



ESCOLA DA MAGISTRATURA DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO

O MICROSSISTEMA DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL: CONSEQUÊNCIAS
JURÍDICAS DA VIOLAÇÃO DA LEI Nº 4.886/65

Lizandra Amaral da Silva

Rio de Janeiro
2025

LIZANDRA AMARAL DA SILVA

O MICROSSISTEMA DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL: CONSEQUÊNCIAS
JURÍDICAS DA VIOLAÇÃO DA LEI Nº 4.886/65

Artigo científico apresentado como exigência
de conclusão de Curso de Pós-Graduação *Lato*
Sensu da Escola da Magistratura do Estado do
Rio de Janeiro. Professores Orientadores:
Mônica C. F. Areal
Nelson C. Tavares Junior
Ubirajara da Fonseca
Neto Rafael Mario Iorio Filho

Rio de Janeiro
2025

O MICROSSISTEMA DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL: CONSEQUÊNCIAS JURÍDICAS DA VIOLAÇÃO DA LEI Nº 4.886/65

Lizandra Amaral da Silva

Graduada pela UniRedentor. Advogada.

Resumo – o presente artigo examina a Lei nº 4.886/65, que trata da figura do Representante Comercial no Brasil, analisando a natureza jurídica do contrato de representação comercial e os elementos essenciais para sua validade, bem como a necessidade de formalização por escrito. Examina a possibilidade de firmar contrato verbal e suas implicações jurídicas em caso de inobservância às normas. Aborda as indenizações devidas na rescisão contratual, os critérios para os cálculos segundo a jurisprudência e hipóteses de exclusão. Destaca ainda a necessidade de registro no Conselho Regional de Representantes Comerciais (CORE) e as consequências jurídicas do descumprimento legal. Em suma, o artigo destaca a importância da regulamentação legal para a proteção dos representantes comerciais e as obrigações das partes no contrato de representação.

Palavras-Chave – direito empresarial. contratos de representação comercial. violação da lei nº 4.886/65.

Sumário – Introdução. 1. Contratos de representação comercial: natureza jurídica, elementos essenciais e consequências jurídicas da sua ausência. 2. Rescisão do contrato: análise das indenizações, forma de cálculo e hipóteses de afastamento. 3. Subordinação, autonomia e exclusividade nos contratos de representação comercial. Conclusão. Referências.

INTRODUÇÃO

O presente artigo analisa o microssistema da Representação Comercial, regido pela Lei nº 4.886/65, bem como analisa a necessidade de observância às normas específicas aplicáveis a este tipo de contrato empresarial, abordando os elementos essenciais do contrato e as consequências jurídicas da violação do microssistema da Representação Comercial.

A representação comercial é uma atividade essencial para o desenvolvimento da atividade econômica. Regida por um microssistema próprio que estabelece direitos e deveres tanto para os representantes comerciais quanto para seus contratantes, a compreensão das normativas que regem a atuação dos representantes comerciais visa esclarecer os efeitos legais e as possíveis sanções pelo descumprimento das disposições da Lei nº 4.886/65, destacando a importância do equilíbrio das relações.

A figura do Representante Comercial no Brasil tem raízes históricas que remontam há séculos, quando comerciantes – a princípio, chamados pejorativamente de mascates – percorriam longas distâncias com a finalidade de comercializar produtos em diferentes regiões. Mascate, cidade situada em Omã na Península Arábica, é o local de onde emigraram diversos

descendentes de portugueses. O termo era utilizado de maneira pejorativa e discriminatória pelos senhores de engenho.

Foi registrado que, entre 1710 e 1711, na Capitania de Pernambuco, ocorreu a denominada “Guerra dos Mascates”, que teve como estopim a crise da cana-de-açúcar e a expulsão dos holandeses, a rivalidade entre Olinda (senhores de engenho) e Recife (comerciantes portugueses) e os altos impostos cobrados, que revoltaram os recifenses e fizeram com que eles buscassem autonomia política.

Até a década de 60, não havia qualquer tipo de tratamento jurídico específico dispensado aos representantes comerciais. Era comum que, após anos de dedicação às indústrias para as quais trabalhavam, seus serviços fossem dispensados, sem o recebimento de qualquer valor a título de indenização.

Em 9 de dezembro de 1965, foi publicada a Lei nº 4.886, a qual regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Essa lei foi um marco para os representantes comerciais, que passaram a ter uma disciplina específica para execução das suas atividades comerciais.

Para tanto, abordam-se as posições doutrinárias e jurisprudenciais a respeito deste tipo de contrato de colaboração, com a finalidade de demonstrar a importância da observância à Lei de Representação Comercial.

O primeiro capítulo analisa a natureza jurídica do contrato de representação comercial, identifica e examina os seus aspectos jurídicos e elementos essenciais, aborda a possibilidade de firmar contrato verbal, bem como quais são as implicações jurídicas no caso de inobservância às normas.

O segundo capítulo aborda quais indenizações os representantes comerciais fazem jus ao recebimento no momento da rescisão do contrato, como devem ser feitos os cálculos rescisórios segundo a jurisprudência e em quais hipóteses as indenizações devem ser afastadas.

O terceiro capítulo examina a presença eventual das características de subordinação, autonomia e exclusividade nos contratos de representação comercial e as repercussões jurídicas.

A pesquisa é desenvolvida pelo método bibliográfico, uma vez que a pesquisadora pretende valer-se dos fundamentos utilizados pela doutrina e pela jurisprudência para demonstrar as consequências práticas da lei de representação comercial. Desta forma, a abordagem utilizada é necessariamente qualitativa, pois valerá da bibliografia pertinente à temática em foco - legislação, doutrina e jurisprudência - para sustentar sua tese.

1. CONTRATOS DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL: NATUREZA JURÍDICA, ELEMENTOS ESSENCIAIS E CONSEQUÊNCIAS JURÍDICAS

A colaboração empresarial pode ser de duas espécies: por aproximação ou por intermediação. No contrato de colaboração empresarial por intermediação, o colaborador adquire os produtos do fornecedor para revendê-los, celebrando um autêntico contrato de compra e venda mercantil.

Por sua vez, no contrato de colaboração empresarial por aproximação, ocorre o oposto: o colaborador não é intermediário, ou seja, não adquire o produto do fornecedor para revendê-lo, apenas identifica eventual interessado na sua aquisição¹.

Conforme entendimento da doutrina majoritária², o contrato de representação comercial se insere no ordenamento jurídico como uma modalidade de colaboração empresarial por aproximação, uma vez que o representante comercial não adquire produtos do fornecedor para revenda.

O representante comercial também pratica atividade empresarial, tendo em vista que figura como intermediário entre o fornecedor e o adquirente dos produtos, fazendo circular bens, na conformidade do art. 966 do Código Civil³.

Conforme define o art. 1º da Lei nº 4.886/65⁴, a atividade de representação comercial é exercida pela pessoa física ou jurídica que, sem relação de subordinação trabalhista, realiza a mediação para a realização de negócios mercantis em caráter não eventual, agenciando propostas ou pedidos, a fim de transmiti-los ao representado, podendo praticar ou não atos relacionados à execução dos negócios.

A atividade de representação comercial é exercida de maneira autônoma, sem subordinação pessoal. Há, entretanto, outra espécie de subordinação, que é a empresarial, presente nesse modelo contratual.

Conforme leciona Fábio Ulhoa Coelho⁵, cabe ao representante comercial a estruturação e direção do seu próprio negócio, de modo que a subordinação – apenas

¹ COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de Direito Comercial**. 6. ed. São Paulo: Thomson Reuters Proview, 2022. *E-book*. p. 243

² BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**. Institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm. Acesso em: 07 abr. 2025

³ BRASIL. **Lei nº 4.886/65, de 9 de dezembro de 1965**. Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Brasília, DF: Presidência da República, 1965. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/14886.htm. Acesso em: 07 abr. 2025.

⁴ COELHO, ref. 1.

⁵ BRASIL, ref. 3.

empresarial – fica adstrita à organização da atividade e à forma de exploração do negócio, não se direcionando à pessoa do representante. O desrespeito a essa regra pode dar ensejo à responsabilidade trabalhista do representado.

Nos termos do artigo 2º da Lei nº 4.886/65⁶, o exercício da atividade de representante comercial autônomo está vinculado ao registro regular deste no Conselho Regional de Representantes Comerciais (“CORE”). De acordo com o entendimento já pacificado na jurisprudência do STJ⁷, o registro do representante comercial no CORE é um requisito para o reconhecimento da relação jurídica específica de representação comercial.

A falta de inscrição do representante comercial no CORE afasta a aplicação do microsistema jurídico da representação comercial e, conseqüentemente, exclui o direito à indenização prevista no art. 34 da Lei nº 4.886/65⁸, entre outros aspectos legais do contrato de colaboração.

O artigo 3º⁹ da referida lei elenca a documentação necessária para requerer o registro de representante comercial no Conselho Regional dos Representantes Comerciais.

O artigo 4º da Lei de Representação Comercial¹⁰ enumera, de maneira exclusiva, aqueles que não podem ser representantes comerciais: o impedido de ser empresário ou comerciante, o falido não reabilitado, que tenha sido condenado por infração penal de natureza infamante, tais como falsidade, estelionato, apropriação indébita, contrabando, roubo, furto, lenocínio ou crimes também punidos com a perda de cargo público; e o que estiver com seu registro comercial cancelado como penalidade.

Nos termos do que prevê o artigo 973 do Código Civil¹¹, a pessoa legalmente impedida de exercer a atividade própria de empresário, se a exercer, responderá pelas obrigações contraídas. Infere-se que a referida obrigação é pessoal, ou seja, é irrelevante a forma de constituição societária.

Entre os artigos 6º e 26¹², são abordadas a criação e a organização dos Conselhos Federal e Regionais dos Representantes Comerciais, responsáveis pela fiscalização da

⁶ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **Agravo Interno no Agravo em Recurso Especial 2131954/SP**. Brasília, DF. Relator Ministro Marco Aurélio Bellizze, 06 de fevereiro de 2024. Disponível em: <https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?tipoPesquisa=tipoPesquisaNumeroRegistro&termo=202201498513&totalRegistrosPorPagina=40&aplicacao=processos.ea>. Acesso em: 01 abr. 2025

⁷ BRASIL, ref. 3.

⁸ *Ibid.*

⁹ *Ibid.*

¹⁰ BRASIL, ref. 2.

¹¹ BRASIL, ref. 3.

¹² *Ibid.*

profissão. São definidas a composição, instalação e atribuições desses Conselhos, incluindo a elaboração de regimentos internos, a aplicação de penalidades disciplinares e a prestação de contas.

Abordam-se também a constituição de receitas dos Conselhos, a exigência de registro para o exercício da profissão e as responsabilidades dos sindicatos na organização das eleições regionais. Além disso, regulam as contribuições financeiras e as sanções aplicáveis aos representantes comerciais.

O art. 27¹³ da Lei de Representação Comercial elenca os elementos essenciais que devem constar nos contratos de representação comercial. Trata-se de um dos mais importantes artigos da Lei nº 4.866/65, pois norteia todo e qualquer contrato de representação comercial, estabelecendo condições mínimas que devem orientar a relação jurídica firmada entre representante e representado.

Para Limongi França¹⁴, o contrato “é o ato jurídico por força do qual duas ou mais pessoas convencionam entre si a constituição, modificação, ou extinção de um vínculo jurídico de natureza patrimonial”.

O art. 104 do Código Civil¹⁵, por sua vez, dispõe que a validade do negócio jurídico requer forma prescrita ou não defesa em lei. Quanto à forma, os contratos podem ser verbais ou escritos, o que significa dizer que, nos termos do art. 107 do Código Civil¹⁶, como regra, a forma é livre, salvo quando a lei exigir forma específica.

Nesse sentido, considerada a redação do *caput* do artigo 27, surgem as seguintes questões: os contratos de representação comercial podem ser firmados e ajustados verbalmente, sem a sua formalização por escrito? Nesse caso, o contrato é considerado nulo? Os direitos dos representantes comerciais são preservados?

Conforme Ricardo Nacim Saad¹⁷, a exposição de motivos do projeto de lei que originou a Lei nº 4.886/65, dizia que, dentre outros, o objetivo era de “levar as partes a fixar, espontaneamente e com clareza, as características do contrato de representação comercial, reduzindo-as a escrito e ajustando-as às circunstâncias peculiares a cada caso”. Porém, esse objetivo não era compatível com a redação original do art. 27.

¹³ FRANÇA, Rubens Limongi. Instituições de Direito Civil. São Paulo: Saraiva, 1988. p. 706. *apud* SAAD, Ricardo N. **Representação Comercial**. 5. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Jur, 2014. p.78. *E-book*.

¹⁴ BRASIL, ref. 2.

¹⁵ *Ibid.*

¹⁶ SAAD, Ricardo N. **Representação Comercial**. 5. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Jur, 2014. p. 78. *E-book*.

¹⁷ BRASIL, ref. 3.

Em sua versão original, o *caput* do art. 27¹⁸ possuía a seguinte redação: “Art. 27. Do contrato de representação comercial, quando celebrado por escrito, além dos elementos comuns e outros, a juízo dos interessados, constarão, obrigatoriamente [...]”. Pela leitura, concluía-se que o contrato poderia ser verbal. Ocorre que a Lei nº 8.420 de 1992¹⁹ alterou o *caput* do artigo 27, removendo a expressão “quando celebrado por escrito”.

Também foi revogado o parágrafo único, que previa, na falta de contrato por escrito, a indenização de 1/15 (um quinze avos) do total da retribuição auferida durante a execução das atividades. Incluíram-se três novos parágrafos.

A partir do início da vigência da Lei nº 8.420 de 1992²⁰, todos os contratos devem ser firmados necessariamente por escrito e, em caso de mudança de quaisquer dos elementos essenciais durante o curso de sua vigência, as alterações devem ser formalizadas por meio de aditivos.

Não se descaracteriza, porém, a relação jurídica de representação comercial, se for possível comprovar, por outros meios, a existência do contrato verbal. Os direitos do representante comercial não podem ser violados caso seja intenção do representado não firmar contrato formal e escrito após o início da representação, pois não seria justo que este se beneficiasse da própria torpeza.

O STJ²¹ reconheceu a validade dos contratos de representação comercial firmados verbalmente. Desse modo, a ausência de contrato por escrito não afasta a incidência do microssistema da representação comercial.

O primeiro elemento obrigatório do contrato de representação comercial, previsto na alínea a) do art. 27 refere-se às condições e requisitos gerais da representação. Conforme entende Rubens Requião²², essa alínea é ineficaz e redundante, sendo perfeitamente dispensável na Lei, uma vez que, para ele “do contrato escrito hão de constar necessariamente as condições e requisitos gerais do negócio, maxime quando do corpo do artigo se fala em ‘elementos comuns e outros’”.

¹⁸ BRASIL. Lei nº 8.420 de 8 de maio de 1992. **Introduz alterações na Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965.** Brasília, DF: Presidência da República, 1992. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8420.htm Acesso em: 01 abr. 2025.

¹⁹ BRASIL, ref. 18.

²⁰ BRASIL, ref. 6.

²¹ REQUIÃO, Rubens Edmundo. Nova regulamentação da representação comercial. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2003. p. 11 *apud* SAAD, Ricardo N. **Representação Comercial.** 5. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Jur, 2014. p.78. *E-book.*

²² BRASIL, ref. 18.

A indicação genérica ou específica dos produtos ou artigos objeto da representação é outro elemento essencial do contrato, indispensável para controle da relação jurídica, especialmente quando o representado fabrica diversos produtos, linhas ou marcas. Mudanças devem ser formalizadas por aditamentos ou anexos.

O contrato também deverá prever o prazo da representação, que será certo ou indeterminado. Nos termos do §1º do art. 27, inserido pela Lei nº 8.420/1992²³, quando da rescisão do contrato firmado por prazo determinado, a indenização corresponderá à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a rescisão, multiplicada pela metade dos meses restantes.

Ademais, o §2º prevê a possibilidade de prorrogação tácita do contrato por prazo determinado, a qual ocorre quando os serviços continuam sendo prestados após o término formal de sua vigência, sem que haja qualquer objeção pelo representante ou representado. Nesse caso, o contrato passa a ter vigência por prazo indeterminado.

Também deverá haver indicação da zona ou zonas em que será exercida a representação. Conforme será visto no terceiro capítulo, essa exclusividade poderá ser presumida, mediante critérios firmados pelo Superior Tribunal de Justiça.

Além disso, o contrato deverá prever a retribuição e época do pagamento, pelo exercício da representação, dependente da efetiva realização dos negócios, e recebimento, ou não, pelo representado, dos valores respectivos, os casos em que se justifique a restrição de zona exclusiva, as obrigações e responsabilidades das partes, bem como se haverá exercício exclusivo ou não da representação a favor do representado.

2. RESCISÃO CONTRATUAL: HIPÓTESES, INDENIZAÇÕES, FORMAS DE CÁLCULO E CAUSAS DE AFASTAMENTO

A Lei nº 4.886/1965²⁴, que regula as atividades dos representantes comerciais no Brasil, estabelece critérios específicos para a rescisão contratual e as indenizações devidas. De acordo com a alínea “j” do art. 27 desta lei, deverá constar no contrato a indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos de rescisão justa previstos no art. 35, cujo

²³ BRASIL, ref. 3.

²⁴ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **Recurso Especial 1831947/PR**. [...] Rescisão unilateral imotivada pela Representada. Indenização. Art. 27, j”, da lei nº 4.886/65 [...] Rel. Min. Nancy Andrighi, 10 de dezembro de 2019. Disponível em: <https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?tipoPesquisa=tipoPesquisaNumeroRegistro&termo=201902399687&totalRegistrosPorPagina=40&aplicacao=processos.ea> Acesso em 02 abr. 2025.

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 art. 27, “j” objetiva promover uma garantia ao representante comercial, que exercia habitualmente a sua atividade e foi pego de surpresa pela rescisão sem justo motivo. A intenção é auxiliar no equilíbrio de sua situação econômico-financeira e manutenção de sua atividade. Trata-se de uma compensação pelos prejuízos que o representante sofre com a interrupção repentina da relação jurídica.

É nula a cláusula que prevê o pagamento antecipado da indenização devida ao representante comercial no caso de rescisão injustificada do contrato pela representada, conforme entendimento do STJ²⁵. Isso porque essa prática coloca o representante comercial em situação de fragilidade considerando que, no momento da rescisão imotivada, já não haverá mais qualquer valor para receber e possibilitar a continuidade saudável da sua atividade econômica.

Conforme o STJ, o pagamento antecipado dos valores previstos no art. 27, “j”, da Lei nº 4.886/65²⁶ constitui desvirtuamento da própria função do instituto da indenização. A obrigação de reparar o dano somente surge após a prática do ato que lhe dá causa, de modo que, antes da existência de um prejuízo concreto passível de ser reparado – que, na espécie, é o rompimento imotivado do contrato – não se pode falar em indenização.

Destaque-se, aqui, que o ICMS integra a base de cálculo para a indenização devida ao representante comercial pela rescisão sem justa causa do contrato. O STJ²⁷ entendeu que a lei não faz distinção, para os fins de cálculo da comissão do representante, entre o preço líquido da mercadoria – excluídos os tributos –, e aquele pelo qual a mercadoria é efetivamente vendida e que consta na nota fiscal, de modo que o preço constante na nota fiscal é o que melhor reflete o resultado obtido pelas partes – representante e representado.

O art. 35 prevê os motivos justos para a rescisão do contrato de representação comercial pelo representado. São eles: a desídia do representante no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato, a prática de atos que importem em descrédito comercial do

²⁵ BRASIL, ref. 3

²⁶ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **Embargos de Divergência em Recurso Especial 1162985/RS**. [...] Redução Percentual. Anuência Tácita do Representante. Comissão, Incidência. Base de Cálculo. Rel. Min. Nancy Andrighi, 18 de junho de 2013. Disponível em: https://processo.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ATC&sequencial=29478998&num_registro=200902046154&data=20130625&tipo=5&formato=PDF Acesso em 02 abr. 2025.

²⁷ REQUIÃO, Rubens Edmundo. Nova regulamentação da representação comercial autônoma. São Paulo: Saraiva, 2007, p. 153 *apud* SAAD, Ricardo N. **Representação Comercial**. 5. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Jur, 2014. p.78. *E-book*.

representado, a falta de cumprimento de quaisquer obrigações inerentes ao contrato, a condenação definitiva por crime considerado infamante e casos de força maior.

Na ocorrência de alguma das hipóteses de justa causa previstas no art. 35, não é possível que o representante receba a indenização, por vedação expressa do art. 27, j) da Lei nº 4.886/65. Portanto, praticada qualquer hipótese de rescisão por justo motivo prevista no art. 35, não será devida a indenização de montante não inferior a 1/12 (um doze avos) ou a observância à regra do art. 34 referente à concessão de pré-aviso.

Segundo lição do autor Rubens Requião:

O aviso prévio é incompatível com a arguição de falta grave cometida pela outra parte. Assim, se cometida falta grave, a denúncia do contrato, seja de agência, seja de representação comercial, terá natureza abrupta, rompendo-se o contrato tão logo a denúncia chegue ao conhecimento da parte faltosa.²⁸

Esse posicionamento, inclusive, é confirmado pelo STJ²⁹, que afirma extensivamente não ser devida a verba atinente ao aviso prévio – um terço das comissões auferidas pelo representante comercial nos três meses anteriores à resolução do contrato (art. 34 da Lei nº 4.886/1965³⁰) –, quando o fim do contrato de representação comercial se der por justa causa.

Conforme jurisprudência do STJ³¹, aplica-se o prazo prescricional quinquenal à pretensão de cobrança da indenização correspondente a 1/12 do total da remuneração auferida pelo representante comercial (art. 27, “j”, da Lei nº 4.886/1965) e o termo inicial é a data da rescisão injustificada do contrato. Nada obstante, a base de cálculo da indenização deve incluir os valores recebidos durante todo o período de exercício da representação comercial, não ficando limitada ao quinquênio anterior ao ajuizamento da demanda.

Deve ser mencionado, ainda, que o STJ³² entende que não incide Imposto de Renda sobre verbas de natureza indenizatória, abrangendo tanto o valor equivalente a 1/3 (um terço)

²⁸ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (4. Turma). **Recurso Especial 1190425/RJ**. [...] Denúncia do Contrato pela Ré por justa causa. Pré-aviso. Verba indevida. Rel. Min. Luis Felipe Salomão, 02 de setembro de 2014. Disponível em: <https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?tipoPesquisa=tipoPesquisaNumeroRegistro&termo=201000746777&totalRegistrosPorPagina=40&aplicacao=processos.ea>. Acesso em 02 abr. 2025

²⁹ BRASIL, ref. 3.

³⁰ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **Recurso Especial nº 1838752/SC** [...] Rescisão Injustificada pela Representada. Prescrição [...] Rel. Min. Nancy Andrighi, 17 de outubro de 2021. Disponível: <https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?tipoPesquisa=tipoPesquisaNumeroRegistro&termo=201902771188&totalRegistrosPorPagina=40&aplicacao=processos> Acesso em: 02 abr. 2025.

³¹ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **Recurso Especial 2089332/SC**. [...] Aplicabilidade. Imposto de Renda. Contrato de Representação Comercial [...] Min. Regina Helena Costa, 04 de março de 2024. Disponível em: https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?num_registro=202302699020 Acesso em 09 abr. 2025.

³² BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **Recurso Especial 1838752/SC**. [...] Base de Cálculo das Verbas Rescisórias. Cada uma das comissões corrigidas monetariamente. Min. Nancy Andrighi. 19 de outubro de

das comissões percebidas pelo representante nos três meses anteriores à rescisão, previsto no art. 34 da Lei nº 4.886/65, em razão da ausência de aviso prévio, quanto a indenização correspondente a 1/12 (um doze avos) da retribuição auferida durante todo o período em que desempenhou a representação comercial.

Ademais, os precedentes do STJ³³ são no sentido de que o valor das verbas rescisórias devidas ao representante comercial deve ser calculado com base no valor atualizado das comissões por ele auferidas, nos termos do art. 32, §4º da Lei de Representação Comercial. A base de cálculo das verbas rescisórias – indenização e aviso prévio – deve ser composta pelo valor atualizado monetariamente de cada uma das comissões recebidas pelo representante, com base no índice vigente à época do pagamento, que será o BTN, se anterior à vigência da Lei nº 8.117/91), ou INPC, se posterior a esse marco temporal, salvo previsão diversa em contrato.

Além da rescisão imotivada, o artigo 34 da mesma lei prevê uma situação distinta, em que qualquer das partes pode denunciar o contrato sem causa justificada, desde que tenha vigorado por mais de seis meses. Nessa situação, o denunciante - seja o representante ou o representado - deve conceder aviso prévio de, no mínimo, 30 (trinta) dias ou pagar uma indenização correspondente a um terço das comissões que o representante tenha auferido nos três meses anteriores à rescisão.

Esse dispositivo estabelece uma compensação financeira que busca equilibrar a decisão de rompimento do contrato sem justa causa, permitindo que a parte prejudicada tenha um mínimo de segurança financeira.

A redação do artigo 34 permite a dedução de que se trata de uma obrigação recíproca entre as partes da relação jurídica. Caso a iniciativa de rescindir imotivadamente o contrato seja do representante, sem a concessão de qualquer aviso prévio ao representado, este deverá pagar àquele a indenização prevista no art. 34, que terá como base de cálculo as comissões auferidas pelo próprio representante nos três últimos meses de exercício da representação.

2021. Disponível em: https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?num_registro=201902771188 Acesso em 09 abr. 2025.

³³ BRASIL. **Lei nº 4.886/65, de 9 de dezembro de 1965**. Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Brasília, DF: Presidência da República, 1965. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4886.htm. Acesso em: 07 abr. 2025

3. SUBORDINAÇÃO, AUTONOMIA E EXCLUSIVIDADE NOS CONTRATOS DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

Conforme define o art. 1º da Lei nº 4.886/65³⁴, a atividade de representação comercial é exercida pela pessoa física ou jurídica que, sem relação de subordinação trabalhista, realiza a mediação para a realização de negócios mercantis em caráter não eventual, agenciando propostas ou pedidos, a fim de transmiti-los ao representado, podendo praticar ou não atos relacionados à execução dos negócios.

A aplicação dessa lei, na prática, é marcada por frequentes controvérsias. Entre os pontos mais discutidos, está a subordinação velada do representante comercial. Embora a lei defina o representante como autônomo, há casos em que sua atuação se assemelha verdadeiramente à de um empregado. Essa semelhança gera demandas trabalhistas e insegurança jurídica.

A subordinação é elemento crucial na caracterização da relação de emprego, conforme os princípios do Direito do Trabalho. Na representação comercial, o representante deve atuar com liberdade técnica e organizacional³⁵. Entretanto, muitas empresas impõem um controle rígido da atividade, de modo que a sua autonomia fica comprometida. O princípio da primazia da realidade, típico do Direito do Trabalho, é aplicado nesses casos, tornando mais relevante a conformidade entre teoria e prática.

O controle pode configurar uma subordinação típica da relação empregatícia. O critério utilizado pelos tribunais frequentemente é a análise do grau de ingerência do representado nas atividades. Caso constatada a subordinação, reconhece-se o vínculo trabalhista.

Conforme entendimento do TST³⁶, a representação comercial não é absolutamente isenta de qualquer tipo de fiscalização ou controle do representado sobre o representante, o que não significa uma subordinação jurídica propriamente dita. Portanto, devidamente configurada a relação de representação comercial e não comprovado vício capaz de macular o contrato de representação comercial firmado entre as partes, além de ausentes os requisitos do artigo 3º da CLT, notadamente a subordinação, não deve ser reconhecido o vínculo empregatício.

³⁴ COELHO, ref. 1.

³⁵ BRASIL. Tribunal Superior do Trabalho (1. Turma). **AIRR-0000112-32.2024.5.13.0004**. Relator Ministro Amaury Rodrigues Pinto Junior, 20 de maio de 2025. Disponível em: <https://jurisprudencia-backend2.tst.jus.br/rest/documentos/d089cab32d55a5f858e3ac13d474ac7c>. Acesso em: 08 abr. 2025.

³⁶ BRASIL, ref. 3.

Para evitar esse risco, empresas e representantes devem delinear claramente os limites de sua relação contratual. A autonomia deve estar não apenas expressa no contrato, mas também refletida na execução prática, não sendo as cláusulas contratuais suficientes para afastar a incidência das legislações trabalhistas por si só. A autonomia, portanto, se refere à efetiva independência funcional do representante comercial.

Quanto à exclusividade territorial do representante comercial, apesar de não ser de cunho obrigatório, pode ser expressamente pactuada pelas partes, nos termos do que prevê o art. 31 da Lei nº 4.886/65³⁷.

Embora o parágrafo único do referido artigo preveja que a exclusividade de representação só existe quando houver ajuste expresso, o STJ³⁸ afirma que há uma antinomia aparente entre o parágrafo e o *caput* do art. 31, pois este último prevê a possibilidade de recebimento de comissões pelo representante por negócios realizados na sua zona de atuação. Neste caso, o representante, para fazer jus ao recebimento da indenização decorrente da exclusividade alegada, deverá fazer prova de sua existência, diante da ausência de previsão contratual.

A cláusula de exclusividade deve especificar os limites geográficos de forma clara. Ambiguidades contratuais podem gerar interpretações distintas sobre a extensão da área concedida. Eventuais alterações na área de atuação também necessitam ser consolidadas por meio de aditamento contratual.

Ao delimitar a área de atuação, evita-se o conflito entre representantes. A exclusividade territorial é considerada um elemento estratégico para a atuação eficaz do representante.

A limitação territorial deve ser negociada entre as partes, de modo que as alterações promovidas unilateralmente por parte do representado são consideradas ilícitas. O princípio da boa-fé objetiva orienta essas relações contratuais e a segurança jurídica depende do respeito às cláusulas previamente acordadas, de modo que o representado não pode alterar as regras do jogo durante a vigência do contrato sem a anuência do representante. Caso haja alteração unilateral da zona de atuação durante a vigência do contrato e o representante discorde, este

³⁷ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **Recurso Especial 1634077/SC**. [...] Rescisão de Contrato. Representação comercial. Zona de atuação. Exclusividade [...] Relatora Min. Nancy Andrighi, 09 de março de 2017. Disponível em: <https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?tipoPesquisa=tipoPesquisaNumeroRegistro&termo=201403439473&totalRegistrosPorPagina=40&aplicacao=processos.ea> Acesso em: 02 abr. 2025.

³⁸ BRASIL, ref. 3.

poderá rescindir o contrato motivadamente, com fulcro no art. 36, a) da Lei de Representação Comercial.³⁹

A violação da cláusula de exclusividade de território gera concorrência desleal interna. Ademais, o descumprimento da exclusividade pode justificar a rescisão contratual por justa causa por iniciativa do representante, nos termos do art. 36, b) da Lei nº 4.886/1965⁴⁰, bem como dar ensejo às indenizações previstas em lei.

Importante, aqui, mencionar o entendimento do Superior Tribunal de Justiça⁴¹ no sentido de que a exclusividade pode ser presumida quando: (i) não for expressa em sentido contrário; e (ii) houver demonstração por outros meios da existência da exclusividade. Também deverá constar a garantia ou não, parcial ou total, ou por certo prazo, da exclusividade de zona.

Para evitar litígios, é de suma importância que as partes invistam em contratos detalhados e revisados periodicamente. A previsão clara sobre exclusividade e autonomia reduz os riscos de judicialização. Além disso, a atuação preventiva com treinamentos e orientações jurídicas direcionadas aos contratantes podem prevenir práticas que desvirtuem a relação, evitando uma reparação posterior.

Em suma, a representação comercial é uma relação contratual que exige equilíbrio entre autonomia e cooperação. A violação da exclusividade, a subordinação pessoal e a falsa autonomia são fontes recorrentes de conflito.

Deve sempre haver a construção de relações contratuais transparentes e bem delimitadas. O respeito à legislação específica e à boa-fé contratual é essencial, de modo que garanta segurança jurídica às partes envolvidas.

CONCLUSÃO

O contrato de representação comercial, conforme regulado pela Lei nº 4.886/65, representa um importante instrumento jurídico voltado à intermediação de negócios mercantis, estruturando uma relação de colaboração empresarial pautada pela autonomia do representante e pela confiança mútua entre as partes contratantes. A análise realizada ao longo deste trabalho permitiu verificar que a legislação específica conferiu maior segurança jurídica aos representantes comerciais, corrigindo práticas anteriormente marcadas pela ausência de previsibilidade e pela desproteção da parte mais vulnerável na relação.

³⁹ BRASIL, ref. 3.

⁴⁰ BRASIL, ref. 37.

⁴¹ BRASIL, ref. 37.

O primeiro ponto de destaque refere-se à natureza jurídica do contrato de representação comercial, que se insere no âmbito das relações empresariais como uma modalidade de colaboração por aproximação, caracterizada pela inexistência de subordinação trabalhista e pela atuação autônoma do representante. A exigência de contrato escrito, introduzida com a alteração legislativa de 1992, visa conferir maior clareza e formalidade à relação contratual. Entretanto, a jurisprudência tem reconhecido a possibilidade de validação de contratos verbais, desde que presentes elementos que comprovem a efetiva prestação do serviço, resguardando os direitos do representante à luz dos princípios da boa-fé e da vedação ao enriquecimento sem causa.

Outro aspecto relevante abordado foi a questão da rescisão contratual e das indenizações devidas ao representante comercial. A legislação assegura ao representante diversas garantias no caso de rescisão imotivada, dentre as quais se destaca o direito à indenização proporcional à retribuição auferida durante o período da representação. A jurisprudência do Superior Tribunal de Justiça tem se mostrado firme na aplicação dessas garantias, afastando cláusulas abusivas e reafirmando que a função indenizatória somente se justifica diante de um efetivo prejuízo. Também se observou que, nos casos de justa causa, devidamente tipificados no art. 35 da Lei nº 4.886/65, as verbas indenizatórias não são devidas, sendo imprescindível que haja uma fundamentação clara e a devida comprovação da falta cometida.

Por fim, analisaram-se os limites entre subordinação e autonomia no exercício da representação comercial, bem como as implicações da cláusula de exclusividade territorial. Observou-se que a autonomia do representante deve ser respeitada não apenas no contrato, mas também na prática, sob pena de configurar-se uma relação empregatícia. A subordinação velada, quando constatada, pode levar ao reconhecimento de vínculo de emprego e à aplicação da legislação trabalhista, o que reforça a importância de uma delimitação clara das obrigações e da forma de execução das atividades. Quanto à exclusividade, ficou evidente que sua pactuação expressa é recomendável, embora a jurisprudência admita a presunção da exclusividade mediante outros meios de prova.

Dessa forma, conclui-se que a efetividade da Lei nº 4.886/65 e a estabilidade das relações de representação comercial dependem de um alinhamento entre a teoria jurídica e a prática contratual, pautado pela boa-fé objetiva, pela transparência e pela observância das disposições legais.

A prevenção de litígios e o fortalecimento da segurança jurídica nas relações comerciais passam, necessariamente, pela formalização adequada dos contratos, pela definição

clara das obrigações recíprocas e pelo respeito à autonomia e aos direitos do representante comercial. O microssistema jurídico da representação comercial, portanto, revela-se fundamental para a regulação dessa atividade econômica estratégica, sendo imprescindível sua contínua valorização e correta aplicação.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002.** Institui o Código Civil. Brasília, DF: Presidência da República, 2002. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/110406compilada.htm. Acesso em: 07 abr. 2025.

BRASIL. **Lei nº 4.886/65, de 9 de dezembro de 1965.** Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Brasília, DF: Presidência da República, 1965. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4886.htm. Acesso em: 07 abr. 2025.

BRASIL. **Lei nº 8.420 de 8 de maio de 1992.** Introduz alterações na Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965. Brasília, DF: Presidência da República, 1992. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l8420.htm. Acesso em: 01 abr. 2025.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **Agravo Interno no Agravo em Recurso Especial 2131954/SP.** Relator Ministro Marco Aurélio Bellizze, 06 de fevereiro de 2024. Disponível em: <https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?tipoPesquisa=tipoPesquisaNumeroRegistro&termo=202201498513&totalRegistrosPorPagina=40&aplicacao=processos.ea>. Acesso em: 01 abr. 2025.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **Embargos de Divergência em Recurso Especial 1162985/RS.** [...] Redução Percentual. Anuência Tácita do Representante. Comissão, Incidência. Base de Cálculo. Rel. Min. Nancy Andrighi, 18 de junho de 2013. Disponível em: https://processo.stj.jus.br/processo/revista/documento/mediado/?componente=ATC&sequencial=29478998&num_registro=200902046154&data=20130625&tipo=5&formato=PDF. Acesso em: 02 abr. 2025.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **Recurso Especial 1634077/SC.** [...] Rescisão de Contrato. Representação comercial. Zona de atuação. Exclusividade. Relatora Min. Nancy Andrighi, 09 de março de 2017. Disponível em: <https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?tipoPesquisa=tipoPesquisaNumeroRegistro&termo=201403439473&totalRegistrosPorPagina=40&aplicacao=processos.ea>. Acesso em: 02 abr. 2025.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **Recurso Especial 1831947/PR.** [...] Rescisão unilateral imotivada pela Representada. Indenização. Art. 27, j”, da lei nº 4.886/65. Rel. Min. Nancy Andrighi, 10 de dezembro de 2019. Disponível em: <https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?tipoPesquisa=tipoPesquisaNumeroRegistro&termo=201902399687&totalRegistrosPorPagina=40&aplicacao=processos.ea>. Acesso em: 02 abr. 2025.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **Recurso Especial 1838752/SC**. [...] Rescisão Injustificada pela Representada. Prescrição. Base de Cálculo das Verbas Rescisórias. Cada uma das comissões corrigidas monetariamente. Rel. Min. Nancy Andrighi, 17 de outubro de 2021. Disponível em: <https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?tipoPesquisa=tipoPesquisaNumeroRegistro&termo=201902771188&totalRegistrosPorPagina=40&aplicacao=processos>. Acesso em: 02 abr. 2025.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (3. Turma). **Recurso Especial 2089332/SC**. [...] Aplicabilidade. Imposto de Renda. Contrato de Representação Comercial. Min. Regina Helena Costa, 04 de março de 2024. Disponível em: https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?num_registro=202302699020. Acesso em: 09 abr. 2025.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça (4. Turma). **Recurso Especial 1190425/RJ**. [...] Denúncia do Contrato pela Ré por justa causa. Pré-aviso. Verba indevida. Rel. Min. Luis Felipe Salomão, 02 de setembro de 2014. Disponível em: <https://processo.stj.jus.br/processo/pesquisa/?tipoPesquisa=tipoPesquisaNumeroRegistro&termo=201000746777&totalRegistrosPorPagina=40&aplicacao=processos.ea>. Acesso em: 02 abr. 2025.

BRASIL. Tribunal Superior do Trabalho (1. Turma). **AIRR-0000112-32.2024.5.13.0004**. Relator Ministro Amaury Rodrigues Pinto Junior, 20 de maio de 2025. Disponível em: <https://jurisprudencia-backend2.tst.jus.br/rest/documentos/d089cab32d55a5f858e3ac13d474ac7c>. Acesso em: 08 abr. 2025.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Manual de Direito Comercial**. 6. ed. São Paulo: Thomson Reuters Proview, 2022. *E-book*.

CORE-RJ. **A história da Representação Comercial**. Disponível em: <https://www.core-rj.org.br/docs/publicacoes/HistoriaRepresentacaoComercial.pdf>. Acesso em: 12 mar. 2025.

SAAD, Ricardo Nacim. **Representação Comercial**. 5. ed. Rio de Janeiro: Saraiva Jur, 2014. *E-book*.