

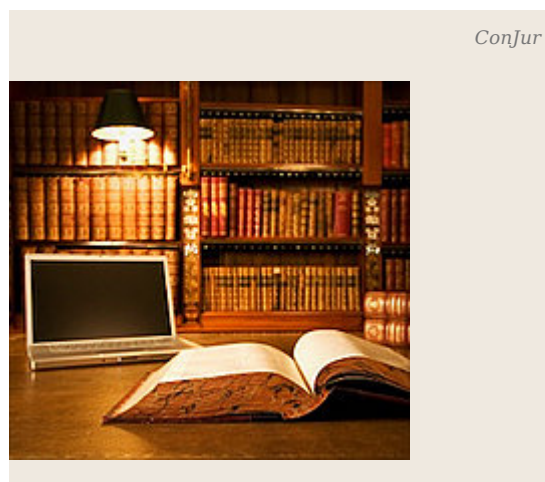
Diferenças entre o representante comercial e o agente (parte 1)

01/01/2024

1. O problema

Não é incomum que, no Direito brasileiro, as figuras do representante comercial e do agente sejam tratadas como sinônimos. Ao primeiro, é reservada uma lei específica (4.886/65); ao segundo, tem-se, no Código Civil, um capítulo localizado dentro do título das várias espécies de contrato, no qual é definido em conjunto com o contrato de distribuição.

Em ambos os casos a legislação fixa o conceito dos negócios jurídicos. No caso da representação comercial, o artigo 1º da lei 4.886/65 define que *“Exerce a representação comercial autônoma a pessoa jurídica ou a pessoa física, sem relação de emprêgo, 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, transmití-los aos representados, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios”*. Com relação ao agente, o artigo 710 do CC conceitua que *“pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada”*.



Vê-se, pelos artigos mencionados, que o representante é **(1)** pessoa natural ou jurídica que, **(2)** em caráter não eventual por conta de uma ou mais pessoas **(3)** realiza a mediação para a realização de negócios mercantis. Já o agente é **(1)** uma pessoa que assume **(2)** em caráter não eventual **(3)** a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios.

De fato, os tipos contratuais possuem conceitos muito similares. São tão similares que Arnaldo Rizzardo, por exemplo, os trata como sinônimos. Ao abordar o contrato de agência, equipara os termos: *“pelo contrato de agência ou representação comercial, um dos contratantes se obriga, em troca de uma retribuição, a promover habitualmente a realização de operações mercantis, por conta do outro contratante, agenciando pedidos para este, em determinada região”* [1]. O autor afirma, assim, que *“as expressões ‘agência’ e ‘representação comercial’, embora só a primeira utilizada pelo Código Civil, envolvem idêntico conteúdo, e são empregadas indistintamente com a mesma ideia”* [2].

Se Arnaldo Rizzardo está correto, há uma importante questão a ser solucionada no que se refere às antinomias entre as leis. Um exemplo claro nesse sentido: a lei de representação

comercial prevê, em seu artigo 34, a necessidade de uma concessão de um aviso prévio de 30 dias para a denúncia; já o artigo 720, CC, prevê um aviso prévio de 90 dias [3].

O problema que surge, portanto, pode ser colocado em duas perguntas: (1) existe uma diferenciação entre agenciamento e representação comercial? (2) se a resposta à pergunta anterior é positiva, como podem ser compatibilizadas as disposições do Código Civil e da Lei 4.886/1965?

Esta coluna procurará responder a esses questionamentos.

Dividida em duas partes, a coluna trata, nesta primeira, de apresentar o problema e de fazer um estudo histórico nas leis referenciadas para a melhor compreensão do seu contexto e os debates envolvendo os tipos contratuais; na segunda, apresentará o *status* da Dogmática e da Jurisprudência sobre a diferenciação dos tipos contratuais apresentando, em sua conclusão, uma resposta às perguntas acima estabelecidas.

2. O aspecto histórico: surgimento da lei de representação e o capítulo do agenciamento no Código Civil

Recentemente publicou-se, na *Revista de Direito Civil Contemporâneo*, análise do REsp 1.831.947/PR na qual se fez uma abordagem histórica da Lei 4.886/65 [4]. Com efeito, a exposição de motivos da lei expressa que *“o exercício da representação comercial autônoma, de há muito vem sendo objeto, por parte dos representantes comerciais, de reivindicações no sentido de lhes ser assegurada, por lei, uma série de garantias”* [5]. Essa afirmação, na exposição de motivos, se deu pelo fato de que a Lei de Representação Comercial surgiu em uma situação histórica que demandava a criação de uma figura jurídica adequada a essa espécie de relação. Isso porque as opções legislativas então existentes não resolviam adequadamente o problema da representação comercial. De um lado, havia o Código Civil de 1916, que oferecia um tipo contratual com pouca adequação e débil em garantias e proteções à parte contratada, a saber, o contrato de locação de serviços (artigo 1.216 e seguintes); de outro, havia a opção por uma legislação muito protetiva e pouco flexível como a CLT. A demanda por uma legislação intermediária fomentou, pois, a necessidade da regulamentação da relação de representação comercial buscando um equilíbrio entre *“as garantias proporcionadas a uns e a liberdade de ação indispensável a assegurar, ao processo de comercialização, índices satisfatórios de produtividade”* [6].

Essa necessidade deriva da natureza das relações de representação. Conforme já se sustentou, *“a análise das relações de representação comercial revela que, em sua natureza mesma, há uma predisposição de fragilidade do representante em face do representado. Isso porque é natural que uma empresa representada tenha muitos representantes; o contrário, contudo, não o é”* [7].

Dessa forma, a Lei de Representação Comercial buscou ser uma alternativa intermediária à inexistência de proteção ao representante se submetido ao contrato de locação de serviços do Código Civil de 1916 e, também, uma opção mais moderada à regulação hipertrófica da CLT. Ou seja, buscando equiparar a originária assimetria entre representantes e representados, a lei veio como uma alternativa menos rígida do que a opção fornecida pela CLT.

Ao observar-se os artigos do Código Civil que tratam do agenciamento, vê-se a existência de referência a uma “lei especial”. O artigo 718, afirma, por exemplo, que “*se a dispensa se der sem culpa do agente, terá ele direito à remuneração até então devida, inclusive sobre os negócios pendentes, além das indenizações previstas em lei especial*”. Já o artigo 721 sustenta que “*Aplicam-se ao contrato de agência e distribuição, no que couber, as regras concernentes ao mandato e à comissão e as constantes de lei especial*”. A questão é: a qual “lei especial” se refere o Código Civil? A alguma lei já existente na época de sua publicação — como a lei de representação — ou a alguma lei vindoura?

A resposta está contida na exposição de motivos ao Anteprojeto de Código Civil escrita por Miguel Reale em 16 de janeiro de 1975, como Supervisor da Comissão Elaboradora e Revisora do Código Civil. Ao abordar a sistematização do Direito das Obrigações realizada por Agostinho Alvim, Miguel Reale destaca alguns pontos fundamentais do Anteprojeto consolidado, dentre eles o contrato de agência e distribuição. Conforme explica, houve “*reformulação do contrato de agência e distribuição para atender à lei especial que disciplina a matéria sob o título impróprio de ‘representação comercial’*” [8].

Com isso, a lei especial a que se refere o Código Civil é a Lei nº 4.886/1965, que regula o contrato de representação comercial. Com efeito, na visão do legislador de 2002, o contrato de agência parece ser sugerido como sinônimo do contrato de representação comercial, havendo, na utilização da nomenclatura de “agência”, uma correção terminológica. Em outros termos, a distinção de nomenclatura se deveu, em verdade, a uma correção do termo “representação comercial” pelo termo “agência” que, conforme Miguel Reale, seria o *nomen iuris* adequado para o tipo contratual.

Na próxima coluna, serão sistematizadas as posições da Dogmática e da jurisprudência sobre eventual distinção ou aproximação entre os contratos de agência e representação comercial, bem como se tratará de apresentar uma conclusão para as perguntas que este estudo indicou.

**Esta coluna é produzida pelos membros e convidados da Rede de Pesquisa de Direito Civil Contemporâneo (USP, Humboldt-Berlim, Coimbra, Lisboa, Porto, Roma II-Tor Vergata, Girona, UFMG, UFPR, UFRGS, UFSC, UFPE, UFF, UFC, UFMT, UFBA, UFRJ e UFAM).*

[1] RIZZARDO, Arnaldo. Contratos. 15. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015. p. 2019. p. 729.

[2] RIZZARDO, Arnaldo. Contratos. 15. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015. p. 2019. p. 729.

[3] Arnaldo Rizzardo, por entender que não existe diferença entre agencia e representação comercial, afirma que o art. 720, CC ampliou o prazo do aviso prévio: “‘E o que se encontra no art. 34 da Lei 4.886, observando-se que, no que diz com o prazo, houve a alteração pelo art. 720 do Código Civil” (RIZZARDO, Arnaldo. Contratos. 15. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015. p. 2019. p. 736).

[4] RAATZ, Igor; DIETRICH, William Galle. Resp n. 1.831.947/PR: a cláusula de 1/12 do representante comercial e os elementos histórico, sistemático e gramatical. *Revista de Direito*



Civil Contemporâneo, v. 33, p. 409-446, out./dez. 2022.

[5] Projeto nº 3.350/65 — Disponível em:

<https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra;jsessionid=node0yxu1x8kj7ld7u0ePL+3350/1965>. Acesso em 21 abr. 2022.

[6] Projeto nº 3.350/65 — Disponível em:

<https://www.camara.leg.br/proposicoesWeb/prop_mostrarintegra;jsessionid=node0yxu1x8kj7ld7u0ePL+3350/1965>. Acesso em 21 abr. 2022.

[7] RAATZ, Igor; DIETRICH, William Galle. Resp n. 1.831.947/PR: a cláusula de 1/12 do representante comercial e os elementos histórico, sistemático e gramatical. *Revista de Direito Civil Contemporâneo*, v. 33, p. 409-446, out./dez. 2022. p. 416.

[8] REALE, Miguel. Exposição de motivos do supervisor da comissão revisora e elaboradora do Código Civil. *Novo Código Civil: Exposição de Motivos e Texto Sancionado*. 2.ed. Brasília: Senado Federal, Secretaria Especial de Editoração e Publicações, Secretaria de Edições Técnicas, 2005. p. 44.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2024-jan-01/diferencas-entre-o-representante-comercial-e-o-agente-parte-1/>