à retribuição. Neste sentido preceitua, em termos exatos, o artigo 31 da Lei n. 4.886/65, com as alterações da Lei n. 8.420/92:

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. (BRASIL, 1965).

Portanto, a exclusividade atua beneficiando o agente e, justamente por isso, qualquer alteração no contrato que limite-a ou elimine-a, não poderá trazer prejuízos ao representante. Ademais, cabe destacar acerca da exclusividade quanto a possibilidade do contrato definir os casos em que se justifique a limitação da área considerada de forma exclusiva quando da assinatura do instrumento contratual. Trata-se da previsão de situações em que, se verificadas no decorrer da execução do contrato de representação, a exclusividade poderá sofrer limitações. Como exemplo, pode ser citado o não atendimento, por parte do agente, de toda a clientela da zona de exclusividade. Essa é uma situação clássica que, se prevista em contrato, permite ao agenciado alterá-la para restringir a área de atuação exclusiva do agente ou representante. Tal previsão está inserida na alínea 'g', do artigo 27, da Lei n. 4.886/65<sup>57</sup>.

Por fim, há que se registrar outra forma de exclusividade, prevista na alínea 'i', do artigo 27, da Lei n. 4886/65<sup>58</sup>. Nesta, a exclusividade é do representante ou agente em relação à representada ou agenciado. Significa que o contrato deve informar se o agente contratado é profissional exclusivo do agenciado, ou seja, se o exercício de suas atividades pode ou não contemplar outros agenciados. Sobre a questão explica Ricardo Nacim Saad (1993):

As partes devem acordar quanto ao exercício exclusivo ou não da representação a favor do representado. Havendo vedação contratual, o representante não poderá exercer sua atividade "para mais de uma empresa e empregá-la em outros misteres ou ramos de negócios". Neste sentido dispõe expressamente o art. 41, na redação que lhe deu a lei n. 8.420/92. (SAAD, 1993, p.32).

A exclusividade, então, pode se dar em relação a área de atuação do representante ou agente, situação em que todos os negócios da 'zona exclusiva' e a respectiva remuneração gerada em virtude dos mesmos são de competência e direito do representante contratado. E pode a exclusividade se dar em relação ao próprio exercício da agência ou representação, situação em que o representante ou

---

<sup>57</sup> Informa o dispositivo – alínea 'g', art. 27, Lei n. 4886/65 – que constará obrigatoriamente do contrato de representação: 'os casos em que se justifique a restrição de zona concebida com exclusividade'. (BRASIL, 1965).

<sup>58</sup> Contempla o dispositivo – alínea 'i', art. 27, Lei n. 4886/65 – que o contrato de representação deverá prever, obrigatoriamente: 'exercício exclusivo ou não da representação a favor do representado'. (BRASIL, 1965).

agente se obriga a realizar negócios, exclusivamente, para a representada contratante, ficando vedada a sua atuação para outras representadas ou agenciadas.

Prosseguindo na apreciação dos elementos obrigatórios do contrato de representação ou agência, é importante destacar ainda a imposição contida na alínea 'f', do artigo 27, da Lei n. 4.886/65, que trata da retribuição devida ao representante ou agente<sup>59</sup>. Pela análise do dispositivo percebe-se que o contrato deve contemplar o percentual de comissão incidente sobre os negócios intermediados pelo agente ou representante, bem como o prazo para pagamento da referida comissão, desde que ocorra a efetiva realização do agenciamento e, ainda, desde que haja o efetivo recebimento, pela representada ou agenciada, dos valores dos produtos negociados.

Pelo dispositivo em comento, resta caracterizada a obrigação de resultado do representante ou agente, que só terá sua retribuição caso haja resultado para a representada ou agenciada no negócio por ele intermediado.

### *5.3.3.2 Direito do representante ou agente à comissão e prazo de pagamento*

A comissão é a retribuição devida ao representante comercial ou agente pelo resultado do seu mister. O representante ou agente, como profissional autônomo equiparado, no nosso entender, ao profissional liberal, posicionamento justificado em tópico próprio do capítulo segundo deste trabalho, não recebe remuneração fixa. O seu ganho depende dos negócios realizados junto à clientela da sua zona de trabalho e do adimplemento dessa clientela perante sua representada ou agenciada.

Tratando do direito à comissão e do prazo de pagamento desta, encontra-se norma positivada no artigo 32, parágrafos 1º e 2º, da Lei 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92, nos exatos termos abaixo transcritos:

O representante comercial adquire o direito às comissões quando do pagamento dos pedidos ou propostas.

O pagamento das comissões deverá ser efetuado até o dia 15 do mês subsequente ao da liquidação da fatura, acompanhada das respectivas cópias das notas fiscais.

---

<sup>59</sup> De acordo com o dispositivo - alínea 'f', art. 27, Lei n. 4886/65 – deve, obrigatoriamente, conter o contrato de representação: 'retribuição e época do pagamento, pelo exercício da representação dependente da efetiva realização dos negócios, e recebimento, ou não, pelo representado, dos valores respectivos'. (BRASIL, 1965).

As comissões pagas fora do prazo previsto no parágrafo anterior deverão ser corrigidas monetariamente. (BRASIL, 1965).

Verifica-se que, após adquirir o direito de receber as comissões, o qual surge com o pagamento das propostas agenciadas, o representante deve receber sua retribuição até o dia 15 do mês subsequente àquele em que a fatura emitida pela representada tenha sido liquidada pelo cliente. Caso a representada atrase o pagamento da comissão devida ao representante ou agente, esta estará sujeita à correção monetária por índices oficiais estabelecidos no contrato.

Sobre o pagamento de comissões fora do prazo e a imposição da correção monetária pelo atraso, afirma Ghedale Saitovitch (1999):

[...] nada mais faz que demonstrar que a obrigação que a representada tenha em relação ao pagamento da comissão para com o representante é uma dívida de valor, isto é, caso não seja paga no dia determinado por lei, deverá ser corrigido a tal ponto que o representante possa adquirir ao receber atrasada sua comissão um bem pelo mesmo valor que adquiriria se tivesse recebido sua comissão no dia certo. (SAITOVITCH, 1999, p.123).

Para receber a retribuição e com a finalidade de atender exigência contábil e fiscal, o representante ou agente tem a obrigação de emitir documento hábil à quitação da comissão recebida. Em se tratando de representante pessoa física o referido documento é o RPA - Recibo de Pagamento a Autônomo e, em se tratando de representante pessoa jurídica, o citado documento é a nota fiscal de serviços.

Dispositivo de peculiar importância, especialmente para o representante ou agente, encontra-se no parágrafo 7º, do artigo 32, da Lei n. 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92. O citado artigo, conforme acima registrado, trata da comissão e do prazo de pagamento e, o seu parágrafo 7º, trata como impedimento legal qualquer alteração no contrato de representação que diminua a média da retribuição do representante ou agente auferida no último semestre de vigência do contrato.

Comentando sobre a proibição de reduzir a retribuição do agente ou representante, salienta Rubens Edmundo Requião (2003):

Proíbem-se as tão comuns alterações de zona de atividades, redução da taxa de comissão, transferência de produtos para outro representante, exclusões de alguns e situações semelhantes, sempre que resultarem em prejuízo direto ou indireto ao representante, considerada a média de ganhos

dos últimos seis meses de vigência do contrato. [...]  
Mesmo as alterações bilaterais não serão eficazes se delas advier prejuízo direto ou indireto para o agente, com redução dos resultados médios auferidos por ele nos últimos seis meses do contrato. A alteração deverá ser benéfica ao agente, ou pelo menos neutra. (REQUIÃO, 2003, p.93-94).

Percebe-se tratar-se de mais uma proteção ao agente ou representante comercial, a fim de evitar alterações contratuais abusivas por parte do representado ou agenciado, que possa resultar em redução de ganhos para aquele. Segundo Edmundo Requião, sequer alterações bilaterais, caso provoque prejuízo ao agente, poderão ser realizadas, sob pena de se tornarem ineficazes.

#### 5.3.3.3 Aviso para denúncia do contrato de agência ou representação

A denúncia do contrato de representação ou agência, cujo prazo seja indeterminado e que tenha vigorado por tempo superior a seis meses, impõe ao denunciante, como regra geral, a conceder aviso prévio de 30 (trinta) dias. Pode o denunciante, a fim de substituir o aviso, optar por realizar o pagamento de importância equivalente à média das comissões recebidas pelo representante ou agente nos três meses anteriores à denúncia. Ressalte-se que a obrigação legal do aviso aplica-se tanto ao representante ou agente, quanto à representada ou agenciada ou preponente.

O aviso encontra-se regulamentado no artigo 34, da Lei 4.886/65, com as alterações da Lei n. 8.420/92, nos seguintes termos:

A denúncia, por qualquer das partes, sem causa justificada, do contrato de representação, ajustado por tempo indeterminado e que haja vigorado por mais de seis meses, obriga o denunciante, salvo outra garantia prevista no contrato, à concessão de pré-aviso, com antecedência mínima de trinta dias, ou ao pagamento de importância igual a um terço das comissões auferidas pelo representante, nos três meses anteriores. (BRASIL, 1965).

Comentando o conteúdo do artigo em referência, ensina Rubens Requião (2002):

O artigo regula a concessão do aviso prévio, pela parte que rescindir o contrato sem causa justificada. A expressão *denúncia* equivale à decisão de rescindir o contrato, ou melhor, à declaração de rescisão do contrato. Prevalece a soberana vontade do contratante, o qual, sem justificativa, não se interessa mais em manter a relação obrigacional. A lei regula a denúncia do contrato “por qualquer das partes”

contratantes, ou seja, tanto pelo representante comercial como pelo representado. (REQUIÃO, 2002, p.213).

Importante observar ainda, recorrendo ao conteúdo do dispositivo em análise, que faculta às partes estipular no contrato outra garantia que substitua o aviso. A garantia, no entanto, não poderá prever um aviso inferior a 30 (trinta) dias ou, em caso de pagamento compensatório, constituir-se em valor inferior ao montante previsto no próprio dispositivo, ou seja, equivalente a, no mínimo, um terço das três últimas comissões recebidas pelo agente ou representante antes da denúncia do contrato.

A legislação portuguesa tratou da denúncia e do ávido prévio no contrato de agência em dispositivos distintos. A previsão dos institutos foi insculpida nos artigos 28º e 29º do Decreto-Lei nº 178/86, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei nº 118/93<sup>60</sup>. Comentando acerca dos prejuízos que a denúncia pode causar às partes - ao agente e ao principal - salienta António Pinto Monteiro (2010):

Uma vez que a denúncia do contrato pode acarretar grandes inconvenientes e prejuízos para qualquer das partes, o legislador, como já se disse, estabeleceu prazos que permitam acautelar a outra parte contra uma cessação quase imediata, embora com a preocupação, por outro lado, de não prejudicar, com a fixação de prazos demasiado longo, o exercício, na prática, do direito (potestativo) de denúncia. (MONTEIRO, 2010, p.133).

Sobre o prazo do aviso prévio, ensina Carlos Lacerda Barata (1991):

Assim, o pré-aviso de denúncia deve chegar ao poder ou ao conhecimento da contraparte (cfr. art. 224º nº 1 C.C.), com uma antecedência mínima de trinta dias, se o contrato vigorar há menos de seis meses, sessenta dias, se o acordo durar há menos de um ano, ou de três a doze meses, se o contrato durar há mais de um ano. Na fixação em concreto deste último prazo, atender-se-á, segundo a al. c) do nº 1 do art. 28º, à importância do contrato, às expectativas das partes e demais circunstâncias do caso. (BARATA, 1991, p.86).

---

<sup>60</sup> O Decreto-Lei nº 178/86, com as alterações do Decreto-Lei nº 118/93, em seu art. 28º contempla a seguinte regra: 'A denúncia só é permitida nos contratos celebrados por tempo indeterminado e desde que comunicada ao outro contratante, por escrito, com antecedência mínima seguinte: a) Um mês, se o contrato durar há menos de um ano; b) Dois meses, se o contrato já tiver iniciado o 2º ano de vigência; c) Três meses, nos restantes casos'. Já o art. 29º contém a seguinte determinação: 'Quem denunciar o contrato sem respeitar os prazos referidos no artigo anterior é obrigado a indenizar o outro contraente pelos danos causados pela falta de pré-aviso. O agente poderá exigir, em vez desta indenização, uma quantia calculada com base na remuneração média mensal auferida no decurso do ano precedente, multiplicada pelo tempo em falta; se o contrato durar há menos de um ano, atender-se-á à remuneração média mensal auferida na vigência do contrato'. (PORTUGAL, 2013).

Tanto o direito lusitano quanto o direito brasileiro tratam, com algumas variações, a exemplo das formas de cálculo da indenização substitutiva do aviso e do próprio prazo do mesmo, de forma semelhante a denúncia do contrato de representação ou agência. Ambos determinam ao denunciante a obrigação de pré-aviso mínimo de 30 (trinta) dias e, na falta deste, a obrigação de indenizar o denunciado.

#### *5.3.3.4 A justa causa para a rescisão do contrato de agência ou representação*

Consta delineado nos artigos 35 e 36 da Lei nº 4.886/65, com as alterações da Lei nº 8.420/92, os motivos que permitem tanto ao agente ou representante, quanto ao representado ou agenciado, denunciar o contrato de representação ou agência por justa causa. O artigo 35 enumera os motivos considerados justos para que o representado ou agenciado rescinda o contrato com o representante. Abaixo o teor do artigo 35:

Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representado:

a) a desídia do representante no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato; b) a prática de atos que importem em descrédito comercial do representado; c) a falta de cumprimento de quaisquer obrigações inerentes ao contrato de representação comercial; d) a condenação definitiva por crime considerado infamante; e) força maior. (BRASIL, 1965).

Lado outro, o artigo 36 relaciona os motivos considerados justos para que o representante ou agente rescinda o contrato com o representado. Segue o conteúdo do artigo 36:

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

a) redução de esfera de atividade do representante em desacordo com as cláusulas do contrato; b) a quebra, direta ou indireta, da exclusividade, se prevista no contrato; c) a fixação abusiva de preços em relação à zona do representante, com o exclusivo escopo de impossibilitar-lhe ação regular; d) o não-pagamento de sua retribuição na época devida; e) força maior. (BRASIL, 1965).

A rescisão por motivo justo está atrelada à questões de quebra de confiança entre os contratantes, causada, muitas vezes, pelo rompimento da boa-fé contratual. Se o representante ou agente pratica determinados atos que cause prejuízo à

imagem do representado, pode este, por justo motivo, rescindir o contrato de representação. Da mesma forma, contrário senso, se o agenciado pratica preços abusivos a fim de prejudicar as vendas do agente, pode este, por motivo justo, rescindir o contrato de agência.

Comentando acerca da prática de atos do representante que provoca o descrédito do representado, Murilo Tadeu Medeiros (2002) enfatiza a boa-fé contratual, com as seguintes palavras:

A boa-fé é um requisito intrínseco de todo relacionamento comercial, pois dele deriva a confiança. Por isso, um dos aspectos que os compradores muito consideram, ao fechar as propostas com os agentes comerciais, é a confiança na empresa representada. Isso significa que, na prática, antes de efetuar a venda do produto intermediado, deve o representante “vender” a boa imagem do representado, buscando a confiança do comprador. Estando o agente comercial representando os interesses do representado perante o cliente, quando da intermediação da proposta, deve zelar pelo bom nome do representado. (MEDEIROS, 2002a, p.76-77).

Analisando os motivos que se impõem como justos para a rescisão motivada por iniciativa do representante ou agente, especialmente pela fixação abusiva de preços, salienta Ricardo Nacim Saad (1993):

Se o representado fixar de forma abusiva os preços em relação à zona de trabalho do representante, a este será lícito rescindir o contrato. Por abuso considera-se a elevação dos preços a níveis que desestimulam a aquisição do produto pela clientela. O abuso ainda mais se acentua quando a elevação dos preços restringe-se à área geográfica onde atua o representante.

Quem assim procede busca forçar a outra parte do contrato a desistir da empreitada, rescindindo o contrato. No entanto, comprovado o dolo do representado, ao representante é dado considerar rescindido o contrato, sem perda dos consectários legais. (SAAD, 1993, p.50).

Outros motivos possibilitam à representada encerrar, justificadamente, o contrato de representação. Ressalte-se que a desídia do agente na execução do contrato e o descumprimento das obrigações pactuadas no instrumento contratual são questões de ordem legal a ensejar a rescisão do contrato, por iniciativa do agenciado, de forma motivada. Também, a condenação criminal do agente, transitada em julgado, enseja a rescisão contratual por justa causa.

Do mesmo modo, há outros motivos que sustentam o encerramento justificado, por iniciativa do representante, do contrato de agência. Enumerados no dispositivo legal - artigo 36 da Lei n. 4.886/65, com as alterações da Lei n. 8.420/92 -

estão a redução da zona de atividade do representante, a quebra da sua exclusividade prevista em contrato e o atraso no pagamento da sua retribuição. Ocorrendo uma dessas situações pode o agente, por justo motivo, tomar a iniciativa de rescindir o contrato de representação.

Motivo comum a ensejar a rescisão do contrato por justa causa finca-se na força maior. Comentando sobre o instituto, ensina Rubens Requião (2002):

A lei, na alínea sob comentário, usa apenas da expressão “força maior”. Não alude ao caso fortuito. Deve entender-se que nessa expressão está contido o conceito do caso fortuito. Força maior, evidentemente, no sentido da lei, engloba o caso fortuito, e entende-se como o fato necessário, do homem ou da natureza, que impede a execução do contrato de representação comercial.

O conceito, portanto, de força maior é perfeitamente delineado pela ciência jurídica. A interpretação dos fatos para sua configuração há de ser estrita. O risco do negócio, que o empresário, no caso o representado, passa sofrer, não constitui jamais força maior: o risco é inerente a qualquer negócio mercantil. (REQUIÃO, 2002, p.224).

Das considerações do professor Rubens Requião é possível entender que os riscos do negócio, inerente à atividade empresarial do representado, não coadunam com a força maior. Assim, se o agenciado, por circunstâncias negativas do mercado em que atua, resolver encerrar, temporariamente ou definitivamente, a produção da linha de produtos agenciada pelo representante, este fato não se enquadraria na força maior, não podendo, portanto, servir de justo motivo para a rescisão do contrato de representação ou agência.

A legislação portuguesa, sem o detalhamento previsto na lei brasileira, normatiza a resolução do contrato de agência, determinando que pode o mesmo ser resolvido por descumprimento das obrigações contratuais ou ocorrendo circunstâncias que prejudique, de forma grave, a realização do fim contratual. Comentando os casos de resolução do contrato de agência pela legislação lusitana, registra António Pinto Monteiro (2010):

Estabelece a lei dois fundamentos de resolução. O primeiro, consagrado na al. a), consiste no não cumprimento, por qualquer das partes, das respectivas obrigações. [...]

O outro fundamento de resolução, estabelecido pelo artigo 30º, consta da al. b). Qualquer contraente pode socorrer-se da resolução, apesar de o contrato estar a ser regularmente cumprido, quando se verifique alguma circunstância que impossibilite ou faça perigar gravemente o fim do contrato. (MONTEIRO, 2010, p. 134-135).

Portanto, ocorrendo os motivos delineados na legislação - tanto no Brasil quanto em Portugal - haverá justificativa legal para a resolução do contrato de agência ou representação. Deve-se ressaltar, por fim, em havendo prejuízo para os contraentes, seja para o representante ou agente, seja para o representado ou agenciado, terá a parte prejudicada o direito ao ressarcimento nos termos da legislação brasileira e portuguesa.

#### **5.4 Anotações sobre os contratos de mandato, comissão e corretagem**

Os contratos de mandato, comissão e corretagem, tipificados na parte especial do diploma civil vigente, são figuras que, assim como o contrato de agência ou representação, se prestam a facilitar a atividade empresarial, no sentido de colaborarem com o empresário no desenvolvimento dos seus negócios. São institutos que, não raro, acabam se confundindo com a representação comercial e, portanto, merece as anotações pontuais que estão registradas no presente tópico, a fim esclarecer eventuais pontos em comum e as distinções naturais em relação ao contrato de agência ou representação.

##### **5.4.1 O mandato e a representação comercial ou agência**

A tipificação do contrato de mandato encontra-se abrigada pelo Código Civil de 2002, a partir do artigo 653 do citado diploma legal<sup>61</sup>. Segundo Maria Helena Diniz (2003), pelo contrato de mandato uma determinada pessoa, tratada como mandatária, recebe de outra pessoa, tratada como mandante, poderes para, em seu nome, realizar atos e administrar interesses. (DINIZ, 2003, p.441). Analisando o conteúdo legal e conceitual do mandato, verifica-se que o mandante nomeia o mandatário para que este, atuando em nome daquele, pratique atos e administre os interesses de cunho profissional e até mesmo pessoal do mandante. Daí dizer que o mandatário atua como colaborador daquele que lhe confiou o mandato, na defesa de seus interesses, podendo esses se mostrarem de ordem profissional ou de natureza particular.

---

<sup>61</sup> Sobre o mandato, determina o art. 653 do C.C./02: 'Opera-se o mandato quando alguém recebe de outrem poderes para, em seu nome, praticar atos ou administrar interesses. A procuração é o instrumento do mandato'. (DINIZ, 2003, p.440).

A aproximação com o contrato de agência ou representação é bastante comum, até porque o mandatário é, de fato, representante do mandante. César Fiúza (2010), ao registrar as generalidades do mandato pontua:

A noção de representação tem que estar presente no mandato, sem o que se desfigura ele para contrato de prestação de serviço. Em outras palavras, o mandatário está sempre representando o mandante em algum ato. Tal já não acontece na prestação de serviço, em que o contratado obra em seu próprio nome. (FIUZA, 2010, p.300).

Entretanto, ainda que no mandato haja uma representação do mandante para o mandatário, onde este aceita representar aquele e, em seu nome e por sua conta, realizar uma série de atos de seu interesse, não trata a representação comercial ou agência e o mandato da mesma figura jurídica. Esclarecendo haver diferença entre mandato e representação, acentua Caio Mário da Silva Pereira (1995):

Não tendo o Código Civil brasileiro dedicado uma seção especial à representação sistematicamente ordenada em outros códigos, leva ao equívoco de aliar sempre aquela idéia à de mandato, o que não é exato de vez que este é apenas uma das formas daquela. (PEREIRA, 1995, p.351).

Pelo entendimento esboçado nas considerações do professor Caio Mário da Silva Pereira, percebe-se que a representação é o gênero, onde consta abrigado a espécie mandato. Significa que o mandato é espécie de representação. Pode o mandato, no entanto, incorporar-se na representação, o que não leva a concluir tratarem da mesma coisa. Neste aspecto, a diferença é de ordem legal, conforme conteúdo do parágrafo único, artigo 1º, da Lei n. 4.886/65, com as alterações da Lei n. 8.420/92: 'Quando a representação comercial incluir poderes atinentes ao mandato mercantil, serão aplicáveis, quanto ao exercício deste, os preceitos próprios da legislação comercial'. (BRASIL, 1965). Aqui temos a representação com mandato.

Resta claro que, ainda que se referindo ao mandato mercantil, informa o dispositivo supracitado que a representação comercial tem, como regra, a mediação de negócios sem os poderes do mandato, os quais, a depender de estipulação contratual, poderão incorporar-se na representação ou agência comercial, seguindo, neste caso, as determinações próprias da legislação comercial. Em lição primorosa acerca da distinção entre mandato e representação, ensina Rubens Requião (2002):

É preciso compreender a sutileza, que não é fácil de ser deslindada para os brasileiros, acostumados ao conceito da representação integrada como um elemento do mandato. [...] O mandante delibera a realização do negócio para o mandatário. Essa deliberação não é dada a conhecer ao mundo exterior, aos terceiros, pelo mandatário. O exercício dessa deliberação, sua projeção no mundo exterior, seu conhecimento por terceiros, ocorre por via de representação. O representante, então, tomando o lugar do representado, põe sua capacidade de querer a serviço dele. (REQUIÃO, 2002, p.37).

E referindo-se ao parágrafo único, do artigo 1º, da Lei n. 4.886/65, com as alterações da Lei 8.420/92, complementa o professor Rubens Requião (2002):

O mandato permanece interno, na relação existente entre o representado e o representante. Por isso o parágrafo único desse artigo esclarece que a representação pode incluir o mandato, caso em que o representante também será mandatário deliberando o negócio (relação interna), mediando suas conseqüências e vantagens, para concluí-lo (relação externa), quando então surge a figura da representação. (REQUIÃO, 2002, p.37).

Por todo exposto é possível concluir que o mandato não se identifica com a representação ou agência, apesar da proximidade entre ambos. Além do que é possível verificar um outro ponto de distinção entre as figuras analisadas quando se observa o campo de atuação dos contratos citados. Enquanto o mandato tem seu foco disperso, isto é, o mandante pode nomear o mandatário para representá-lo em atos jurídicos relacionados a aspectos pessoais e profissionais, o contrato de representação ou agência tem o seu foco direcionado, ou seja, o representado ou agenciado nomeia ou constitui o representante ou agente para representá-lo em atos jurídicos relacionados, exclusivamente, à mediação de negócios, especificamente, no agenciamento de propostas ou pedidos, relacionados à venda de determinados produtos, para determinada clientela, em nome do representado.

#### **5.4.2 A comissão e a representação comercial ou agência**

A comissão é contrato típico, regulado na parte especial do Código Civil vigente, a partir do artigo 693<sup>62</sup>, cujo objeto está consubstanciado na compra e venda de bens pelo comissário, que atua em nome próprio, mas por conta do comitente. Comentando o dispositivo supracitado, Maria Helena Diniz (2003)

---

<sup>62</sup> Trata o art. 693 do C.C./02 do objeto do contrato de comissão, nos seguintes termos: 'O contrato de comissão tem por objeto a aquisição ou a venda de bens pelo comissário, em seu próprio nome, à conta do comitente'. (DINIZ, 2003, p.462).

apresenta o seguinte conceito sobre o contrato de comissão:

A comissão é o contrato pelo qual uma pessoa (comissário) adquire ou vende bens em seu próprio nome e responsabilidade, mas por ordem e por conta de outrem (comitente), em troca de certa remuneração, obrigando-se para com terceiros com quem contrata. É uma representação indireta, pois o comissário não é representante direto do comitente. (DINIZ, 2003, p.462).

De fato, a comissão não é representação e, diferentemente do mandato, a distinção salta aos olhos. O concessionário, diferentemente do representante ou agente que agencia em nome da representada, promove a intermediação em seu próprio nome e responsabilidade, respondendo pelo risco do negócio perante a clientela. Dissertando sobre a caracterização do contrato de comissão, pontua Arnaldo Rizzardo (2011):

[...] trata-se de um contrato pelo qual um comerciante assume a obrigação de realizar atos ou negócios de natureza mercantil, em favor e atendendo instruções de outra pessoa, mas agindo em seu nome, o que determina a sua responsabilidade perante os terceiros com os quais negocia. A mesma ideia encontra-se inserida no art. 694 do Código Civil: 'O comissário fica diretamente obrigado para com as pessoas com quem contratar, sem que estas tenham ação contra o comitente, nem este contra elas, salvo se o comissário ceder seus direitos a qualquer das partes'. (RIZZARDO, 2011, p. 709).

A regra geral é que o comissário obriga-se diretamente perante os clientes com quem realiza os seus negócios, pois, com estes contrata em nome próprio, ainda que seguindo instruções e ou orientações do comitente. Em sede de exceção, o comissário pode ceder os seus direitos tanto para a clientela, quanto para o comitente. No primeiro caso pode a clientela, por exemplo, cobrar do comitente retribuição devida ao comissário com o objetivo de ressarcir-se de eventual prejuízo causado por este. Na segunda hipótese, pode o comitente reter, por exemplo, retribuição devida ao comissário com o objetivo de recuperar eventual prejuízo que tenha contabilizado por causa deste.

Recorrendo ao ensinamento de Rubens Requião (2002) encontra-se as seguintes considerações acerca da distinção entre comissão e representação ou agência:

Na representação, como foi estudado, o representante age em nome e no interesse de outrem. O representante comercial, agindo em nome e no interesse do representado, não é atingido pelo atos que pratica, dentro dos

poderes que recebeu. Na comissão mercantil o comissário age em seu próprio nome, sendo em face do terceiro o responsável pelo ato praticado, muito embora o tenha realizado por conta e no interesse do comitente. (REQUIÃO, 2002, p.38).

Mais uma vez a responsabilidade do comissário pelos seus atos restou destacada nos ensinamentos do professor Rubens Requião. Ao negociar em nome próprio, o que não acontece com o representante ou agente, pois sempre negocia em nome da representada ou agenciada, o comissário responde pelos riscos inerentes ao negócio, obrigando-se por eventuais prejuízos causados à clientela com quem negociou. No caso da representação a responsabilidade está a cargo da agenciada que, portanto, obriga-se perante os clientes com quem o representante executou, profissionalmente, a mediação de negócios.

Interessante para o nosso trabalho, após diferenciar representação ou agência e mandato, bem como representação ou agência e comissão, é promover a diferenciação das três figuras jurídicas. Para tanto, recorreremos à síntese elaborada por Fran Martins (2002), nos seguintes termos:

A representação comercial se aproxima e muitas vezes pode se confundir com os contratos de mandato e comissão, mas na realidade tem características diferentes. Do mandato se afasta porque o mandatário representa o mandante, enquanto o representante apesar do nome, apenas angaria negócios para o representado. Assim, não pode ele, sem poderes expressos, obrigar o representado, praticando atos que só este poderia praticar, como, por exemplo, dar abatimentos, descontos ou dilações. Entretanto, é comum ao contrato de representação vir junto um contrato de mandato quando tais poderes são expressamente outorgados ao representante pelo representado. Também, como se disse, aproxima-se a representação do contrato de comissão, já que ambos visam à realização de atos em proveito do representado. Mas dele se destaca porque na comissão o comissário age e se obriga, perante terceiros, em seu próprio nome, o que não acontece com o representante. (MARTINS, 2002, p.274).

Fica evidenciado que a representação ou agência, apesar de se aproximar do mandato, com ele não se identifica. Carece o representante de poderes de mandatário e, por isso mesmo, sua atuação está limitada ao agenciamento de negócios e não à conclusão dos mesmos. Da mesma forma resta evidenciado que a representação ou agência, apesar de características semelhantes às da comissão, com ela também não se identifica. O representante ou agente negocia em nome de terceiro - representado -, enquanto o comissário negocia em seu próprio nome.

### **5.4.3 A corretagem e a representação comercial ou agência**

O contrato de corretagem encontra-se regulamentado a partir do artigo 722 do Código Civil<sup>63</sup>, donde é possível extrair que o corretor, assim como o representante ou agente, atua para o contratante com a finalidade de obter negócios, seguindo suas recomendações. Ademais, pelo conteúdo do dispositivo supracitado, verifica-se que não há entre o corretor e o contratante, relação de mandato ou de prestação de serviços, bem como qualquer outra relação que acarrete um vínculo de dependência entre as partes. Neste caso, como sucede também com o representante ou agente.

O corretor, segundo César Fiúza (2010), atua como agenciador, intermediando negócios para o comitente e sendo remunerado com determinado percentual sobre o valor dos negócios realizados. Cita como exemplo, os corretores de imóveis e os corretores de títulos e valores mobiliários. (FIÚZA, 2010, p.323). Assume o corretor, assim como o representante ou agente, uma obrigação de resultado e, portanto, terá sua retribuição vinculada à conclusão do negócio agenciado, a exemplo da comissão recebida pelo resultado da venda de um imóvel.

Promovendo considerações acerca da distinção entre a corretagem e os contratos de mandato e prestação de serviços, pontua Arnaldo Rizzardo (2011):

Realmente, há profundas distinções com respeito a certas formas parecidas. Relativamente ao mandato, o mandatário representa o mandante, função que não exerce o corretor. E assim na prestação de serviços, onde o prestador se obriga a fornecer a sua força de trabalho físico ou intelectual, enquanto o mediador garante ao cliente o resultado de seu trabalho. (RIZZARDO, 2011, p.756).

A natureza jurídica do contrato de corretagem é tipicamente civil. O corretor, como mero mediador de negócios, não comercializa. O seu ganho está atrelado à sua competência e experiência profissional para realizar, satisfatoriamente, o agenciamento de negócios para os quais tenha sido requisitado.

Em parecer jurídico sobre a natureza da relação jurídica do corretor, especificamente de um corretor de imóveis, a professora da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Vera Maria Jacob de Fradera (2011), afirma tratar-se de uma

---

<sup>63</sup> O contrato de corretagem está delineado no art. 722 do C.C./02, nos seguintes termos: 'Pelo contrato de corretagem, uma pessoa, não ligada a outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme as instruções recebidas'. (Extraído do Código Civil Anotado, de Maria Helena Diniz, 2003, p.472).

relação de natureza civil, nos seguintes termos:

A relação jurídica estabelecida entre as partes, na consulta que nos é feita, é a seguinte: corretor *versus* empresa contratante, vinculados mediante relação de natureza civil, isto é, um contrato de prestação de serviços como profissional autônomo, cujo objeto é a intermediação imobiliária.

Posteriormente, o corretor estabelecerá outro contrato, com o cliente da empresa, também de natureza civil, para intermediar o negócio imobiliário.

Fica assim bem evidente que a natureza da relação, que será aqui analisada, é de cunho civil, [...]

O novo Código Civil, publicado em 11.01.2002, regulou a atividade do corretor, em seu capítulo XIII, arts. 722 a 729, afastando quaisquer dúvidas a respeito do caráter autônomo do profissional em questão, e da natureza civil de seu contrato [...]. (FRADERA, 2011, p.392-394).

Se a relação jurídica advinda do contrato de corretagem é de natureza civil, outra não pode ser a relação advinda do contrato de representação ou agência. O profissional representante ou agente estabelece com o representado ou agenciado um contrato de intermediação ou agenciamento de negócios, de cunho eminentemente civil. Ao representar o agenciado, o agente ou representante não comercializa, sua atividade limita-se a mediar negócios em nome do representado, numa sistemática e contínua prestação de serviços profissionais de representação comercial.

O próximo capítulo do presente trabalho, de forma pontual e sistematizada, apresenta uma análise acerca da natureza jurídica do contrato de representação ou agência. De toda sorte, as considerações aqui registradas dão uma boa perspectiva do nosso entendimento.

Quanto às distinções entre os contratos de corretagem e agência ou representação, cabe destacar, entre outras, a distinção relativa ao objeto dos negócios agenciados. Enquanto na corretagem o objeto dos negócios é restrito a determinados bens e direitos, a exemplo da corretagem de imóveis e de valores mobiliários, na representação ou agência o objeto dos negócios abrange significativa gama de bens móveis, a exemplo de produtos farmacêuticos, materiais de construção, produtos de cama, mesa e banho, produtos alimentícios, produtos agrícolas e pecuários, eletrodomésticos, produtos de higiene e limpeza, móveis e decoração, entre outros.

## 5.5 O contrato de trabalho e a representação comercial ou agência

Viabiliza o contrato de trabalho a concretização da relação jurídica empregatícia estabelecida entre o empregado e o empregador. As partes do contrato de trabalho estão conceituadas nos artigos 2º e 3º da C.L.T<sup>64</sup>, donde é possível extrair que o empregador é aquele que admite, remunera e dirige a prestação de serviços; o empregado é a pessoa física que presta serviços ao empregador, sob a dependência deste e em troca de retribuição, de forma não eventual.

Tecendo considerações acerca do conceito legal de empregado, pontua Mauricio Godinho Delgado: (2004)

O conceito legal de empregado está lançado no art. 3º, caput, da CLT: toda pessoa física que prestar serviços de natureza não eventual a empregador, sob a dependência deste e mediante salário. O preceito celetista, entretanto, é incompleto, tendo de ser lido em conjunto com o caput do art. 2º da mesma Consolidação, que esclarece que a prestação pelo obreiro há de ser pessoal. Acoplados nos dois preceitos, encontram-se reunidos os cinco elementos componentes da figura sociojurídica de empregado. (DELGADO, 2004, p.347).

Refere-se o professor Mauricio Godinho Delgado (2004) a cinco elementos que caracterizam a figura do empregado e, conseqüentemente, a relação de emprego. Pelo conceito legal, é possível afirmar que os elementos caracterizadores da relação de empregado são: pessoa física como parte contratada, personalidade, onerosidade, subordinação e não-eventualidade. Portanto, só a pessoa física ou natural enquadra-se no conceito de empregado, desde que realize uma prestação de serviço de modo subordinado e não-eventual, e que estejam presentes o caráter personalíssimo e a onerosidade dos serviços prestados. Quanto a pessoa jurídica, definitivamente, está afastada de figurar-se no contrato de trabalho ostentando a condição de empregado.

Algumas características do empregado e da própria relação de emprego estão também presentes no agente ou representante, especialmente o caráter

---

<sup>64</sup> O *caput* do art. 2º da C.L.T enuncia que empregador é a empresa, individual ou coletiva. Criticando o termo utilizado, ensina Mauricio Godinho Delgado: O enunciado do caput celetista é, tecnicamente, falho, sendo também falho o parágrafo primeiro do mesmo artigo, por traduzir-se como claramente tautológico. Na verdade, empregador não é a empresa – ente que não configura, obviamente, sujeito de direitos na ordem jurídica brasileira. Empregador será a pessoa física, jurídica ou ente despersonalizado titular da empresa ou estabelecimento. (DELGADO, 2004, p.389).

personalíssimo da representação, bem como a sua onerosidade e a sua não-eventualidade. Difere a representação ou agência da relação de emprego, principalmente, por não limitar-se a prestação de serviços de mediação de negócios à pessoa física, além da ausência da subordinação do representante ou agente para com o representado ou agenciado.

A relação de representação ou agência, assim como a relação de emprego, constitui-se numa espécie de relação de trabalho. Enquadra-se no contexto das relações sociojurídicas autônomas, conforme esclarece Mauricio Godinho Delgado (2004) ao comentar outras formas de relações trabalhistas:

É o que acontece, ilustrativamente, com as relações trabalhistas autônomas, eventuais e avulsas, sem se falar em outros vínculos também fronteiriços ao regulado pela CLT (representante comercial ou agente, motorista carreteiro proprietário do seu próprio veículo, motorista de táxi, etc).

Todos esses casos de relação de trabalho (*latu sensu*) são mais ou menos próximos da relação empregatícia; todos esses trabalhadores (*latu sensu*) tangenciam a figura jurídica do empregado. Mas, inquestionavelmente, todos eles, para o Direito, formam figuras sociojurídicas distintas da empregatícia, com regras, institutos e princípios jurídicos diferenciados regendo sua situação concreta. (DELGADO, 2004, p.322).

Cita o autor, nas suas considerações, nominalmente o representante comercial ou agente como instituto próximo e de relação fronteira à empregatícia. A relação de trabalho inerente à representação comercial restou reconhecida quando da entrada em vigor da Emenda Constitucional nº 45/2004, que ampliou a competência da Justiça do Trabalho. A ampliação abrigou, sob a competência da Justiça obreira, as controvérsias oriundas da relação de representação comercial ou agência, especificamente em se tratando de profissional representante ou agente autônomo e sua representada ou agenciada.

Trazendo considerações relevantes sobre a ampliação no âmbito de atuação da Justiça do Trabalho, provocada pela Emenda Constitucional nº 45/2004, ensina o professor titular de Direito do Trabalho da PUC - São Paulo e Juiz do Trabalho, Pedro Paulo Teixeira Manus, que passou a justiça obreira a apreciar conflitos decorrentes do gênero relação de trabalho. (MANUS, 2006, p.123).

Mais adiante pontua o professor Pedro Paulo Teixeira Manus (2006):

A noção de relação de trabalho é bem mais abrangente que relação de emprego, já que esta é mera espécie daquela que constitui o gênero de atividade da pessoa física.

Desse modo várias são as atividades que constituem relação de trabalho mas não se configuram como relações de emprego, já que não preenchem os requisitos do art. 3º da CLT. É o caso do pequeno empreiteiro, operário ou artífice, [...]; o trabalho desenvolvido pelo autônomo, pelo eventual, pelo representante comercial autônomo, de que trata a Lei n. 4.886/65, além do trabalho de corretagem, arrendamento e parcerias, cooperativas, transporte de demais empreitadas. (MANUS, 2006, p.124).

Se afigura extensa a lista de atividades que se enquadram na relação de ordem trabalhista *latu sensu*, entre as quais, conforme já demonstrado, está a representação ou agência. Portanto, as controvérsias oriundas do contrato de representação ou agência, quando o agente ou representante figurar no pólo contratual como contratado pessoa física, devem ser resolvidas pela Justiça do Trabalho, havendo o julgador que se basear na legislação especial que trata da matéria - Lei n. 4.886/65, com as alterações da lei n. 8.420/92.

No caso de representante ou agente pessoa física a posição acerca da competência da Justiça Trabalho para julgar controvérsias provenientes do contrato de representação é pacífica. Entretanto, quando as partes do contrato – representante ou agente e representado ou agenciado - figuram na condição de pessoas jurídicas, doutrina e jurisprudência parecem convergir para o entendimento que reconhece a competência da Justiça Comum para julgar as controvérsias oriundas do contrato de representação ou agência, sob o argumento de que não há relação de trabalho entre duas pessoas jurídicas.

Em obra denominada Manual da Representação Comercial, Aarão Miranda da Silva e Antonio Carlos Sá Lopes (2012), cita o seguinte posicionamento do STJ:

CONFLITO NEGATIVO DE COMPETÊNCIA – CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL ENTRE PESSOAS JURÍDICAS – RELAÇÃO DE TRABALHO – INEXISTÊNCIA – COMPETÊNCIA DA JUSTIÇA COMUM ESTADUAL – A Justiça do Trabalho não é competente para julgar ação indenizatória oriunda de representação comercial, envolvendo pessoas jurídicas. É que o suposto dano não decorre de relação de trabalho, mas de relação mercantil. (CC 77.034/SP. Rel. Ministro HUMBERTO GOMES DE BARROS. SEGUNDA SEÇÃO, Julgado em 27/06/2007, DJ 01/08/2007, p.432). (com destaque). (SILVA; LOPES, 2012, p.135).

De acordo com nosso posicionamento, exposto ao longo do presente trabalho e que será concluído no capítulo seguinte, equivoca-se a decisão do Tribunal Superior ao afirmar que a representação ou agência, quando exercida por pessoa jurídica, constitui-se numa relação mercantil, consubstanciada pelo instrumento

contratual celebrado entre a sociedade de representação e o representado ou agenciado - sociedade empresária, devendo, por isso, ser levada a debate no âmbito da Justiça Comum Estadual. O equívoco está justamente em considerar que o contrato de representação ou agência, no nosso entender de natureza civil, estabelece relação mercantil entre as partes contratantes.

Com mais acerto encontra-se a posição de Fábio Ulhoa Coelho (2006), registrada nos seguintes termos:

Pois bem, a questão relativa aos limites conceituais da relação de trabalho põe-se unicamente quando o representante comercial é uma pessoa jurídica. Nesse caso, é necessário encontrar o critério para qualificar a relação contratual com o representado. Se for uma relação de trabalho, a circunstância de ter sido o representante contratado como pessoa jurídica é, em tudo irrelevante. A competência será da Justiça do Trabalho. (COELHO, 2006, p. 119).

Ainda assim o acerto do autor é parcial, pois considera a possibilidade de enquadrar a relação entre representante e representada como empresarial e, nesse caso, estaria afastada a competência trabalhista. Segundo Fábio Ulhoa Coelho (2006), o representante, ao exercer a representação por meio de pessoa jurídica e dedicando-se à atividade de agenciamento com objetivo empresarial, firmará com a representada uma relação fora do alcance trabalhista, ao passo que, se explorá-la de forma não empresarial, haverá relação de trabalho a unir representante e representada. Por fim lembra o doutrinador que nem toda pessoa jurídica é empresária. (COELHO, 2006, p. 119-120).

Acontece que, conforme amplamente justificado no bojo deste trabalho, a representação é atividade profissional regulamentada, de natureza civil e, quando exercida por pessoa jurídica, constituir-se-á esta em sociedade simples, não cabendo pensá-la com objeto empresarial, salvo em casos peculiares que, naturalmente, acontece com toda sociedade simples, a exemplo de quando perde o seu caráter personalíssimo e sua atividade passa a ser explorada com empresarialidade.

Na seara da representação comercial ou agência, a situação de empresarialidade é rara, haja vista que se encontra entranhada a condição personalíssima no cerne das sociedades de representação ou agenciamento, conforme amplamente explorado em capítulo próprio dessa dissertação.

Neste contexto, é possível concluir que, salvo opinião em contrário, a controvérsia proveniente do contrato de representação comercial, seja o representante ou agente pessoa física - profissional autônomo, seja o representante ou agente pessoa jurídica - sociedade simples, devem ser resolvidos no âmbito da Justiça do Trabalho, baseado tal conclusão no fato de que a relação entre representante e representada, neste caso, é de cunho trabalhista *latu sensu*, enquadrada na categoria de prestação de serviços profissionais. Ademais, ainda que fosse de competência da Justiça Comum, esta estaria a resolver uma relação civil e não empresarial.

## 6 REPRESENTAÇÃO COMERCIAL OU AGÊNCIA E PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS

Ao tratar da representação comercial ou agência, por ocasião da elaboração do conteúdo dos capítulos anteriores deste trabalho, há uma constante referência ao instituto como prestação de serviços profissionais. O motivo é justamente para reiterar um dos objetivos da presente pesquisa, qual seja, esclarecer a natureza jurídica do contrato de representação ou agência, assunto que reside, inclusive, no núcleo do tema desta dissertação.

Neste capítulo pretende-se explorar os contornos do contrato de prestação de serviços, as características dos serviços profissionais e, ainda, questões relacionadas à terceirização, especialmente a terceirização efetivada pelas empresas representadas, a fim de substituir a força de trabalho celetista pela força da mão-de-obra do profissional da representação comercial.

A finalidade é apresentar posicionamento capaz de elucidar a natureza do contrato de representação, a princípio, segundo o nosso entendimento e ressalvado os posicionamentos divergentes, de prestação de serviços profissionais, portanto, de cunho eminentemente civil.

### 6.1 O contrato de prestação de serviços

Tratada pelo Código Civil de 1916 sob a denominação de 'locação de serviço', *nomen iuris* concebido desde o direito romano para designar uma das formas de atividade humana, a prestação de serviço contemporânea encontra abrigo no direito pátrio, especificamente, no conteúdo normativo dos artigos 593 a 608 do Código Civil de 2002. Já no primeiro dispositivo normativo, verifica-se a generalidade da prestação de serviço que, excetuando o labor humano de ordem trabalhista empregatício e aqueles regulados em lei especial, engloba as demais atividades desenvolvidas a título de serviços prestados pelo indivíduo, enquanto trabalhador sem subordinação e sem salário<sup>65</sup>.

---

<sup>65</sup> Anotando considerações sobre a aplicação das normas contidas nos arts. 593 a 609 do C.C./02, ressalta Maria Helena Diniz: "Aplicar-se-ão as normas contidas nos arts. 593 a 609 do Código Civil a todos os modos de prestação de serviço que não se ajustem ao conceito legal de trabalho, pela falta de continuidade ou pelo fim da atividade do trabalhador. Por ser imprópria a denominação *locação de serviços*, há quem designe *contrato de prestação de serviço*, como o fez o novo Código Civil [...]". (DINIZ, 2003, p.415).

Em obra sobre o tema, desenvolvida antes da entrada em vigor do atual diploma civil, Luciano Benetti Timm (1998) já tratava de acentuar que o termo prestação de serviço, por influência da legislação trabalhista, incorporou-se ao direito pátrio mesmo estando em vigor o Código de 1916 e a designação legal de locação de serviço. Destaca o doutrinador:

Como se adiantou na Introdução desta dissertação, a utilização do termo “prestação de serviços” vulgarizou-se na doutrina brasileira depois da publicação da Consolidação das Leis do Trabalho, para significar aquela parcela de prestação de atividade humana que restou da antiga categoria legal da locação de serviços, ou seja, aquela atividade prestada sem vínculo, nem subordinação, nem salário. Não é, portanto, um termo legal, senão doutrinário e, a partir daí, prático, embora consagrado também no Projeto do Código Civil. O termo do Código Civil foi, então, esquecido pelos operadores do Direito. (TIMM, 1998, p.48).

Pelas considerações do autor, verifica-se que a expressão ‘prestação de serviço’ disseminou no direito pátrio após a entrada em vigor da Consolidação das Leis do Trabalho, que trouxe em seus dispositivos, a exemplo dos artigos 2º e 3º, o termo citado. O artigo 2º da Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) trata como empregador, entre outras características, aquele que dirige a prestação pessoal de serviços; já o artigo 3º do mesmo diploma legal trata como empregado, entre outras características, aquele que presta serviços ao empregador. Daí iniciou-se o apontamento do referido termo pela doutrina para enquadrar outros tipos de atividade humana que não só a de cunho trabalhista, impregnando nos demais ramos do direito e superando o termo legal vigente até janeiro de 2003, denominado de locação de serviço.

Esta interferência do direito do trabalho no contrato de prestação de serviço também é comum no direito estrangeiro, a exemplo da previsão contida na Lei civil belga de 1920, com expressa referência à locação de trabalhadores para realização de obras e trabalhos na indústria. Em obra de Georges Ripert e Jean Boulanger (1965), segundo o Tratado de Planiol, traduzida para o espanhol pelo professor Jorge Joaquim Llambias, professor da Universidade Católica Argentina, são pontuadas as seguintes considerações sobre o tema, reportando-se ao Código Civil belga:

O Código civil prevê como primeira espécie de locação de obra e indústria “a locação de trabalhadores que se comprometem à serviço de alguém”, de onde foi extraído a expressão *locação de serviços*. As legislações modernas

têm readequado esta expressão pela de *contrato de trabalho* (ver L. de 28 de dezembro de 1920). Se tem criticado esta denominação. Com efeito, tem sido mal empregada: deveria ser locação de trabalho porque de outro modo não se indica de que natureza é o contrato relativo ao trabalho, posto que pode conter diversos objetos. (tradução nossa). (RIPERT; BOULANGER, 1965, p.367)<sup>66</sup>.

Critica o autor, baseando-se na obra de Planiol e na legislação civil belga, o termo contrato de trabalho utilizado pelo legislador, entendendo que a atividade desenvolvida sob a forma de labor humano pode referir-se a vários objetos, não havendo de ficar restrita à expressão contrato de trabalho. Percebe-se que, na Bélgica, assim como no Brasil, a prestação de serviços de cunho civil remonta da locação de serviços, com origem compartilhada, no direito moderno, ao surgimento das normas de direito do trabalho.

Seguindo com anotações de direito comparado, encontra-se com tratamento diferenciado no que tange a locação de serviços, contemplada como expressão positivada em grande parte da codificação civil ocidental do início do século XX, o Código Civil português. Adotou o legislador lusitano o termo mais adequado, e hoje utilizado pelo Código Civil brasileiro, referindo-se às atividades ligadas ao labor humano, de natureza civil, como prestação de serviços. Em comentários ao Código Civil português ensina Luiz da Cunha Gonçalves (1961):

Ao contrário da quase totalidade dos códigos estrangeiros, que incluem o *contrato de prestação de serviços* no conceito de locação, o legislador português quis dar-lhe, manifestamente, uma natureza diversificada. E foi louvável êste critério; porque o termo “locação”, adoptado até no Código civil brasileiro, se tem a seu favor a tradição romana, - *locatio operarum*, - corresponde mal às diversas categorias do contrato de prestação de serviços e chega a ser assaz deprimente da dignidade do homem moderno, cuja atividade, não só física, mas também intelectual, literária, científica, artística, profissional, constitui o variadíssimo objeto dêste contrato. Incorreta é, por isso, a designação de *arrendamento de serviços* que a este contrato dão os escritores espanhóis, pois, o termo arrendamento deriva de renda, que é a prestação ou provento que alguém recebe por ceder a outrem o uso e fruição de *cousa sua*. O serviço não é *cousa*; não é *cousa* o homem que o presta. (GONÇALVES, 1961, p.695).

---

<sup>66</sup> Conteúdo da obra: El Código civil prevé como primera especie de la locación de obra y de industria “la locación de trabajadores que se comprometen al servicio de alguien”, de donde ha sacado la expresión de *locación de servicios*. Las leyes modernas han reemplazado esta expresión por la de *contrato de trabajo* (ver L. del 28 de diciembre de 1920). Se há criticado esta denominación. En efecto, ha sido mal forjada: debería decirse locación de trabajo porque de otro modo no se indica de qué naturaleza es el contrato relativo al trabajo puesto que puede tener diversos objetos. (RIPERT, 1965, p.367).

Precisa é a lição do autor ao criticar o termo locação de serviços, enfatizando que as atividades desenvolvidas pelo homem moderno enquadram-se em variados objetos, de diversas áreas, não havendo que se confundir com a locação do homem operário, expressão forjada no direito romano, quando era considerado 'coisa' o homem desprovido de cidadania romana. Ademais, parece acertar ao discordar da designação de 'arrendamento' dada à prestação de serviço pelo direito espanhol. Ora, de fato tem razão o autor ao afirmar que serviço não é 'coisa', bem como homem não é 'objeto' para ser arrendado.

A doutrina brasileira também reconhece a diversidade do objeto do contrato de prestação de serviços, haja vista a generalidade comum ao termo 'serviço'. Neste sentido pontua Fábio Podestá. São suas palavras:

Atendo-se então a disciplina residual do Código Civil, o art. 594 confere os elementos necessários para justificar a compreensão do contrato de prestação de serviço, não se desconhecendo que apesar de se tratar de um contrato típico, o seu objeto possui extrema generalidade associada à noção do vocábulo "serviço", justificando um alcance formal de constante aplicabilidade a uma série infinita de contratos e uniformidade na fixação de idêntica disciplina contratual, quer seja o contrato típico ou atípico. (PODESTÁ, 2008, p.305).

De forma contundente afirma o autor que o objeto da prestação de serviço possui extrema generalidade e aplicabilidade a uma série infinita de contratos. O contrato de representação comercial ou agência, no nosso entender, conforme consta do próximo tópico deste capítulo, enquadra-se como espécie do gênero prestação de serviços. Mediar, de forma profissional, a realização de negócios para determinada empresa, é prestar serviços para esta empresa que, com este objetivo, firma o contrato de representação ou agência com o representante ou agente.

O contrato de prestação de serviço, conforme contornos emanados do diploma civil, divide-se em *lato sensu* e *stricto sensu*, a depender do objeto contemplado pelo mesmo. Para César Fiúza (2010), *stricto sensu* representa a prestação de serviço tipificada no Código Civil, a partir do artigo 593 do citado diploma legal; *lato sensu* representa as demais formas de prestação de atividade laboral, inclusive o próprio contrato de trabalho empregatício. (FIÚZA, 2010, p.269).

Mais uma vez a doutrina dá mostras de que a prestação de serviços abriga uma variada gama de atividades, onde se situa, no nosso entender, como integrante desta concepção *lato sensu* de contratos de serviços, a representação comercial ou

agência. Trazendo ensinamentos sobre o tema e coadunando com o nosso posicionamento, destaca Roberto Senise Lisboa (2010) que as atividades de toda a espécie em sentido amplo é regulada pela prestação de serviço, sendo ela um contrato comercial, bilateral e oneroso. Afirma ainda o autor que, sendo lícito o serviço, seja de ordem material ou imaterial, pode ser objeto de alocação. (LISBOA, 2010, p.327).

Outra característica da prestação de serviços é a ausência de subordinação do prestador ao tomador. Não há dependência hierárquica da pessoa prestadora dos serviços para com a pessoa tomadora dos serviços. Referindo-se à independência hierárquica como característica presente na prestação de serviços, especialmente no contexto das profissões liberais, pontua Arnaldo Rizzardo (2011):

Nas mais diferentes profissões liberais, em que se prestam serviços por simples solicitação de pessoas interessadas, não ocorre a subordinação do prestador ao beneficiário. Em outros termos, quem presta o trabalho contratado não o executa sob a direção ou administração da pessoa obrigada a remunerá-lo. Há uma posição de independência quanto aos métodos e às técnicas que se julga convenientes. [...]  
A atividade profissional é exercida com total liberdade, quanto aos requisitos técnicos e científicos.  
Esta independência sobressai no tocante ao modo de execução do trabalho. (RIZZARDO, 2011, p.595).

A característica ressaltada acima também está presente na representação ou agência. De fato, assim como na prestação de serviço *stricto sensu*, nas demais formas de atividade laborativa humana, excetuando o trabalhador celetista, não se verifica presente a dependência hierárquica. É assim na representação ou agência, onde representante ou agente se relaciona com representado ou agenciado sem relação de subordinação entre ambos. Prevalece a autonomia e independência do primeiro, como prestador de serviço de mediação de negócios, em relação ao segundo, por conta de quem os negócios são mediados.

Quanto a extinção da prestação de serviços, esta se dá, em regra, por causas relacionadas ao inadimplemento e pelo advento do termo final do prazo estipulado pelas partes. Diga-se, causas estas responsáveis também pela extinção do contrato de agência ou representação. Merece destacar, entretanto, a possibilidade de extinção quando ocorre o falecimento do prestador do serviço. Normalmente, sendo o prestador de serviço um profissional autônomo, o contrato será resolvido com a sua morte. Já, sendo o prestador uma pessoa jurídica, a exemplo de uma sociedade

que se dedica à prestação de serviços, a morte do executor direto não tem o condão de extinguir a relação contratual. Neste sentido pondera Paulo Lôbo (2011):

Em princípio, a morte do prestador do serviço extingue o contrato, quando depende de sua habilitação ou capacidade profissional, não podendo seus sucessores fazê-lo, dado o caráter pessoal da prestação. A morte do prestador direto é irrelevante quando o contrato for celebrado com empresa prestadora de serviços, salvo se houver expressa estipulação nesse sentido, ou quando o contrato tiver consignado que os serviços continuarão com seus sucessores. (LÔBO, 2011, p.365).

De forma idêntica é o tratamento dispensado ao contrato de representação comercial ou agência. A morte ou a interdição do representante ou agente provoca a ruptura do vínculo contratual, enquanto que, em se tratando de representante ou agente pessoa jurídica societária, a morte ou interdição do sócio-responsável não interfere na continuidade do contrato. Sobre a questão em voga, pontua Rubens Edmundo Requião (2003):

A morte ou a interdição do representante comercial, ou do representado, quando atuarem sob a forma de autônomo ou firma individual, respectivamente, constituem fatos que leva à resolução do contrato de representação comercial, embora a lei a elas não se refira expressamente. [...]

Desde que a morte ou a interdição do sócio, gerente ou não, não implique a extinção da sociedade que explora a representação comercial, ela não terá efeito algum no contrato de representação comercial, que continuará a ser executado pela sociedade, agora conduzida pelos sócios sobreviventes ou não interditados. (REQUIÃO, 2003, p.141-142).

Temos então, na extinção do contrato por morte da pessoa contratada, mais um ponto de convergência entre a representação ou agência e a prestação de serviços. A seguir, buscando reforçar nosso entendimento, constam anotações que conduzem ao enquadramento *lato sensu* do contrato de representação comercial ou agência como espécie de contrato de prestação de serviços.

## **6.2 Representação ou agência como espécie de prestação de serviços**

Registramos no tópico anterior deste capítulo considerações acerca dos contornos jurídicos do contrato de prestação de serviços, tratado pela codificação civil anterior como locação de serviços. Recorrendo ao conteúdo do referido tópico é possível perceber que determinadas características da prestação de serviços se

fazem presente na representação comercial ou agência, como é o caso da ausência de subordinação do prestador ao tomador. A relação entre representante ou agente e representada é marcada pela autonomia do primeiro em relação ao segundo; caso contrário, tratar-se-ia de uma relação de emprego, onde a posição do representante convolar-se-ia em empregado vendedor.

Também se identificam as figuras analisadas no que tange à forma de extinção da relação contratual, no caso de morte. Tanto na prestação de serviços, quanto na representação comercial ou agência, ocorrendo o falecimento do prestador e do representante ou agente, haverá a extinção dos respectivos contratos. No caso de prestador pessoa jurídica e representante ou agente pessoa jurídica, solução idêntica para ambos se repete. A morte do responsável técnico da sociedade de representação e ou do executor direito dos serviços contratados com a sociedade prestadora, em regra, não tem força para provocar o rompimento da relação contratual.

Ademais, verificou-se que o objeto da prestação de serviços possui significativa generalidade, com aplicação comum a uma série variada de contratos relacionados à prestação de atividades laborativas, consubstanciando a concepção *lato sensu* da relação de serviços. Nesta concepção, com a devida ressalva de posicionamentos divergentes, encontra-se a espécie representação comercial ou agência, oriunda do gênero prestação de serviços.

No contexto dos posicionamentos contrários encontra-se a opinião de Antonio Carvalho Neto (1956), que em obra específica sobre contrato de mediação, cerne da representação comercial, afirma tratar-se o objeto do contrato de locação de serviços como sendo o próprio serviço, advindo do esforço humano, da capacidade física, técnica e intelectual; enquanto que o objeto na mediação finca-se no resultado do serviço prestado pelo mediador. (CARVALHO NETO, 1956, p.65).

Percebe-se, ainda que em posicionamento contrário ao nosso entendimento, que a mediação constitui-se como serviço prestado pelo mediador em busca de determinado resultado para o contratante. A diferença apontada pelo autor está apenas no objeto - na mediação o objeto seria o resultado do serviço, enquanto que na prestação de serviço o objeto seria o próprio serviço prestado. O posicionamento citado, ao traçar a diferença dos contratos aqui analisados, acaba por reforçar o entendimento de que a mediação, objeto fundamental da representação ou agência, enquadra-se como prestação de serviços e que, portanto, amolda-se como espécie

deste gênero.

E tratando da mediação, afirma Rubens Requião (2002) que o representante comercial é um mediador típico; mediação que se caracteriza quando, no exercício do seu mister, o profissional representante aproxima o vendedor - representada - do comprador - cliente. (REQUIÃO, 2002, p.58).

Ainda tratando de posicionamento que destaca as distinções entre prestação de serviços e representação comercial ou agência, encontramos Arnoldo Wald (1992), que assim se manifesta:

É preciso não confundir a prestação de serviços com outros contratos em que também há prestação, mas tipificados com outro nome ou com características especiais. Assim, o mandato, a gestão de negócios, a representação comercial ou contrato de agência, a corretagem, a edição, a representação e execução, o contrato de transporte, certos contratos bancários e outros de transmissão de tecnologia, bem como o de parceria agrícola e pecuária, [...]. (WALD, 1992, p.369).

Mesmo afirmando que não se confunde a prestação de serviços com outros contratos, entre os quais o de representação comercial ou contrato de agência, registra o autor que se faz presente neste e nos demais citados, tipificados em legislação especial ou na própria codificação civil, a prestação de serviços, independente das outras características inerentes a cada contrato. Assim, a título de exemplo, o mandato e a corretagem têm os seus próprios contornos jurídicos, fato que não influencia em uma determinada característica inerente aos dois negócios jurídicos - a prestação de serviço. Neste mesmo contexto lógico pode-se enquadrar a representação comercial ou agência que, independente de outros contornos legais próprios da atividade, traz consigo a característica da prestação de serviços, especialmente os serviços de mediação de negócios entre representada e sua respectiva clientela.

Conveniente é destacar, a toda evidência, que o contrato de representação ou agência não se confunde mesmo com a prestação de serviço *stricto sensu*, já que esta encontra-se tipificada no diploma civil pátrio a partir do artigo 593. Do dispositivo é possível extrair que há outros contratos regulamentados em leis especiais, inclusive o próprio contrato de trabalho celetista e, no nosso entender, a representação comercial, que levam consigo a característica da prestação de serviço e, portanto, integram espécies perfeitas dentre aquelas várias abrigadas pela generalidade do seu objeto. Neste diapasão, o contrato de agência ou

representação reside no contexto da prestação de serviço *lato sensu*, como forma de atividade laborativa humana, desenvolvida pelo profissional representante comercial ou agente.

Outra característica que poderia promover a distinção entre a representação ou agência e a prestação de serviço reside no prazo contratual, determinado pela própria legislação. A prestação de serviço, diferentemente da representação ou agência, não pode ser contratada por prazo superior a quatro anos, conforme regra constante do artigo 598 do Código Civil. Ao comentar o dispositivo, Washington de Barros Monteiro (2003) salienta, no entanto, que nada impede, no final do quarto ano, o surgimento de um novo contrato entre prestador e tomador dos serviços. Destaque as seguintes considerações do autor:

Nada impede, porém, que, findo o quadriênio, novo contrato seja ajustado entre as partes, pelo mesmo prazo. O que a lei teve em vista, ao fixar tal limite, foi permitir que, de quatro em quatro anos, no máximo, readquiria o prestador plena liberdade de movimentos, podendo livremente permanecer ou sair. (MONTEIRO, 2003, p.218).

Mesmo com a referida prescrição legal acerca do prazo limitado da prestação de serviço, que há diferencia, circunstancialmente, da representação ou agência, vez que esta pode ser contratada por prazo determinado ou indeterminado, não é possível afastar a essência do contrato de representação comercial que, justamente, finca na prestação de serviços profissionais de mediação de negócios pelo agente ou representante para o tomador contratante, denominado, tecnicamente, de representado ou agenciado. A limitação legal de prazo não se impõe como condição ou requisito suficiente para afastar o enquadramento da representação comercial como espécie de prestação de serviço, mesmo porque a continuidade desta, após quatro anos, é questão perfeitamente possível com a celebração de um novo contrato.

Característica presente na prestação de serviços e comum à representação comercial é o caráter personalíssimo de ambos. Destacando a citada característica na prestação de serviços, pontua Paulo Lôbo (2011):

O contrato de prestação de serviços é, em princípio, realizado em razão da pessoa do prestador, de sua habilidade técnica ou profissional, sendo, portanto, personalíssimo (*intuitu personae*). Assim, não pode haver transferência unilateral do contrato de prestação de serviços, ou da cessão de posição contratual. Sendo o contrato *intuitu personae*, deverá ser

considerada infração contratual o fato de o prestador fazê-lo executar por outrem. (LÔBO, 2011, p.355).

Já, analisando a citada característica na representação comercial ou agência, destaca Rubens Edmundo Requião (2003):

A doutrina tem assinalado que o contrato de representação comercial e assim também o contrato de agência ou de distribuição têm natureza personalíssima, visto que são celebrados tendo em conta qualificação ou condição pessoal do representante ou do agente. De fato, a qualificação técnica do representante, a sua honorabilidade, sua experiência pessoal, seu conhecimento do mercado, sua proximidade com a clientela são elementos de alta consideração a que as empresas interessadas na contratação de um intermediário atribuem capital importância. (REQUIÃO, 2003, p.14).

É mais uma importante característica a respaldar nosso entendimento acerca do enquadramento da representação ou agência como espécie de prestação de serviço. Identificado com o nosso entendimento, Roberto Senise Lisboa (2010) reconhece como *intuitu personae* o contrato de agência ou representação, e afirma que a agência caracteriza-se pela autonomia na prestação de serviços, além de constituir-se como contrato consensual, bilateral e oneroso. (LISBOA, 2010, p.379). Posiciona-se o autor no mesmo sentido das nossas considerações, manifestando entendimento de que a representação ou agência trata-se de prestação de serviço, com autonomia do agente ou representante. É mais um posicionamento que coaduna com o nosso ao promover o enquadramento jurídico da representação comercial como prestação de serviço, evidentemente, no status *lato sensu*.

Por fim, importante registrar a opinião de Rubens Requião (2002), que reconhece o contrato de trabalho e o contrato de representação comercial como institutos que fincam raízes no contato de locação de serviços. Registra-se a seguir os ensinamentos do professor:

Ora, o contrato de trabalho é uma especialização moderna, ditada pelas conquistas do direito social, da locação de serviços, instituto jurídico minuciosamente conhecido desde o direito romano. O contrato de representação comercial, embora de elaboração recente, não disfarça a mesma origem, sendo um desdobramento técnico do mesmo instituto da locação de serviços. (REQUIÃO, 2002, p.54).

Portanto, resta evidenciado, por todo o exposto neste tópico e no tópico anterior, que o contrato de agência ou representação comercial tem por objeto a mediação de negócios executada através de serviços profissionais, realizados de forma autônoma e independente, pelo agente ou representante comercial, em nome

e por conta da representada ou agenciada.

### **6.3 Carga tributária incidente sobre os serviços de representação comercial ou agência**

A legislação tributária é outra questão a respaldar a representação ou agência como espécie de prestação de serviço. O tratamento tributário concedido à atividade de mediação de negócios, pelo fisco federal e municipal, consubstancia a incidência de carga tributária inerente à prestação de serviço. O próprio documento fiscal emitido pela sociedade de representação comercial ou agência, a fim de lastrear a retribuição recebida da representada, é denominado nota fiscal de serviços.

Ressalte-se que não há qualquer relacionamento tributário da sociedade de representação comercial ou agência com o fisco estadual, justamente por não enquadrar-se como atividade comercial. Tanto é que não há cadastro estadual das sociedades que se dedicam à atividade de agenciamento ou mediação de negócios. A representação comercial ou agência, de fato, conforme posicionamento registrado no capítulo - '3 - As pessoas jurídicas societárias na representação comercial' - não se sustenta como atividade empresarial.

Portanto, as sociedades dedicadas à citada atividade não realizam fato gerador capaz de originar obrigação tributária de competência do Estado, especialmente fato gerador de Imposto Relativo à Circulação de Mercadorias e Sobre Prestação de Serviços de Transporte Interestadual e Intermunicipal e de Comunicações (ICMS). O representante comercial ou agente não comercializa; sua atividade é de prestação de serviços profissionais.

Na esfera federal, o imposto de renda se destaca dentre os tributos incidentes sobre os serviços de representação comercial ou agência. Sendo a atividade exercida por pessoa física a incidência do citado tributo tem como base a tabela progressiva, utilizada para tributar rendimentos oriundos de trabalho assalariado e serviços autônomos. No caso do exercício da representação comercial realizar-se por meio de pessoa jurídica, a incidência do imposto de renda à alíquota de 1,5% (um e meio por cento) na fonte é obrigação fiscal que se impõe.

Em matéria publicada no boletim de assessoria tributária e contábil do Centro de Orientação, Atualização e Desenvolvimento Profissional, é possível extrair o seguinte conteúdo acerca do imposto de renda do representante ou agente pessoa

física:

Exercício por pessoa física. A pessoa física que exercer a representação comercial por conta de terceiros terá seus rendimentos tributados pela Tabela Progressiva do Imposto de Renda aplicável às demais pessoas físicas. (CENTRO DE ORIENTAÇÃO, ATUALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL, 2012, p.477).

Da mesma fonte também é possível extrair o seguinte conteúdo acerca do imposto de renda incidente sobre os rendimentos da pessoa jurídica cuja atividade é a representação comercial ou agenciamento de negócios por conta de terceiros:

Incidência do IR/Fonte. As pessoas jurídicas com a atividade de representação comercial por conta de terceiros que **prestarem serviços a outras pessoas jurídicas** estão sujeitas à incidência do Imposto de Renda na fonte, à alíquota de 1,5%, sobre o valor das comissões auferidas, bem como sobre qualquer outra remuneração pela representação comercial [...] (grifo nosso). (CENTRO DE ORIENTAÇÃO, ATUALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL, 2012, p.477).

As informações compiladas pelo boletim especializado, conforme acima citadas, dão conta que o modo de tributação normatizado pelo fisco federal para tributar os rendimentos oriundos da representação comercial ou agência, levam em consideração que a atividade constitui-se como verdadeira prestação de serviço. O representante ou agente pessoa física é profissional autônomo prestador de serviços de agenciamento e, portanto, tributado com base na Tabela Progressiva. Já o representante ou agente pessoa jurídica é sociedade prestadora de serviços para as suas representadas e se sujeita ao imposto de renda na fonte incidente sobre a retribuição advinda dos serviços prestados.

Adentrando no âmbito municipal nota-se o mesmo entendimento fiscal-tributário adotado pela Fazenda Federal acerca da atividade de representação comercial. A Fazenda Municipal enquadra a representação comercial ou agência como prestação de serviços, tributando os rendimentos oriundos da atividade, com a incidência direta do Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza (ISSQN).

Tanto o representante ou agente na qualidade de pessoa física, quanto o citado profissional na condição de pessoa jurídica, são contribuintes do referido imposto municipal. O ISSQN, como o próprio nome sugere, tem como fato gerador a prestação de serviços de qualquer natureza e sua competência é atribuída aos municípios e ao Distrito Federal.

Trazendo informações sobre a incidência do ISSQN, encontra-se matéria veiculada no boletim de legislação comercial do Centro de Orientação, Atualização e Desenvolvimento Profissional, donde se destaca as seguintes considerações:

Assim, podemos concluir que **o ISS é de competência municipal e do Distrito Federal e tem como fato gerador a prestação de serviços de qualquer natureza**, desde que estes estejam relacionados na lista de serviço de âmbito nacional, ou seja, se o serviço a ser prestado não estiver especificado nesta lista, os Municípios e o Distrito Federal não devem cobrar o ISS [...] (grifo nosso). (CENTRO DE ORIENTAÇÃO, ATUALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL, 2007, p.299).

Mais adiante o mesmo informativo lista uma série de serviços tributados pelo ISS, com base em anexo específico da Lei Complementar 116/2003, que cuida da regulamentação geral do referido tributo. Dentre os serviços enumerados no citado anexo encontra-se: '10.09. Representação de qualquer natureza, inclusive comercial.' (CENTRO DE ORIENTAÇÃO, ATUALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL, 2007, p.292). Portanto, resta evidenciado o posicionamento do fisco municipal, assim como o do fisco federal, que optou pelo enquadramento da atividade de representação comercial ou agência, para fins tributários, no âmbito da prestação de serviços.

Impende registrar a opinião de Sacha Calmon Navarro Coêlho (2003) acerca dos serviços que estão excluídos da incidência do ISS:

O imposto incide sobre *prestação de serviços de qualquer natureza* realizada em favor de terceiros por profissionais autônomos ou empresas, o que exclui de saída: • os serviços prestados em regime celetista (relação de emprego); • os serviços prestados em regime estatutário (servidores públicos prestados pelos órgãos da Administração Pública); • os auto-serviços. [...]

Em nosso entendimento doutrinário – o que não significa dizer que a jurisprudência assente adota o mesmo entendimento – os serviços tributáveis são todos, excluídos os mencionados acima, bem como os que forem entregues, em sede constitucional, aos Estados-Membros da Federação para serem tributados pelo ICMS. (COÊLHO, 2003, p.521).

Ao excluir a relação de emprego, a relação estatutária, os auto-serviços e aqueles com incidência de ICMS, ressalta o autor que todos os demais serviços estão sujeitos ao ISS, o que permite a inclusão, nesta generalidade, dos serviços profissionais de representação comercial ou agência.

O total de tributos incidentes sobre a representação ou agência, especificamente no caso de pessoa jurídica, além do imposto de renda e do ISSQN,

contempla ainda o Programa de Integração Social (PIS), a Contribuição para Financiamento da Seguridade Social (COFINS) e a Contribuição Social sobre o Lucro (CSLL), todos de competência da União. Junte-se a estes a Contribuição Previdenciária, a Contribuição Social Corporativa - anuidade devida aos conselhos regionais dos representantes comerciais - e a Contribuição Sindical – recolhida para os sindicatos da categoria.

Ressalte-se que as pessoas jurídicas societárias cuja atividade é a prestação de serviços de representação comercial, assim como a maioria das sociedades formadas por profissionais liberais, estão impedidas de optarem pelo Simples Nacional, restando escolherem entre a forma de tributação à base do Lucro Real ou do Lucro Presumido. Explicando a incidência de tributos sobre a atividade de representação comercial, Aarão Miranda da Silva e Antonio Sá Lopes (2012) pontuam:

A pessoa jurídica regular, que tem em seu objeto social a atividade de representação comercial, está excluída do Simples Nacional, por força do art. 17 da Lei Complementar 123/06. Conseqüentemente, está sujeita à carga tributária normal (sendo tarifado pelo lucro real ou presumido). Os impostos e contribuições devidos são os seguintes: Imposto de Renda, PIS, COFINS, CSLL, INSS, ISS e Contribuição ao Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado. (SILVA; LOPES, 2012, p.79).

Por derradeiro, há de se ressaltar que, diferentemente da tributação cotidiana incidente sobre a remuneração oriunda dos serviços de representação ou agência, encontra-se a incidência do imposto de renda no caso de indenização pela rescisão do contrato. O valor recebido pelo representante comercial - pessoa física e jurídica – se sujeita a incidência da alíquota de 15% (quinze por cento) a título de Imposto de Renda na fonte. (CENTRO DE ORIENTAÇÃO, ATUALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL, 2012, p.477).

#### **6.4 Representação comercial ou agência e terceirização de vendas**

O ato de contratação de profissionais da representação comercial ou agência - pessoas físicas e jurídicas - pelas empresas representadas, a fim de realizarem as vendas dos seus produtos e, conseqüentemente, promoverem o escoamento da respectiva produção, é outro fator a confirmar o caráter de prestação de serviços do contrato objeto do nosso trabalho.

Não raro, as sociedades empresárias substituem sua força de vendas - equipe de trabalhadores empregados - com a contratação de profissionais representantes ou agentes, objetivando a redução do custo de comercialização dos seus produtos. A prática adotada pelo empresariado produtivo não nos parece outra senão a terceirização do processo de vendas. É a substituição do empregado vendedor pelo profissional da representação comercial ou agência. Atribuindo motivo à situação aqui retratada está o posicionamento de Eraldo Teixeira Ribeiro. Registra o autor:

Ocorre que devido à injusta tributação na folha de salários, em relação dos trabalhadores, infelizmente é muito comum que o tomador fuja da contratação de trabalhador na condição de empregado seu, preferindo obter a força de trabalho por meios menos onerosos, como o caso da representação comercial autônoma. (RIBEIRO, 2006, p.497).

Justifica Eraldo Teixeira Ribeiro que a opção das sociedades empresárias por contratar representantes comerciais reside na discrepância da carga tributária incidente sobre a folha de pagamento. De fato, o custo de contratação do profissional autônomo ou da pessoa jurídica representante ou agente é inferior ao custo de contratação do empregado vendedor.

Expressando opinião semelhante está o posicionamento de Marcelo M. Bertoldi (2006), em que promove os seguintes comentários sobre a opção das sociedades empresárias pela contratação do profissional representante ou agente:

Ao optar por efetuar a venda de seus produtos pelo sistema comumente chamado de RCA – Representante Comercial Autônomo, normalmente o faz diante das características atrativas de tal sistema, dentre elas: ausência dos pesados encargos trabalhistas; pagamento vinculado diretamente à produtividade (comissão sobre vendas); a venda só se perfaz com a aceitação do representado; a comissão somente é devida com o recebimento do preço pelo representado, etc. (BERTOLDI 2006, p.408).

Agrega o autor uma lista de vantagens provenientes da terceirização do departamento de vendas das sociedades empresárias representadas ou agenciadas. Atento às vantagens da terceirização das vendas está o setor atacadista distribuidor. Segundo o ranking do ano de 2006 da Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores (ABAD), registrado em obra elaborada por Christina Elisa Baumgarten, as sociedades empresárias atacadistas distribuidoras atendem 900 (novecentos) mil postos de vendas em todo Brasil, utilizando como força de

vendas apenas 14 (quatorze) mil vendedores diretos - empregados - contra 65 (sessenta e cinco) mil representantes comerciais autônomos. (BAUMGARTEN, 2006, p.13).

Ressalte-se que ao referir-se a representantes comerciais autônomos a pesquisa engloba, no conjunto, pessoas físicas e jurídicas. O tratamento genérico é baseado no art. 1º da Lei n. 4.886/65, com as alterações da Lei n. 8.420/92, que atribui o exercício da representação comercial autônoma à pessoa física e jurídica. Significa que, independente da constituição jurídica do profissional - pessoa física ou pessoa jurídica - o exercício da atividade tem como *nomen iuris* a representação comercial autônoma.

Quanto à terceirização propriamente dita, ensina Euclides Alcides Rocha (1995) que trata-se de um processo de evolução do sistema produtivo, inerente ao crescimento econômico. São suas as considerações a seguir:

[...] não é um fenômeno recente e nem particular à nossa realidade. É, naturalmente, um processo de evolução dos meios de produção, necessário em certos estágios do desenvolvimento econômico, em que as empresas optam por entregar a outros – terceiros – a execução de determinadas tarefas ou fases do processo produtivo, especialmente aquelas que não constituem a atividade essencial e finalística de um negócio, seja ele agropecuário-extrativo (setor primário), seja na atividade industrial (secundário) ou nas atividades comerciais e de serviços (terciário). (ROCHA, 1995, p.54).

No Brasil, segundo relatório técnico sobre o tema, produzido pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos, a terceirização, além de ter como foco o aumento da produtividade e da qualidade, a fim de melhorar a competitividade, busca, principalmente, a redução dos custos de produção, transformando-os em custos variáveis. Ademais, segundo o mesmo relatório, outro objetivo da terceirização é a prospecção de novos clientes potenciais utilizando-se de unidades descentralizadas dos processos internos da empresa contratante, que se concentram a desenvolver uma atividade exclusiva e determinada. (DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICAS E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS, 2014, p.11-12).

Na prática é o que se observa quando se estabelece o vínculo entre representante e representada. A representada contratante, com o objetivo de prospectar novos clientes e aumentar a sua participação no mercado, descentraliza as suas vendas, substituindo os empregados vendedores por profissionais da

representação comercial, os quais se constituem como unidades focadas, exclusivamente, nos serviços de intermediação de negócios.

Ilustrando a posição da representação comercial como opção para conquista de novos mercados pelas empresas representadas, estão as considerações de José Torquato (1998), em artigo denominado 'representação comercial na terceirização do setor comercial', com destaque para o seguinte conteúdo:

No atual contexto de busca de qualidade e competitividade, as empresas estão procurando novas modalidades de contenção de custos e maior eficácia em sua performance de crescimento ou maximização de rendimentos. As modificações das estruturas administrativas e / ou organizacionais têm sido marcantes. Muitos departamentos estão sendo extintos, em troca de concessões dos respectivos serviços a terceiros contratados. Nesse quadro, o setor comercial é um dos mais visados, preferindo a nomeação de profissionais experientes autônomos, em lugar de um corpo de vendedores próprios contratados como empregados. A Representação Comercial se apresenta como uma excelente opção, por ser uma das formas de estratégia empresarial, para a conquista de mercados, distribuição de produtos e fixação de marcas. (TORQUATO, 1998, p.12).

Analisando o fenômeno da terceirização com base numa visão macro-econômica, a partir do cenário da economia nacional da década de 90 (noventa), afirmam Edward J. Amadeo, João Carlos Scanduzzi e Valéria Pero (1996), que a globalização e a recessão fizeram as sociedades empresárias modificarem a organização da mão-de-obra contratada, com a terceirização de várias atividades, especialmente a de serviços. (AMADEO; SCANDIUZZI; PERO, 1996, p.34). Enquadra-se nesta nova organização das atividades inerentes ao setor de serviços, conforme nosso entendimento, a representação comercial ou agência, substituta natural dos empregados vendedores, na mediação dos negócios em nome das sociedades empresariais.

De todo exposto é de se notar que a opção por terceirizar as vendas através da contratação dos serviços profissionais de representantes comerciais ou agentes traz significativas vantagens para as representadas ou agenciadas, especialmente a eficiência de profissionais focados e experientes, capazes de promoverem a expansão dos negócios das sociedades representadas, bem como uma comprovada redução de custo de mão-de-obra ou força de trabalho.

Firmando considerações sobre eventuais vantagens da contratação de representantes comerciais, José Hamilton Bueno (2010) informa tratar-se de

significativa relação custo-benefício para expansão de negócios e conquistas de novos mercados consumidores; informa ainda representar a transformação de custo fixo em variável, à medida que o representante comercial, ao contrário do empregado, só recebe sua remuneração sob condição de pagamento da compra pelo cliente da representada; informa também tratar-se de significativa economia de encargos sociais, já que o profissional da representação comercial não recebe férias, décimo terceiro salário, fundo de garantia, etc. (BUENO, 2010, p.134). É mais um posicionamento que agrega e complementa os demais registrados neste tópico, no sentido de confirmar o cenário atual dos serviços de mediação de negócios, terceirizados à cargo de profissionais representantes comerciais ou agentes.

#### **6.4.1 Cooperativa de trabalho de representantes comerciais ou agentes**

No contexto da terceirização dos serviços de mediação de negócios, onde aparece o representante comercial ou agente como profissional habilitado e contratado pelas empresas representadas para substituir a mão-de-obra celetista, aparece também, como opção de contratação terceirizada, as cooperativas de trabalho constituídas por profissionais da representação comercial ou agência, dedicadas à prestação de serviços de agenciamento comercial.

Trazendo considerações acerca do conceito legal de cooperativa de trabalho, registra Guilherme Guimarães Ludwig (2012):

Com o advento da Lei nº 12.690/2012, apenas destacou-se a espécie correspondente à cooperativa de trabalho, ali conceituada como sendo a sociedade cooperativa constituída por trabalhadores para “o exercício de suas atividades laborativas ou profissionais com proveito comum, autonomia e autogestão para obterem melhor qualificação, renda, situação socioeconômica e condições gerais de trabalho” (art. 2º). (LUDWIG, 2012, p.33).

Mais adiante, referindo-se ao artigo 4º da Lei 12.690/2012, o mesmo autor traz a classificação das cooperativas de trabalho:

As cooperativas de trabalho são legalmente classificadas em dois tipos. De um lado, as cooperativas de produção, “quando constituída por sócios que contribuem com trabalho para a produção em comum de bens e a cooperativa detém, a qualquer título, os meios de produção”. De outro, as de serviço, “quando constituída por sócios para a prestação de serviços especializados a terceiros, sem a presença dos pressupostos da relação de emprego” (art. 4º). (LUDWIG, 2012, p.34).

As cooperativas de trabalho constituídas por representantes comerciais ou agentes enquadram-se, dentro da classificação acima registrada, como cooperativas de serviços, onde é possível verificar uma contínua prestação de serviços especializados - mediação de negócios - pelos cooperados representantes ou agentes, em nome e por conta de terceiros - representadas ou agenciadas. São as cooperativas de representantes sociedades simples, cujo objeto social centra-se nas atividades profissionais de representação comercial, com autonomia e autogestão, em proveito comum dos representantes comerciais cooperados.

A contratação das cooperativas de trabalho é, conforme consta nas considerações iniciais do presente tópico, mais uma forma de terceirização. Neste sentido, o posicionamento de Maria Isabel Pereira (1999):

No meio empresarial, especialmente a partir da Lei nº 8.949, de 9/12/94, percebe-se o interesse sobre a contratação das cooperativas de trabalho, prestadoras de serviços de mão-de-obra, como uma forma de terceirização que, de imediato, resulta em economias substanciais com os custos da mão-de-obra contratada; isso porque a contribuição previdenciária é o único encargo social incidente na remuneração de um cooperado, além dos fundos obrigatórios a serem mantidos pelas cooperativas. Não raro, empresários têm incentivado a formação de cooperativas dos seus funcionários, ou mesmo demitem sumariamente para, em seguida, contratar os serviços de uma cooperativa. (PEREIRA, 1999, p.13).

Em se tratando de cooperativas de trabalho constituídas por representantes comerciais, há muito apresentam-se como uma realidade na terceirização de serviços de mediação de negócios. Recorrendo à Certidão elaborada pelo CORE-MG – Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Minas Gerais, cópia em anexo (ANEXO D), constata-se que, em março de 1999, teve o seu registro homologado a Cooperativa dos Trabalhadores Autônomos do Vale do Piranga Ltda, sediada em Ponte Nova, Minas Gerais, com o objetivo de promover a prestação de serviços de representação comercial autônoma, por conta de terceiros. O mesmo documento certifica ainda o registro da Cooperativa Nacional dos Representantes Comerciais Autônomos Ltda, sediada em Visconde do Rio Branco, Minas Gerais, com o mesmo objetivo de prestação de serviços de representação comercial.

Com a opção de contratação da cooperativa de representantes comerciais ou agentes, as sociedades empresárias têm à sua disposição mais uma forma de terceirizar suas vendas, já que podem contratar diretamente, além da cooperativa, o

próprio profissional autônomo e ou a sociedade simples de representação comercial. Todas as opções conduzem ao mesmo objetivo, realizar a atividade de mediação de negócios através de profissionais agentes ou representantes habilitados, sejam estas pessoas físicas - autônomos - ou pessoas jurídicas - sociedades simples ou cooperativas de trabalho.

### **6.5 Ética profissional e a representação comercial ou agência**

A representação comercial ou agência, como profissão regulamentada e enquanto atividade profissional, possui o seu próprio código de ética e disciplina, aprovado pela Resolução nº 277/04 do CONFERE. Constituído como instrumento ético-normativo da categoria, o código relaciona os deveres éticos do representante ou agente, além das infrações disciplinares, das sanções administrativas, do processo disciplinar e até as condições para a reabilitação em casos de suspensão ou cancelamento de registro profissional. (BRASIL, 2004).

Referindo-se aos códigos de ética instituídos e sistematizados por diversas profissões, informa Carmem Bassi Barbosa, José Queiroz e Julia Falivene Alves (2011), em obra publicada pela Fundação Padre Anchieta:

Muitas profissões têm seu próprio código de ética formalmente estabelecido, enquanto para outras ele é informal e introjetado, ou seja, interiorizado, enraizado. No primeiro caso, há situações tão especiais em certas áreas ou funções que a análise e a reflexão sobre como agir do ponto de vista da ética foram realizadas de maneira formal e sistematizada por representantes das comunidades profissionais, os quais publicaram e divulgaram normas e regras que devem ser rigorosamente observadas. Aqueles que não as obedecerem são desclassificados ou expulsos da sua comunidade. Exemplos disso são os códigos de ética do médico, do enfermeiro, do jornalista, do professor e do advogado. (BARBOSA; QUEIROZ; ALVES, 2011, p.80).

Neste contexto exemplificativo acrescenta-se o código de ética do representante comercial ou agente, formalmente estabelecido e sistematizado por entidade autárquica fiscalizadora do exercício profissional da representação ou agência, contendo normas e regras de conduta que devem ser observadas por todos que integram a categoria. Analisando a ética no contexto profissional, encontra-se destacado posicionamento do autor lusitano José Amendoeira (2008):

A reflexão permanente sobre o que significa a profissão, constitui o *ethos* profissional, podendo este considerar-se como o compromisso pessoal e vital como o exercício da própria profissão, o sentido da solidariedade com os outros profissionais e com os seus familiares mais directos, a obrigação de transmitir o ensino aos jovens da geração seguinte, o segredo profissional, a necessidade de demarcação frente a profissões afins; as proibições éticas ao exercício da profissão [...] (AMENDOEIRA, 2008, p.5).

O posicionamento do autor português acima citado informa que a ética relacionada às profissões extrapola as questões de ordem puramente normativa. O profissional ético deve ser solidário com os demais profissionais que com ele exerce determinada atividade, deve transmitir conhecimento aos jovens inexperientes, deve preservar informação de cunho sigilosa e deve manter, com as profissões afins, relacionamento pautado na cordialidade. Em sentido complementar está o entendimento de Maria Cecília Coutinho Arruda (2005):

A maior parte das atividades que podem chegar a ser consideradas profissões demanda grande esforço, tempo de preparo técnico e humanístico, experiência e comprovação de eficiência, antes que se estabeleçam as normas para a constituição e o registro oficial de uma profissão. Somente então serão analisados os critérios de avaliação a que devem submeter-se os candidatos a receber um registro profissional e os padrões que deverão seguir para atuar corretamente, tanto em termos práticos como em termos éticos. (ARRUDA, 2005, p.38).

A ética profissional é construída a partir da própria prática das atividades inerentes às profissões. Prática esta que delimita o campo de incidência dos preceitos éticos de modo a promover a eficiência da profissão e a orientar os profissionais que nela atuam. A partir da prática profissional é que se percebe o ideal de normas éticas a serem aplicadas e, então, se estabelece os padrões a seguir por todos que se habilitam à profissão, agora, eticamente normatizada e organizada.

Analisando o funcionamento ético-jurídico dos deveres profissionais, registra a doutrina interessante posicionamento, relacionado à ciência e consciência como requisito essencial aos misteres ético-profissionais, conforme considerações apresentadas por Eduardo Bittar (2007):

De fato, se se for analisar em abstrato o conjunto das codificações profissionais, e se se for adentrar à análise de seus preceitos, verificar-se-á, em suma, que o que se prevê como exigência de regra de conduta pode ser categorizado à conta de dois grandes mandamentos ético-profissionais: ciência e consciência. A primeira tem que ver com o preparo técnico e/ou intelectual do profissional; a segunda tem que ver com seu compromisso para com os efeitos de seu exercício profissional. (BITTAR, 2007, p.437).

Recorrendo ao código de ética dos representantes comerciais ou agentes, já em seu capítulo II, depara-se com os deveres éticos que deverão ser observados pelo profissional - pessoa física ou jurídica - dedicado ao mister de representação comercial. Consubstanciados no artigo 6º do citado código estão elencados deveres de eticidade, como a necessidade de zelar pelo prestígio da classe e pela dignidade da profissão, e ainda, a obrigação de agir com diligência na mediação dos negócios a seu cargo e com lealdade nas relações com os colegas<sup>67</sup>.

O exercício da representação comercial sob a ótica do mandamento ético-profissional da ciência, nos moldes do posicionamento de Eduardo Bittar, conforme já citado neste tópico, informa que o representante ou agente deve apresentar-se técnica e intelectualmente preparado para o exercício do labor de mediação de negócios. Neste sentido, concorda Murilo Tadeu Medeiros (2002), registrando a sua opinião em obra sobre ética na representação comercial:

[...] o representante comercial deve lutar pelo perfeito desempenho ético da representação comercial, bem como pelo prestígio e bom conceito da profissão, **buscando sempre aumentar a sua qualificação profissional**, pois, somente assim, poderá contribuir para um mercado ativo e em crescimento. (grifo nosso). (MEDEIROS, 2002b, p.16).

Lado outro está o mandamento ético-profissional da consciência, também já citado neste tópico pelas considerações de Eduardo Bittar (2007), donde é possível extrair, analisando o referido mandamento sob a prática da representação comercial ou agência, que o agente ou representante deve apresentar-se de forma compromissada com os deveres éticos da profissão.

---

<sup>67</sup> O código de ética e disciplina dos representantes comerciais, em seu art. 6º, elenca os seguintes deveres éticos que deverão ser observados pelo profissional representante comercial ou agente: a) zelar pelo prestígio da classe, pela dignidade de sua profissão e pelo permanente aperfeiçoamento das instituições mercantis e sociais; b) no âmbito de suas obrigações profissionais, na realização dos interesses que lhe forem confiados, deve agir com a mesma diligência que qualquer comerciante ativo e probo costuma empregar na direção de seus próprios negócios; c) conduzir-se sempre com lealdade nas suas relações com os colegas; d) velar pela existência e finalidade do Conselho Federal e Conselho Regional a cuja jurisdição pertença, cumprindo e cooperando para fazer cumprir suas recomendações; e) evitar esforços para que suas relações com o representado sejam contratadas por escrito, com todos os requisitos legais bem definidos; f) informar e advertir o representado dos riscos, incertezas e demais circunstâncias desfavoráveis de negócios que lhe forem confiados, sobretudo em atenção às momentâneas variações de mercado local; g) prestar suas contas na forma legal, com exatidão e clareza, dissipando as dúvidas que surgirem, sem obstáculos e dilatações. (BRASIL, 2004).

Contribuindo com a análise da questão da consciência e deveres éticos, Lázaro de Assis Pinto (2009) ensina que o exercício de qualquer profissão ocupa parte significativa das horas conscientes do profissional, o que promove os deveres profissionais ao status de deveres permanentes. Acrescenta ainda o autor que os deveres atinentes à profissão devem ser observados como um compromisso de consciência ética e consistem em deveres estritos, aplicados ao exercício das atividades ditas profissionais, e distintos dos deveres de ordem pessoal. Por fim, ressalta o autor que não se pode descartar, por ser prioridade inserida nos deveres éticos, a boa execução das atividades reconhecidas como profissionais. (PINTO, 1978, p.111).

A representação comercial ou agência, como atividade profissional de prestação de serviços *lato sensu*, devidamente regulamentada em lei especial, deve ser exercida com observância aos mandamentos ético-profissionais da ciência e da consciência, consubstanciados, respectivamente, no preparo técnico dos profissionais que a ela se dedicam e no compromisso destes com os deveres éticos estampados no código de ética e disciplina da categoria.

## 7 CONCLUSÃO

Superada a análise da legislação vigente, da jurisprudência e do direito comparado, bem como o exame da doutrina aplicada, foi possível elaborar as considerações conclusivas acerca do tema apresentado no corpo desta dissertação.

Sem controvérsia é a posição da representação comercial no ordenamento jurídico pátrio, enquadrada, indiscutivelmente, como profissão regulamentada. A Lei n. 4.886, de 9 de dezembro de 1965, parcialmente alterada pela Lei n. 8.420, de 8 de maio de 1992, bem como pela Lei n. 12.246, de 27 de maio de 2010, cuidou de normatizar o exercício da representação comercial no território nacional, delimitando, já no seu dispositivo inaugural, o modo de exercício da atividade objeto do presente trabalho.

A mesma legislação regulamentadora determinou a criação do Conselho Federal e dos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais, aos quais atribui o poder-dever de fiscalizar o exercício da profissão. Determinou ainda, em dispositivo específico, a obrigatoriedade do registro, nos conselhos regionais, para todos os profissionais - pessoas físicas e jurídicas - que exerçam a representação comercial.

Os conselhos de fiscalização do exercício profissional, à guisa da jurisprudência pátria e da doutrina especializada, enquadram-se como pessoas jurídicas de direito público, cuja natureza jurídica informa tratar-se de autarquias corporativas, que colaboram com o Estado exercendo o múnus público de fiscalizar atividades profissionais regulamentadas. Assim, nesta condição de entidade autárquica, integrante da Administração Pública Indireta, enquadra-se também o Conselho Federal e os Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais.

Neste cenário jurídico, abrigam os Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais, o registro de todas as pessoas físicas e jurídicas que se dedicam à atividade de agenciamento de negócios por conta de terceiros. Especificamente, no caso das pessoas jurídicas, constituídas na condição de sociedades e tratadas como objeto do nosso estudo, estas só se apresentam para registro nas entidades de fiscalização da categoria após concluírem o arquivamento dos seus atos constitutivos em órgão que atenda tal exigência - Junta Comercial ou Cartório de Registro Civil.

E as referidas pessoas jurídicas, constituídas como sociedades e dedicadas à atividade de representação comercial, revelaram-se, a partir das próprias características, pessoas societárias de natureza civil ou simples. A caracterização da atividade do representante de vendas inicia-se pela proximidade com os corretores de imóveis e pela semelhança com os demais profissionais liberais. No caso dos corretores, ambos - representante e corretor - realizam a intermediação de negócios, diferenciada, basicamente, pelo enquadramento do bem intermediado – imóvel o corretor e móvel o representante. Ressalte-se que as sociedades formadas por profissionais liberais, inclusive as sociedades de corretores, exercem atividade civil e são classificadas como simples.

Ademais, caracteriza a representação comercial pela vasta proteção legislativa à sua disposição, nitidamente inspirada na legislação trabalhista. Basta observar os dispositivos legais que concedem às sociedades de representação a indenização rescisória, a isenção de responsabilidade por débitos da clientela, o foro privilegiado e, resalte-se, o crédito de natureza trabalhista no caso de falência da representada. É proteção demasiadamente paternalista para uma sociedade empresária. Portanto, é mais uma característica coerente com a natureza civil das sociedades de representação comercial.

Por derradeiro, ainda com referência à caracterização da atividade em análise, há que se destacar o seu caráter personalíssimo. Traz consigo a sociedade de representação a essência da pessoalidade, consubstanciada na figura dos sócios, que se sobrepõe à sociedade pela experiência, competência e conhecimento no segmento de mercado ao qual se dedica. Registre-se exemplo do representante comercial de produtos alimentícios que domina, conhece e se estabelece como figura com plena penetração nos supermercados da região em que exerce a mediação de negócios em nome e por conta da indústria alimentícia representada.

Formalmente, a situação fática ora destacada consubstancia-se de modo que a pessoa jurídica societária serve ao sócio representante quando este precisa apresentar-se perante a representada, a fim de firmar contrato de representação comercial, como pessoa jurídica. Entretanto, o exercício da atividade profissional é atribuição dos sócios, que prestam serviços de mediação de negócios de forma personalíssima, sendo reconhecidos e conhecidos pessoalmente pela clientela. É, portanto, o caráter personalíssimo da atividade em comento, mais uma característica que indica o enquadramento das sociedades de representação comercial como

sociedades simples.

Na condição de sociedades simples os seus atos constitutivos devem ser levados a registro no órgão de registro civil das pessoas jurídicas, quando, então, adquirem personalidade jurídica. Entretanto, no caso das sociedades dedicadas à representação comercial, que obrigatoriamente registram-se nos Conselhos Regionais da categoria, autarquias federais da Administração Pública Indireta, a aquisição de personalidade jurídica torna-se juridicamente possível com o arquivamento dos seus atos constitutivos nos próprios Conselhos Regionais.

Concomitante às questões regulamentares e societárias objeto do presente trabalho surge as questões contratuais, normatizadas pela legislação que regulamenta a atividade dos representantes comerciais. Enumera o artigo 27 da Lei n. 4.886/65, com as alterações da Lei n. 8.420/92, os elementos obrigatórios ao contrato de representação comercial, direcionando dispositivos atinentes ao prazo, à indicação de zona, à especificação da exclusividade, à determinação da forma de retribuição e época do pagamento, entre outros elementos necessários ao contrato em referência.

Ratificando o conteúdo da legislação especial, positivou o legislador civil de 2002 - artigos 710 a 721 do Código Civil vigente - o contrato de agência. A agência, denominação dada pelo direito alienígena, especialmente pelo ordenamento jurídico italiano, espanhol e português, foi comumente tratada no ordenamento pátrio, por opção do legislador especial de 1965, de representação comercial.

E a codificação civilista contemporânea tratou de preservar a legislação especial, optando, no entanto, por atribuir o *nomen iuris* de agência ao contrato de representação comercial. Observa-se que o núcleo da tipificação legal é o mesmo, sendo a agência ou representação comercial uma atividade que se dedica à intermediação para a realização de negócios por conta e risco de uma terceira pessoa, com a possibilidade de conclusão pelo próprio agente ou representante comercial. O poder de concluir as negociações mediadas está firmado no contrato de representação ou agência, revelando-se como um ato permissivo por parte da representada ou agenciada.

Neste contexto, é possível afirmar que ao tipificar o contrato de agência no corpo do diploma civil de 2002, o legislador tão somente adotou uma nova terminologia para a representação comercial, regulamentada no Brasil há décadas, seguindo, conforme visto, o direito comparado, que também optou por agente e

contrato de agência como *nomen iuris* do representante e do contrato de representação comercial.

Como contrato, a representação ou agência se apresenta na seara dos negócios jurídicos cujo objeto é a prestação de serviços. De fato, a atividade do agente ou representante tem sua natureza relacionada à prestação de serviços profissionais voltados para a mediação de negócios, por conta e risco de um terceiro interessado, neste caso, a sociedade empresária representada. Evidentemente, não há que se confundir o contrato de prestação de serviços 'stricto sensu', devidamente tipificado no diploma civil pátrio, no artigo 593 e seguintes, com a prestação de serviços profissionais de agência ou representação.

Neste diapasão, o contrato de agência ou representação reside no contexto da prestação de serviço 'lato sensu', como forma de atividade laborativa humana, firmado com profissional devidamente habilitado, seja pessoa física ou jurídica, e em razão da condição pessoal deste profissional - representante ou agente -, especialmente tendo em conta sua qualificação técnica, sua experiência profissional e seu conhecimento do mercado. E quando celebrado entre duas pessoas jurídicas teremos, de um lado, a sociedade empresária representada - contratante - e, de outro lado, a sociedade simples representante ou agente - contratada.

## REFERÊNCIAS

ABREU, Jorge Manuel Coutinho. **Curso de direito comercial**. 3. ed. Coimbra: Almedina, 2009. 612 p. v.2.

AGUINIS, Ana María M. de. **Contrato de agencia comercial**. Buenos Aires: Editorial Astrea, 1991, 149 p.

ALBÁN, Jorge Oviedo. La personificación jurídica societaria en el derecho colombiano. **Cuadernos de La maestria en derecho**, ed. 1, p. 163-180. Universidad Sergio Arboleda. Énfasis investigationos en derecho mercantil y derecho de los negocios y contratos internacionales. Disponível em: <<http://www.usergioarboleda.edu.co/investigacion-derecho/edicion1/La-Personificación-Jurídica-Societaria-en-el-Derecho-Colombiano.txt.pdf>>. Acesso em 30 out. 2013.

ALEXANDRE, Ricardo. **Direito tributário esquematizado**. 5. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2011.

AMADEO, Edward J.; SCANDIUZZI, João Carlos; PERO, Valéria. Ajuste empresarial, empregos e terceirização. **Revista de Economia e Política**, v. 16, n. 1 p. 21-36, jan-mar.1996.

AMARAL, Diogo Freitas do. **Curso de direito administrativo**. 3. ed. Lisboa: Editora Almedina, 2012. v.1.

AMENDOEIRA, José. A ética das profissões: ética e deontologia profissional. **Instituto Politécnico de Santarém**. Lisboa, 2008, p.1-15. Disponível em <<http://www.repositorio.ipsantarem.pt/bitstream/10400.15/6711/1/ÉTICA%20dasprofissoes.pdf>>. Acesso em 11.mar.2014.

ARIAS, José. **Contratos civiles: teoría y práctica**. Buenos Aires: Compañía Argentina de Editores, 1939. 487 p. tomo 1.

ARRUDA, Cecília Coutinho de. A contribuição dos códigos de ética profissional às organizações brasileiras. **Revista E&G – Economia e Gestão: Ética e Responsabilidade Social**, v. 5, n. 9, p. 35-47, abr. 2005.

ASCARELLI, Túllio. **Problemas das sociedades anônimas e direito comparado**. São Paulo: Saraiva, 1969.

ASCENSÃO, José de Oliveira. **Direito civil: teoria geral**. 2. ed. Coimbra: Editora Coimbra, 2000. v.1.

ASCENSÃO, José de Oliveira. Natureza jurídica. In: FRANÇA, Rubens Limongi (Coord.). **Enciclopédia saraiva do direito**. São Paulo, 1977.

AZEVEDO, Álvaro Villaça. **Teoria geral dos contratos típicos e atípicos: curso de direito civil**. São Paulo: Atlas, 2002, 202p.

BARATA, Carlos Lacerda. **Sobre o contrato de agência**. Coimbra: Livraria Almedina, 1991, 140 p.

BARBOSA, Carmem Bassi; Queiroz, José J.; ALVES, Julia Falivene. **Núcleo básico: ética profissional e cidadania organizacional**. São Paulo: Fundação Padre Anchieta, 2011, 159 p. Disponível em <<http://www.etecjosedagnoni.com.br/downloads/nucleobasico/vol.4-etica-profissional-e-cidadania-organizacional.pdf>>. Acesso em 10.mar.2014.

BARROSO, Lucas Abreu. Conceito e funções. In: MORRIS, Amanda Zoe; BARROSO, Lucas Abreu (Coord.). **Direito dos contratos**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2008. (Direito civil, v.3), p. 40-49.

BAUMGARTEN, Christina Elisa. **Os bandeirantes da era moderna**: registro memorial da história do segmento atacadista distribuidor no Brasil e da ABAD – Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores nos seus 25 anos de existência. Blumenau: HB Editora, 2006, 231 p.

BERTOLDI, Marcelo M.; RIBEIRO, Márcia Carla Pereira. **Curso avançado de direito comercial**. 5. ed. rev. e atual. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2009.

BERTOLDI, Marcelo M. Hipóteses de rompimento do contrato de representação comercial. In: BUENO, José Hamilton; MARTINS, Sandro G. (Org.). **Representação comercial e distribuição**: 40 anos da Lei n. 4.886/65 e as novidades do CC/02 (arts. 710 a 721). EC 45/04: estudos em homenagem ao prof. Rubens Requião. São Paulo: Saraiva, 2006. p. 407

BITTAR, Eduardo C. B. **Curso de ética jurídica**: ética geral e profissional. 5 ed. rev. São Paulo: Saraiva, 2007, 624 p.

BRASIL. Conselho Federal dos Representantes Comerciais. **Audiência Pública sobre o P.L 1439/2007**. Disponível em: <<http://www.confere.org.br/destaqueaudiencia.html>>. Acesso em 10 dez. 2013.

BRASIL. Conselho Federal dos Representantes Comerciais. **Código de ética e disciplina dos representantes comerciais**: Resolução nº 277/04, de 20 de outubro de 2004. Disponível em: <<http://www.confere.org.br/codigodeetica.html>>. Acesso em 17.mar.2014.

BRASIL. Código Tributário Nacional. Lei nº 5.172, de 25 de outubro de 1966. Diário Oficial da União, Brasília, 31 outubro de 1966. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L5172.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5172.htm)> Acesso em: 29 maio. 2014.

BRASIL. **Conselho da Justiça Federal**. Enunciados aprovados na III jornada de direito civil. Enunciados 193 a 235. Disponível em: <<http://www.daleth.cjf.jus.br/revista/enunciados/IIIJornada.pdf>>. Acesso em 24.set.2013.

BRASIL. **Constituição (1988)**. Constituição da República Federativa do Brasil. 48. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. **Diário Oficial da União**, Brasília, 5 de outubro de 1988. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/constituicao.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm)> Acesso em: 08 mar. 2014.

BRASIL. Conselho Federal dos Representantes Comerciais. Lei n. 4.886, de 9 de dezembro 1965: Lei nº 4.886, de 9.12.1965, com as alterações posteriores: Lei nº 8.420, de 8.5.1992 e Lei nº 12.246, de 27.5.2010. Brasília, **Diário Oficial da União**, 10 dez. 1965. Disponível em: <<http://www.confere.org.br/lei%204886.html>>. Acesso em: 30 maio. 2014.

BRASIL. Emenda Constitucional nº 45, de 30 de dezembro de 2004: Altera dispositivos dos arts. 5º, 36, 52, 92, 93, 95, 98, 99, 102, 103, 104, 105, 107, 109, 111, 112, 114, 115, 125, 126, 127, 128, 129, 134 e 168 da Constituição Federal, e acrescenta os arts. 103-A, 103B, 111-A e 130-A, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, 31 dez. 2004. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/constituicao/emendas/emc/emc45.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/emendas/emc/emc45.htm)> Acesso em: 30 maio. 2014

BRASIL. Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965. Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. **Diário Oficial da União**, Brasília 10 dez. 1965. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l4886.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4886.htm)>. Acesso em 24 maio 2014.

BRASIL. Lei nº 12.246, de 27 de maio de 2010. Altera dispositivos da Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965, que regula as atividades dos representantes comerciais autônomos, para dispor sobre fixação do valor das anuidades, taxas e emolumentos devidos pelos profissionais da categoria e pelas pessoas naturais e jurídicas aos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais em que estão registrados. **Diário Oficial da União**, Brasília 28 maio de 2010. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_Ato2007-2010/2010/Lei/L12246.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2007-2010/2010/Lei/L12246.htm)>. Acesso em 24 maio 2014.

BRASIL. Lei nº 12.441, de 11 de julho de 2011. Altera a Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), para permitir a constituição de empresa individual de responsabilidade limitada. **Diário Oficial da União**, Brasília 12 jul. 2011. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2011-2014/2011/lei/l12441.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2011-2014/2011/lei/l12441.htm)>. Acesso em 24 maio 2014.

BRASIL. Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. **Diário Oficial da União**, Brasília 12 jan. 2002. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/2002/l10406.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm)>. Acesso em 24 maio 2014.

BRASIL. Lei nº 8.420, de 8 de maio de 1992. Introduz alterações na Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965, que regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. **Diário Oficial da União**, Brasília, 11 maio 1992. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8420.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8420.htm)>. Acesso em 24 maio 2014.

BRASIL. Lei nº 8.934, de 18 de novembro de 1994. Dispõe sobre o Registro Público

de Empresas Mercantis e Atividades Afins e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, 21 nov. 1994. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l8934.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8934.htm)>. Acesso em 24 maio 2014.

BRASIL. Lei nº 6.015, de 31 de dezembro de 1973. Dispõe sobre o Registro Público de Empresas Mercantis e Atividades Afins e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, 31 dez. 1973. Disponível em: < Dispõe sobre os registros públicos, e dá outras providências>. Acesso em 24 maio 2014.

BRASIL. Lei n. 6.729, de 28 de novembro de 1979. Dispõe sobre a concessão comercial entre produtores e distribuidores de veículos automotores de via terrestre. **Diário Oficial da União**, Brasília, 21 nov. 1990a. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/l6729.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6729.htm)>. Acesso em 24 maio 2014.

BRASIL. Lei n. 8.132, de 26 de dezembro de 1990. Altera a redação dos arts. 2º, 5º, 6º, 8º, 13 e 28, revoga o art. 14, da Lei nº 6.729, de 28 de novembro de 1979, e dá outras providências. **Diário Oficial da União**, Brasília, 26 dez. 1990b. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L8132.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L8132.htm)>. Acesso em 24 maio 2014.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial nº 47.074-9/ Minas Gerais. Rel. Min. Ruy Rosado de Aguiar. **Diário de Justiça**, Brasília, 29 nov. 1994. Disponível em: <[https://ww2.stj.jus.br/processo/jsp/ita/abreDocumento.jsp?num\\_registro=199400115245&dt\\_publicacao=06-02-1995&cod\\_tipo\\_documento=>](https://ww2.stj.jus.br/processo/jsp/ita/abreDocumento.jsp?num_registro=199400115245&dt_publicacao=06-02-1995&cod_tipo_documento=>)>. Acesso em 25.nov.2013.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial nº 242.324 (10.299)/São Paulo. Rel. Min. Carlos Alberto Menezes Direito. **Diário de Justiça**, Brasília, 05 mar. 2001. Disponível em: <[https://ww2.stj.jus.br/revistaeletronica/ita.asp?registro=199901149835&dt\\_publicacao=05/03/2001](https://ww2.stj.jus.br/revistaeletronica/ita.asp?registro=199901149835&dt_publicacao=05/03/2001)>. Acesso em 04.dez.2013.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial nº 1.173.060 - 2010/0002426-5/ Ceará. Rel. Min. Nancy Andrighi. **Diário de Justiça Eletrônico**, Brasília, 04 fev. 2013. Disponível em: <[https://ww2.stj.jus.br/revistaeletronica/ita.asp?registro=201000024265&dt\\_publicacao=25/10/2012](https://ww2.stj.jus.br/revistaeletronica/ita.asp?registro=201000024265&dt_publicacao=25/10/2012)>. Acesso em: 06 dez.2013.

BRASIL. Supremo Tribunal Federal. Processo: MS 21797/RJ. Rel. Min. Carlos Velloso. **Diário da Justiça**, Brasília, 18 de maio de 2001.

BRASIL. Supremo Tribunal Federal. Processo: ADI 1717-6/DF. Rel. Min. Sydney Sanches. **Diário da Justiça**, Brasília, 28 mar. 2003. Disponível em: <<http://redir.stf.jus.br/paginadorpub/paginador.jsp?docTP=AC&docID=266741>>. Acesso em 09.ago.2013.

BRUNETTI, Antonio. **Trattato del diritto delle società**. Milano: Giuffrè, 1948. p. 2; 461. v.1-3.

BUENO, José Hamilton. **Representante comercial e agente de distribuição**. São Paulo: LTr, 2010.

BUENO, José Hamilton; MARTINS, Sandro G. (Org.). **Representação comercial e distribuição**: 40 anos da Lei n. 4.886/65 e as novidades do CC/02 (arts. 710 a 721). EC 45/04: estudos em homenagem ao prof. Rubens Requião. São Paulo: Saraiva, 2006.

BULGARELLI, Waldírio. **Contratos mercantis**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1990, 640 p.

CARRARA, Giovanni. **La formazione del contratti**. Milano: Casa Editrice Dottor Francesco Vallardi, 1915. 403p.

CARRAZZA, Roque Antônio. **Curso de direito constitucional tributário**. 19. ed. São Paulo: Malheiros, 2003.

CARVALHO DE MENDONÇA, Manuel Inácio. **Contratos no direito civil brasileiro**. 4.ed. Rio de Janeiro: Forense, 1957. Tomo II.

CARVALHO NETO, Antonio. **Contrato de mediação**. São Paulo: Saraiva, 1956, 461 p.

CARVALHOSA, Modesto. **Comentários ao Código Civil**. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2005. v.13

CENTRO DE ORIENTAÇÃO, ATUALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL. Representante comercial: tratamento tributário. **Boletim ATC – Assessoria Tributária e Contábil**. São Paulo, ano 46, fasc. 41, p. 469-478, exp. 14.10.2012.

CENTRO DE ORIENTAÇÃO, ATUALIZAÇÃO E DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL. Incidência: lista de serviços que constituem fato gerador de ISS. **Boletim LC - Legislação Comercial**. São Paulo, inf. n. 23, p. 279-299, ano 2007.

CHAVES, Antônio. **Responsabilidade pré-contratual**. 2.ed. São Paulo: Lejus, 1997, 254 p.

COELHO, Fábio Ulhoa. A relação de trabalho na representação comercial. In: BUENO, José Hamilton; MARTINS, Sandro G. (Org.). **Representação comercial e distribuição**: 40 anos da Lei n. 4.886/65 e as novidades do CC/02 (arts. 710 a 721). EC 45/04: estudos em homenagem ao prof. Rubens Requião. São Paulo: Saraiva, 2006. p. 115

COELHO, Fábio Ulhoa. **Comentários à lei de falências e de recuperação de empresas**. 8.ed. São Paulo: Saraiva, 2011, 659 p.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial**. 7. ed. rev. e atual. de acordo com o novo Código Civil e alterações da LSA. São Paulo: Saraiva, 2003a. p. 3;93. v.1.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial**. 6. ed. rev. e atual. de acordo com o novo Código Civil e alterações da LSA. São Paulo: Saraiva, 2003b. p. 3;56. v.2.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial**. 3. ed. rev. e atual. de acordo com o novo Código Civil e alterações da LSA. São Paulo: Saraiva, 2002. 418p. v.3.

COELHO, Sacha Calmon Navarro. **Curso de direito tributário brasileiro**. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2003, 801 p.

COSTA, Armando Casimiro Costa; FERRARI, Irany; MARTINS, Melchíades Rodrigues. **Consolidação das leis do trabalho**. 32. ed. São Paulo: LTr, 2005, 740 p.

COTTINO, Gastone. **L' imprenditore**. 4. ed. Padova: Cedam, 2000, 481 p.

CORDEIRO, António Menezes. **Tratado de direito civil português: parte geral**. 2. ed. Coimbra: Almedina, 2007. t. III.

CRETELLA JÚNIOR, José. **Curso de direito administrativo**. 18. ed. São Paulo: Forense, 2002.

DE NOVA, Giorgio. **Codice Civile e leggi collegate: costituzione, trattati EU e FUE, codice civile, leggi collegate**. Com appendice de diritto tributário. Bologna: Zanichelli, 2013.

DELGADO, Maurício Godinho. **Curso de direito do trabalho**. 3. ed. São Paulo: LTr, 2004, 1471 p.

DEPARTAMENTO INTERSINDICAL DE ESTATÍSTICAS E ESTUDOS SOCIOECONÔMICOS. **Relatório técnico: o processo de terceirização e seus efeitos sobre os trabalhadores no Brasil**. Convênio SE/MTE nº 04/2003, Processo nº 46010.001819/2003-27. 101p. Disponível em: <[http://portal.mte.gov.br/data/files/FF8080812BA5F4B7012BAAF91A9E060F/Prod03\\_2007.pdf](http://portal.mte.gov.br/data/files/FF8080812BA5F4B7012BAAF91A9E060F/Prod03_2007.pdf)>. Acesso em 27.fev.2014.

DI PIETRO, Maria Sylvia Zanella. **Direito administrativo**. 17. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

DINIZ, Maria Helena. **Direito civil brasileiro: teoria geral do direito civil**. 21. ed. rev., aum. e atual. de acordo com o novo Código Civil (Lei n. 10.406, de 10-1-2002). São Paulo: Saraiva, 2004. v.1.

DINIZ, Maria Helena. **Código civil anotado**. 9. ed. rev. e atual. de acordo com o novo Código Civil (Lei n. 10.406, de 10-1-2002). São Paulo: Saraiva, 2003. 1.608 p.

DINIZ, Maria Helena. **Tratado teórico e prático dos contratos**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2002, 3 v.

FIUZA, César. **Contratos**. Belo Horizonte: Del Rey, 2010, 542 p.

FORGIONI, Paula A. **Contrato de distribuição**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2005, 624 p.

FRADERA, Vera Maria Jacob de. Corretor de imóveis: parecer jurídico sobre a natureza da relação jurídica corretor autônomo/empresa procuradora do proprietário do imóvel ou incorporadora imobiliária. In: WALD, Arnaldo (Org.). **Direito empresarial: contratos mercantis e outros temas**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2011, 1055p. v. 4 p. 389-405.

FRANÇA, Rubens Limongi (Coord.). **Enciclopédia saraiva do direito**. São Paulo, 1977.

FRANCO, Vera Helena de Mello. **Manual de direito comercial**. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2004. 310p. v. 1.

FREITAS, Vladimir Passos de (Coord.). **Conselhos de fiscalização profissional: doutrina e jurisprudência**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2001.

FÜHRER, Maximilianus Cláudio Américo. **Resumo de obrigações e contratos: civis e comerciais**. 14. ed. São Paulo: Malheiros, 1997. 126 p.

GAGLIANO, Pablo Stolze; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. **Novo curso de direito civil**. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

GALGANO, Francesco. **Trattato di diritto civile e commerciale: Le società di persone**. v. 28. Milano: Giuffrè Editore, 1972.

GAMBA, Luísa Hickel. Natureza jurídica das receitas dos conselhos de fiscalização profissional. In: FREITAS, Vladimir Passos de (Coord.). **Conselhos de fiscalização profissional: doutrina e jurisprudência**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2001.

GOMES, Orlando. **Contratos**. 12. ed. 6. tir. Rio de Janeiro: Forense, 1993, 523 p.

GONÇALVES, Luiz da Cunha. **Tratado de direito civil: em comentário ao Código Civil Português**. 2. ed. atual. e aum. 1. ed. brasileira. São Paulo: Max Limonad, 1961. 1030 p. v. 7, t. 2.,

GUACCERO, Andrea. Organizzazione. In: BAVETTA, C. et al. (Org.). **Diritto commerciale i. l'impresa: casi e problemi presentati**. Torino: Giappichelli, 1999.

GUATEMALA. **Código Civil**. Decreto-Ley Número 106. Disponível em: <<http://www.biblio3.url.edu.gt/libros/2011/codigo.pdf>>. Acesso em 05.out.2013.

ITÁLIA. **Codice Civile**. Con la costituzione, i trattati U.E e Le principali norme complementari. Milano: Giuffrè, 2013. XXXIV – 2186 p.

LISBOA, Roberto Senise. **Manual de direito civil: contratos**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2010, v. 3, 490 p.

LÔBO, Paulo. **Direito civil: contratos**. São Paulo: Saraiva, 2011, 462 p.

LOPES, Miguel Maria de Serpa. **Curso de direito civil**. 8.ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1996. v.1.

LUDWIG, Guilherme Guimarães. Acertos e desacertos do novo regime das cooperativas de trabalho – Lei nº 12.690/2012, **Revista Síntese Trabalhista e Previdenciária**, ano XXIV, n. 282, p. 25-44, dez. 2012.

LUSTOSA, Paulo Henrique. **Projeto de Lei no 1.756-a, de 2007**. Disponível em: <[http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/prop\\_mostrarintegra;jsessionid=0D600238712BEABACEE5CDBF1AE836C5.node1?codteor=585387&filename=Tramitacao-PL+1756/2007](http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra;jsessionid=0D600238712BEABACEE5CDBF1AE836C5.node1?codteor=585387&filename=Tramitacao-PL+1756/2007)>. Acesso em 10 dez. 2013.

MAMEDE, Gladston. **Falência e recuperação de empresas**. São Paulo: Atlas, 2006. 550-568 p. v. 4. 1.

MANUS, Pedro Paulo Teixeira. A competência da justiça do trabalho frente à Emenda Constitucional 45/04, a relação de trabalho e o representante comercial. In: BUENO, José Hamilton; MARTINS, Sandro G. (Org.). **Representação comercial e distribuição: 40 anos da Lei n. 4.886/65 e as novidades do CC/02 (arts. 710 a 721). EC 45/04: estudos em homenagem ao prof. Rubens Requião**. São Paulo: Saraiva, 2006.p. 123

MARTINS, Fran. **Contratos e obrigações comerciais**. 5. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1977. 690 p.

MARTINS, Ivanise Maria Tratz A responsabilidade do representante comercial perante o Código de Defesa do Consumidor. In: BUENO, José Hamilton; MARTINS, Sandro G. (Org.). **Representação comercial e distribuição: 40 anos da Lei n. 4.886/65 e as novidades do CC/02 (arts. 710 a 721). EC 45/04: estudos em homenagem ao prof. Rubens Requião**. São Paulo: Saraiva, 2006. p. 359

MARTINS, Fran. **Contratos e obrigações comerciais**. 15. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2002. 542 p.

MATO GROSSO DO SUL. Tribunal Regional do Trabalho. 24ª Região. **Processo: 1535200500124006 RO** - Mato Grosso do Sul, Rel. Des. Amaury Rodrigues Pinto Junior. Disponível em: <<http://www.trt24.jus.br/jurisprudencia/jurisprudencia-index.jsf=35200>>. Acesso em 07 out.2013.

MATTERA, Fortunata. **Diritto commerciale**. 2.ed. Napoli: Edises, 2011.

MEDAUAR, Odete. **Nova configuração dos conselhos profissionais**. São Paulo: Revista dos Tribunais, n. 751, 1999.

MEDEIROS, Murilo Tadeu. **Direitos e obrigações do representante comercial**. Curitiba: Juruá, 2002a.

MEDEIROS, Murilo Tadeu. **Ética na representação comercial: comentários ao Código de Ética e Disciplina**. Tubarão: Copiart, 2002b.

MEIRELLES, Hely Lopes. **Estudos e pareceres de direito público**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1988. v.10.

MELLO, Celso Antônio Bandeira de. **Curso de direito administrativo**. 15. ed. São Paulo: Malheiros, 2003.

MENDONÇA, José Xavier Carvalho de. **Tratado de direito comercial brasileiro**. São Paulo: Livraria Freitas Bastos, 1958. v.3.

MESSINEO, Francesco. **Dottrina generale del contratto**. 3. ed. ampliata e in parte rifatta. Milano: Editore Dott. A. Giuffrè, 1948, 564 p.

MÉXICO, **Ley General de Sociedades Mercantiles**. Nueva ley publicada em el Diario Oficial de la Federación el 4 de agosto de 1934. Última reforma publicada DOF 15-12-2011. Disponível em: <<http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/doc/144.doc>>. Acesso em 25.out.2013.

MIDENCE, Carla Del Socorro Juarez. **Los contratos de agencia, distribucion y representacions en la doctrina y legislacion guatemalteca**. Tesis. Universidad de San Carlos de Guatemala – Facultad de Ciencias Juridicas y Sociales. Disponível em: <[http://www.biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04\\_3166.pdf](http://www.biblioteca.usac.edu.gt/tesis/04/04_3166.pdf)>. Acesso em 16.out.2013.

MINAS GERAIS. **Estatuto da advocacia e da OAB**: lei n. 8.906, de 4 de julho de 1994. Belo Horizonte: Del Rey, 2004, p. 31-62.

MINAS GERAIS. Tribunal Regional do Trabalho. 3ª Região. Processo: 02278-2011-031-03-00-4 RO. Rel. Des. Luiz Felipe Lopes Boson. **Minas Gerais**, Belo Horizonte, 2011. Disponível em: <<https://as1.trt3.jus.br/juris/detalhe.htm?conversationId=23731>>. Acesso em: 18 set.2013.

MONTEIRO, António Pinto. **Contrato de agência**: anotação ao Decreto-Lei n. 178/86, de 3 de julho. 7. ed. actual. Coimbra: Almedina, 2010, 187 p.

MOREIRA, Vital. **Auto-regulação profissional e administração pública**. Coimbra: Editora Almeida, 1997.

MONTEIRO, Washington de Barros. **Curso de direito civil**: direito das obrigações. 34 ed. rev. e atual. por Carlos Alberto Dabus Maluf e Regina Beatriz Tavares da Silva. São Paulo: Saraiva, 2003, v. 5, parte 2, 497 p.

MORRIS, Amanda Zoe. Direito dos contratos. In: MORRIS, Amanda Zoe; BARROSO, Lucas Abreu (Coord.). **Direito civil**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2008. v.3. 461 p.

NAHAS, Thereza Christina. **Desconsideração da pessoa jurídica**: reflexos civis e empresariais no direito do trabalho. 2.ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Elsevier, 2007.

NEGRÃO, Ricardo. **Manual de direito comercial e de empresa**. 3.ed. reform. São Paulo: Saraiva, 2003. v.1.

NOVARETTI, Guilherme Eduardo. Registro dos representantes comerciais no Conselho Regional. In: BUENO, José Hamilton; MARTINS, Sandro G. (Org.).

**Representação comercial e distribuição:** 40 anos da Lei n. 4.886/65 e as novidades do CC/02 (arts. 710 a 721). EC 45/04: estudos em homenagem ao prof. Rubens Requião. São Paulo: Saraiva, 2006. p. 549

OLIVA, Jero. **Registro civil das pessoas jurídicas:** legislação, doutrina, jurisprudência, contratos e estatutos de sociedades civis. Rio de Janeiro: Forense, 1969.

PASTORE, José. A disciplina da terceirização. **Revista Magister de Direito Trabalhista e Previdenciário**, Porto Alegre, v. 4, n. 23, p.5-17, mar.2008.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de direito civil.** 10. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1995, 401 p. v.3.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de direito civil.** 21. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2005. v.1.

PEREIRA, Maria Isabel. **Cooperativas de Trabalho:** o impacto no setor de serviços. São Paulo: Editora Guazzelli, 1999, 77 p.

PEREIRA, Ricardo Teixeira do Valle. Histórico dos conselhos de fiscalização profissional. In: FREITAS, Vladimir Passos de (Coord.). **Conselhos de fiscalização profissional:** doutrina e jurisprudência. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2001.

PIMENTA, Eduardo Goulart. **Direito societário.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

PINHEIRO, Pedro Paulo de Castro. **Os limites do poder regulamentar dos conselhos de fiscalização profissional.** Brasília: IBDES, 2008.

PINHEIRO, Pedro Paulo de Castro. **Autarquias 'sui generis':** conselhos de fiscalização do exercício profissional: 1000 ementas. Brasília: IBDES, 2008.

PINHEIRO, Luís de Lima (Coord.). **Estudos de direito comercial internacional.** Coimbra: Livraria Almedina, 2004. 288 p. v. 1.

PODESTÁ, Fábio. Título do capítulo9. In: MORRIS, Amanda Zoe. Direito dos contratos. In: MORRIS, Amanda Zoe; BARROSO, Lucas Abreu (Coord.). **Direito civil.** São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2008. v.3. 461 p.

PONT, Manuel Broseta. **Manual de derecho mercantil.** 6.ed. Madrid, España: Editorial Tecnos, 1983. p. 3;436.

PINTO, Lázaro de Assis. **Curso de ética.** Belo Horizonte: UCMG, 1978, 189 p.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. **Tratado de direito privado:** parte especial, tomo XLIV. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1963, 483 p.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. **Tratado de direito privado.** Rio de Janeiro: Ed. Borsoi, 1954 - nv.

PORTUGAL. **Código civil actualizado até Lei nº 103/2009**, de 11 de setembro de 2009. Disponível em: <<http://www.verbojuridico.com/download/codigocivil2010.pdf>>. Acesso em 10 abr.2014.

PORTUGAL. Decreto-Lei n. 178/86, de 3 de julho. **Diário da República**, I Série n. 150, 3 jul. 1986. Disponível em: <[http://www.dgpj.mj.pt/DGPJ/sections/leis-da-justica/livro-viii-leis/pdf-viii-1/dl-178-1986/downloadfile/file/DL\\_178\\_1986.pdf?nocache=1182354760.63](http://www.dgpj.mj.pt/DGPJ/sections/leis-da-justica/livro-viii-leis/pdf-viii-1/dl-178-1986/downloadfile/file/DL_178_1986.pdf?nocache=1182354760.63)>. Acesso em 14 out. 2013.

PORTUGAL. Ministério da Justiça – Gabinete do Ministro. **Decreto-Lei n. 47.344. D.R n. 274, série I de 1966-11-25**. Disponível em: <<http://www.dre.pt/util/getdiplomas.asp?iddip=19662116>>. Acesso em 22 ago.2013a.

PORTUGAL. Supremo Tribunal de Justiça. **Agravo Alargado nº SJ 20080228013212**. Lisboa. Rel. Juiz Rodrigues dos Santos. Disponível em: <<http://www.dgsi.pt/jstj.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/8014c46fb0c10ef88025740200346e5c?OpenDocument>>. Acesso em 27 nov.2013b.

QUINTINO, Elísio A.; LIMA, Marconde Alencar de; QUINTINO, Rosana Fernandes A. **A verdadeira natureza jurídica dos conselhos de fiscalização profissional e seus aspectos polêmicos: aprofundamento e reflexões**. Rio de Janeiro: Fernão Juris, 2008.

REALE, Miguel. **O projeto de Código Civil: situação atual e seus problemas fundamentais**. São Paulo: Saraiva, 1986.

REQUIÃO, Rubens. **Aspectos modernos de direito comercial: (estudos e pareceres)**. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 1988, 410p. v.2.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**. 27.ed. rev. e atual. por Rubens Edmundo Requião. São Paulo: Saraiva, 2007, 541p. v.1.

REQUIÃO, Rubens. **Do representante comercial**. 2.ed. Rio de Janeiro: Forense, 1977.

REQUIÃO, Rubens. **Do representante comercial**. 8.ed. Rio de Janeiro: Forense, 2002.

REQUIÃO, Rubens Edmundo. **Nova regulamentação da representação comercial autônoma**. 2.ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

RIBEIRO, Eraldo Teixeira. Aspectos processuais trabalhistas da representação comercial. In: BUENO, José Hamilton; MARTINS, Sandro G. (Org.). **Representação comercial e distribuição: 40 anos da Lei n. 4.886/65 e as novidades do CC/02 (arts. 710 a 721)**. EC 45/04: estudos em homenagem ao prof. Rubens Requião. São Paulo: Saraiva, 2006. p. 493

RIO DE JANEIRO. Tribunal Regional Federal da 2ª Região. **Processo nº 2000.02.01.016329-0/RJ**. 2000. Disponível em: <<http://www.trf2.gov.br/cgi-bin/pdbi?PRO=200002010163290&TOPERA=1>>. Acesso em: 02 abr. 2014.

RIPERT, Georges; BOULANGER, Jean. **Tratado de derecho civil segun el tratado de Planiol**: contratos civiles. Buenos Aires: La Ley, 1965. 650 p. t. 8.

RIZZARDO, Arnaldo. **Contratos**. 12. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2011, 1436 p.

ROCHA, Euclides Alcides. Prestação de serviços por empresa – terceirização. **Revista do Tribunal Superior do Trabalho**, Brasília, v. 64, p. 53-59, 1995.

ROQUE, Sebastião José. A Sociedade Simples veio dar corpo à antiga Sociedade Civil. **Jus Vigilantibus**, Vitória, 29 nov. 2007. Disponível em: <<http://www.cartoriomaceno.com.br/Boletins/bi2.asp?id=89&Tipo=E>>. Acesso em 26.set.2013.

RUBIO, Franz Leonardo Marcelo Bedoya. La cesantía comercial elemento determinante del contrato de agencia. **Revista Virtual Via Inveniendi Et Iudicandi**. ed. 12, v. 6, n. 2, Julio-diciembre 2011. Disponível em: <[http://www.numanterioce.sviei.usta.edu.co/index.php?option=com\\_content&view=article&id=213:la-cesantia-comercial-elemento-determinante-del-contrato-de-agencia&catid=67:décimo-segunda-edicion-reflexiones-academicas&Itemid=161](http://www.numanterioce.sviei.usta.edu.co/index.php?option=com_content&view=article&id=213:la-cesantia-comercial-elemento-determinante-del-contrato-de-agencia&catid=67:décimo-segunda-edicion-reflexiones-academicas&Itemid=161)>. Acesso em 15.out.2013.

RUSCHMANN, Cristiano Frederico. **Direito tributário**. São Paulo: Saraiva, 2005, 251 p.

SAAD, Ricardo Nacim. **Representação comercial**. 3.ed. rev. e atual. de acordo com o novo Código Civil (Lei n. 10.406, de 10-1-2002). São Paulo: Saraiva, 2003.

SAAD, Ricardo Nacim. **Representação comercial**: comentários à Lei n. 4.886/65, com as alterações da Lei n. 8.420, de 8 de maio de 1992. São Paulo: Saraiva, 1993.

SAITOVITCH, Ghedade. **Comentários à lei do representante comercial**: Lei 4.886/65 com as modificações introduzidas pela Lei 8.420/92. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 1999.

SÁNCHEZ, Antonio José Quesada. Las sociedades civiles sin personalidad jurídica en el ordenamiento español. **Revista de Derecho de Sociedades**, En la Universidad de Málaga ( España ) en 2003. Disponível em: <<http://www.dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=21965>>. Acesso em: 03 out. 2013.

SÃO PAULO. Conselho Regional de Corretores de Imóveis de São Paulo. **Corretor de imóveis**: profissional liberal. Disponível em: <[http://www.crescisp.gov.br/arquivos/secretaria/inscrição\\_pf/doc01a-roteiro\\_pf.pdf](http://www.crescisp.gov.br/arquivos/secretaria/inscrição_pf/doc01a-roteiro_pf.pdf)>. Acesso em 25 set. 2013.

SÃO PAULO. **Tribunal de Justiça**. Agravo de Instrumento: 0279105-33.2009.8.26.0000 AI – São Paulo, Rel. Des. Manoel de Queiroz Pereira Calças. Disponível em: <<https://esaj.tjsp.jus.br/cjsj/getArquivo.do?cdAcordao=4534429&vIcAptcha=bawqm>>. Acesso em 03.dez.2013.

SCHEER, Eunice Fumagalli Martins e. A representação comercial e a cláusula Del Credere. In: BUENO, José Hamilton; MARTINS, Sandro G. (Org.). **Representação**

**comercial e distribuição:** 40 anos da Lei n. 4.886/65 e as novidades do CC/02 (arts. 710 a 721). EC 45/04: estudos em homenagem ao prof. Rubens Requião. São Paulo: Saraiva, 2006. p. 324

SCHERKERKEWITZ, Iso Chaitz. **Contratos de distribuição e o novo contexto do contrato de representação comercial.** São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2011, 124 p.

SERRA, Catarina. **Direito comercial:** noções fundamentais. Coimbra: Coimbra Editora, 2009.

SILVA, Américo Luís Martins da. **Contratos comerciais:** atual. de acordo com o novo código civil (Lei n. 10.406, de 10.01.2002). Rio de Janeiro: Forense, 2004. v.1.

SILVA, Aarão Miranda da; LOPES, Antonio Carlos Sá. **Manual da representação comercial:** comentários à Lei n. 4886/65, alterada pela Lei n. 8420/92. 1 ed. São Paulo: IOB, 2012, 192 p.

SIMIONATO, Frederico Augusto Monte. **Tratado de direito societário.** Rio de Janeiro: Forense, 2009. v.1.

SOUZA JÚNIOR, Francisco Satiro; PITOMBO, Antônio Sérgio Altieri de Moraes (Coords.). **Comentários à lei de recuperação de empresas e falência.** São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2005, 670 p.

SPERAFICO, Dilceu. **Projeto de Lei nº 1.439/2007.** Altera a Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965, que "Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos", estabelecer prazo prescricional e alterar o valor da indenização por rompimento contratual. Disponível em: <<http://www.camara.gov.br/proposicoesWeb/fichadetramitacao?idProposicao=357568>>. Acesso em 10 dez. 2013.

TEJÓN, Antonio Conde. **Introducción al derecho mercantil:** tema 5 - el registro mercantil. Universitat de les Illes Balears - Campus Extens. Disponível em: <<http://www.ocw.uib.es/derecho/introduccion-al-derecho-mercantil/tema-5>>. Acesso em 25.out.2013.

THEODORO JÚNIOR, Humberto. **O contrato e sua função social.** Rio de Janeiro: Forense, 2003, 148p.

THEODORO JÚNIOR, Humberto. Do contrato de agência e distribuição no novo código civil. **Revista da Faculdade de Direito da Universidade Federal de Minas Gerais**, Belo Horizonte, n. 42, 2002. Disponível em: <<http://www.direito.ufmg.br/revista/index.php/revista/article/download/.../1185>>. Acesso em: 13 jan. 2014.

THEODORO JÚNIOR, Humberto; MELLO, Adriana Mandim Theodoro. O regime do contrato (típico) de agência e distribuição (representação comercial) no novo código civil em cotejo com a situação jurídica do contrato (atípico) de concessão comercial. Indenizações cabíveis na extinção da relação contratual. **Revista dos Tribunais**, São Paulo: Revista dos Tribunais, v. 93, n. 825, p. 35-74, jul. 2004.

TELLES, Inocêncio Galvão. **Manual dos contratos em geral**. 3.ed. Lisboa: Coimbra Editora Ltda, 1965, 552 p.

TIMM, Luciano Benetti. **Da prestação de serviços**. Porto Alegre: Síntese, 1998. 136 p.

TOMAZETTE, Marlon. Direito de empresa. In: JORNADA DE DIREITO CIVIL, 3. 2005, Brasília, DF; **Anais...** Brasília: Conselho da Justiça Federal, 2005.

TORQUATO, José. Representação comercial na terceirização do setor comercial, **Revista do Frio**, ano 8, n. 101, p. 12-20, out. 1998.

URQUIZA, Cristina Pellisé de. **Los contratos de distribución comercial** . Barcelona: Bosch, 1999, 383 p.

VALENTE, Manoel Adam Lacayo. Sobre a natureza jurídica dos conselhos de fiscalização de profissões regulamentadas. **Revista de Informação Legislativa**, Brasília, v. 39, n. 153, p. 151-155, jan./mar. 2002.

VENOSA, Silvio de Salvo. **Teoria geral dos contratos**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1996, 175 p.

VENOSA, Silvio de Salvo. **Direito civil: contratos em espécie**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2002, 657 p. v.3.

VENOSA, Silvio de Salvo. **Direito civil: contratos em espécie**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2007, 632 p. v.3.

VINAGRE, Marlise. A “virada” na ética e nos conselhos de fiscalização profissional. **Serviço Social & Sociedade**, São Paulo, v. 30, n. 100, p. 720-727, out./dez. 2009.

ZANETTI, Cristiano de Sousa. Formação. In: Amanda Zoe Morris; Lucas Abreu Barroso. (Coord.). **Direito dos Contratos**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008, v.3, p. 110-120.

WALD, Arnaldo. **Curso de direito civil brasileiro: obrigações e contratos**. 10 ed. rev., ampl. e atual. de acordo com a Constituição de 1988 e o Código do Consumidor e a colaboração do prof. Semy Glanz. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1992. 716p.

## **ANEXOS**

**ANEXO A - Resolução do CONFERE nº 335/2005, que normatiza o registro do responsável técnico das pessoas jurídicas dedicadas à representação comercial.**

**ANEXO B - Resolução do CONFERE nº 396/2006, que normatiza o registro das pessoas jurídicas dedicadas à representação comercial.**

**ANEXO C - Relatório do departamento de registro do CORE-MG – Relação dos registros pessoas jurídicas homologados no período de julho a setembro de 2013.**

**ANEXO D - Certidões de registros fornecidas pelo CORE-MG, certificando sobre registros de cooperativas dedicadas ao exercício da representação comercial.**