

**Contratos de Agência, Distribuição e Representação Comercial:  
questões controvertidas.**

**Autor: Luiz Guilherme de Melo Borges**  
Mestrando em Direito em Direito Empresarial  
pela Faculdade de Direito Milton Campos  
Especialista em Direito de Empresa pelo IEC –  
Instituto de Educação Continuada da  
PUC/MG - Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais,  
Professor de Direito Civil da PUC/MG –  
Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais  
e Advogado em Belo Horizonte.

**Belo Horizonte**

**Janeiro/ 2009**

## **I – Introdução.**

Com o advento do novo Código Civil e a regulamentação, nos seus artigos 710 a 721, do Capítulo XII: “Da agência e distribuição”, criou-se uma grande discussão doutrinária sobre o alcance desta nova regulamentação, em especial quanto ao contrato de representação comercial, regulamentado pela Lei 4.886/65 com as alterações da Lei 8.420/92.

Considerando a celeuma criada com a regulamentação da agência e distribuição, propõe-se no presente trabalho, sem qualquer intenção de esgotar a matéria, apontar pontos reflexivos da doutrina sobre os contratos de agência, distribuição e representação comercial, destacando em especial, as matérias que tiveram regulamentação distinta na Lei 4.886/65 e no novo Código Civil.

Para tanto, primeiro será demonstrado como os referidos contratos são conceituados pela doutrina, ressaltando as semelhanças e distinções entre os mesmos.

Após, serão apontadas as matérias que receberam tratamentos conflitantes no novo Código Civil e na Lei 4.886/65 com a redação dada pela Lei 8.420/92, demonstrando, também, como a doutrina entende que deve ser solucionado o conflito entre os dispositivos legais.

Por fim, faremos a conclusão final do trabalho, salientando os pontos mais relevantes.

## **II – O tratamento doutrinário aos contratos de representação comercial, agência e distribuição.**

O contrato de representação comercial, assim como o de agência e o de distribuição, pertence ao gênero dos *contratos de intermediação*, não sendo simples a separação dos mesmos.

O novo Código Civil, em seu artigo 710, define o contrato de agência e distribuição da seguinte forma:

*“Art. 710. 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”.*

Pela definição legal, a primeira dúvida que se tem é se o contrato de agência e o contrato de distribuição seriam figuras idênticas. Ou seja, o Código Civil teria utilizado, como sinônimas, as expressões “agência” e “distribuição”, representando uma só espécie contratual?

Para o Professor Humberto Theodoro Jr., não haveria qualquer distinção entre o contrato de agência e o distribuição, mas apenas um acréscimo de função:

*“O novo Código Civil, a exemplo do direito europeu, abandonou o nomen iuris de “representante comercial”, substituindo-o por “agente”. Sua função, porém, continua sendo exatamente a mesma do representante comercial autônomo.*

*Mas, além de falar em “contrato de agência”, o Código fala também em “contrato de agência e distribuição”. Não são, porém, dois contratos distintos, mas o mesmo contrato de agência no qual se pode atribuir maior ou menor soma de funções ao preposto”.<sup>1</sup>*

Para a correta compreensão da afirmação acima, é importante esclarecer a dimensão dada à expressão “distribuição” pelo Professor Humberto Theodoro Jr.:

*“A palavra “distribuição” é daquelas que o direito utiliza com vários sentidos. Há uma idéia genérica de distribuição como processo de colocação dos produtos no mercado. Aí se pensa em contratos de*

---

<sup>1</sup> THEODORO JR, Humberto. Do contrato de agência e distribuição no Novo Código Civil, disponível em: <<http://www.mundojuridico.adv.br>>.

*distribuição como um gênero a que pertencem os mais variados negócios jurídicos, todos voltados para o objetivo final de alcançar e ampliar a clientela (comissão mercantil, mandato mercantil, representação comercial, fornecimento, revenda ou concessão comercial, franquias comerciais, etc.).*

*Há, porém, um sentido mais restrito, que é aquele com que a lei qualifica o contrato de agência. No teor do art. 710 do Código Civil, a distribuição não é a revenda feita pelo agente. Esse nunca compra a mercadoria do preponente. É ele sempre um prestador de serviços, cuja função econômica e jurídica se localiza no terreno da captação de clientela. A distribuição que eventualmente, lhe pode ser delegada, ainda faz parte da prestação de serviços. Ele age como depositário apenas da mercadoria do preponente, de maneira que, ao concluir a compra e venda e promover a entrega de produtos ao comprador, não age em nome próprio, mas o faz em nome e por conta da empresa que representa. Ao invés de atuar como vendedor atua como mandatário do vendedor”.<sup>2</sup>*

Nota-se que pela definição dada pelo Professor Humberto Theodoro Jr., a expressão “distribuição” adotada no Código Civil não tem o alcance do “contrato de distribuição”, também conhecido como contrato de “concessão comercial”, figura contratual totalmente atípica, ressalvada a distribuição de veículos automotores e seus acessórios, que é regulamentada pela Lei 6.729/79. Para o renomado Professor, a agência e a distribuição, como reguladas no Código Civil, seriam a mesma espécie contratual, sendo irrelevante o fato de o agente ser ou não depositário dos produtos a serem comercializados.

Por outro lado, entendendo diferentemente do Professor Humberto Theodoro Jr, parte da doutrina destaca que justamente “a posse da coisa a ser negociada” seria a nota distintiva do contrato de agência do contrato de distribuição.

Neste sentido, é esta a distinção entre o contrato de agência e de distribuição, seguida pela Professora da USP, Cíntia Rosa Pereira de Lima:

---

<sup>2</sup> THEODORO JR, Humberto. Ob Cit.

*“Desta forma, pode-se conceituar doutrinariamente o contrato de agência puro (ou simples) como a modalidade contratual celebrada entre o fabricante, denominado na relação contratual como principal ou preponente, e a pessoa física ou pessoa jurídica que se responsabiliza pela gestão do interesse do principal, denominada como agente, este atua com autonomia e independência, representando-o economicamente e mediante remuneração. (...)*

*Por fim, o contrato de agência e distribuição (ou agência qualificada), conforme o art. 710 do CC, apenas distingue-se do contrato de agência puro porque o chamado distribuidor, neste caso, além de agenciar os interesses do principal, ele mantém a posse do objeto a ser negociado com o eventual adquirente (“[...] caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada”).<sup>3</sup>*

No mesmo sentido, Paulo Nader distingue o contrato de agência e o de distribuição, enfatizando o critério posse ou não da coisa a ser negociada:

*“Pelo contrato de agência uma pessoa, denominada agente, sem vínculo empregatício mas mediante pagamento, assume a obrigação de promover negócios em determinada área geográfica, à conta e sob a responsabilidade de outra, chamada proponente, em caráter duradouro. (...)*

*Configura-se o contrato de distribuição, quando o proponente coloca à disposição do agente as coisas a serem negociadas. É o próprio contrato de agência, acrescido da cláusula de distribuição.”<sup>4</sup>*

Verifica-se, portanto, que, apesar do Professor Humberto Theodoro Jr. não atribuir autonomia ao contrato de distribuição pelo fato do distribuidor possuir a mercadoria a ser comercializada, este não ignora tal fato, salientando que “*não são, porém, dois contratos distintos, mas o mesmo contrato de agência no qual se pode atribuir maior ou menor soma de funções ao preposto*”, no caso, o acréscimo de função seria a posse da mercadoria a ser comercializada.

---

<sup>3</sup> LIMA, Cíntia Rosa Pereira de, in *Direito dos Contratos: Direito Civil – vol.3*, Editora Revista dos Tribunais, 2008, p. 346.

<sup>4</sup> NADER, Paulo *Curso de Direito Civil – Contratos*. Rio de Janeiro: Forense, 2006, p. 426 e 432.

Outro ponto relevante entre a distinção entre o contrato de agência e distribuição é que, se seguirmos o entendimento do Professor Humberto Theodoro Jr., o referido contrato (pois agência e distribuição seria o mesmo contrato) será consensual, ou seja, bastaria o consentimento das partes para o seu aperfeiçoamento. Lado outro, se o contrato de distribuição se diferencia pela posse da coisa comercializada, este, por óbvio, é um contrato real<sup>5</sup>, sendo a tradição da coisa de sua essência.

Tal distinção se mostra relevante, pois, se as partes alegarem que firmaram um contrato de distribuição, mas que não houve a tradição da coisa a ser comercializada, ou estaremos diante de um contrato inexistente ou, tentando aperfeiçoar a realidade à norma legal, concluiremos pela existência de um contrato de agência, ainda que denominado “distribuição”.

Além da dificuldade entre a distinção entre o contrato de agência e de distribuição, há ainda a polêmica se o Código Civil teria regulado o “contrato de distribuição”, também conhecido como “contrato de concessão comercial”, objeto de tratamento legislativo exclusivamente na Lei 6.729/79, que, contudo, se limita a dispor sobre a concessão comercial no mercado de veículos automotores.

Doutrinadores, como José Maria Trepas Cases<sup>6</sup> e Paula A. Forgioni<sup>7</sup>, afirmam que o contrato de distribuição continua a ser atípico, tendo em vista o reduzido tratamento conferido a ele pelo Código Civil.

O Professor Humberto Theodoro Júnior, também faz essa ressalva, distinguindo o contrato de distribuição, como definido no Código Civil, e o contrato de distribuição, conhecido como “contrato de concessão comercial”:

*“Essas noções são muito importantes para que não se venha a confundir o contrato regulado pelo art. 710 – contrato de agência e distribuição – com o contrato de concessão comercial, este, sim,*

---

<sup>5</sup> Paulo Nader, na obra já citada, na página 48, conceitua contratos reais como: “são os contratos que exigem, além do *consenso*, a *traditio*, que é a entrega da coisa por um contratante ao outro”.

<sup>6</sup> CASES, José Maria Trepas. Código Civil Comentado, coleção coordenada por Álvaro Vilaça Azevedo, 1ª ed., São Paulo, Editora Atlas, 2003, vol. VIII.

<sup>7</sup> FORGIONI, Paula A. Contrato de Distribuição, Editora Revista dos Tribunais, 2ª Edição, 2008.

*baseado na revenda de mercadorias e sujeito a princípios que nem sequer foram reduzidos a contrato típico pelo Código Civil.*

*(...)*

*Não é correta, portanto, a inteligência que alguns apressadamente estão dando ao artigo 710 do Código Civil, no sentido de ter sido nele disciplinado tanto a representação comercial como a concessão comercial. O dispositivo cuidou exclusivamente do contrato de agência, como negócio que anteriormente se denominava contrato de representação comercial. A distribuição de que cogita o art. 710 é aquela que, eventualmente, pode ser autorizada ao agente mas nunca como revenda, e sempre como simples ato complementar do agenciamento. Dentro da sistemática da preposição que é inerente ao contrato de agência, as mercadorias de propriedade do comitente são postas à disposição do agente-distribuidor para entrega aos compradores, mas tudo se faz em nome e por conta do representado.*

*(...)*

*O contrato de distribuição em nome próprio (a concessão comercial) continua sendo atípico, mesmo porque a infinita variedade de convenções que os comerciantes criam no âmbito da revenda autônoma torna quase impossível sua redução ao padrão de um contrato típico. Apenas para o caso dos revendedores de veículos é que, pelas características e relevância do negócio, o legislador houve por bem tipificar o contrato de concessão comercial (Lei nº 6.729/79)".*

Dessa forma, o contrato de distribuição regulado no Código Civil seria aquele que o distribuidor, de posse da mercadoria do proponente, agencia a comercialização de mercadoria deste, em nome do mesmo. Enquanto que, no contrato de distribuição/concessão comercial, o distribuidor adquire o bem a ser distribuído e, por sua conta e risco, o revende ao mercado de consumo, obtendo como remuneração o seu acréscimo ao valor de venda.

Neste sentido, valiosa a conceituação do contrato de distribuição dada por Paula Forgioni:

*“Debruçando-nos ainda mais sobre a análise jurisprudencial nela encontramos elementos que nos auxiliarão na correta delimitação do*

*contrato de distribuição. O exame sistemático do trabalho pretoriano autoriza-nos a identificar os seguintes fatores que são normalmente vinculados ao contrato de distribuição:*

*a) encerra várias operações de compra e venda de bens, destinados à revenda pelo distribuidor. Essas compras e vendas seriam unificadas por uma identidade de causa (= função econômica);*

*b) o proveito econômico do distribuidor equivale ao lucro decorrente da diferença entre o preço de aquisição da mercadoria e seu preço de revenda (=margem de comercialização);*

*c) a propriedade do bem passa do fabricante ao distribuidor e, posteriormente, ao terceiro adquirente. Ou seja, o distribuidor vende um bem de sua propriedade e não realiza uma mera intermediação entre o fabricante e o distribuidor final (como ocorre, por exemplo, na representação comercial);*

*(...) A análise efetuada demonstra que os itens “a” a “c” são condições sine qua non para a caracterização do contrato de distribuição e os verdadeiros elementos que o apartam de outros pactos como a representação comercial”.<sup>8</sup>*

Assim, também, o Tribunal de Justiça de Minas Gerais definiu o contrato de distribuição:

**“APELAÇÃO CÍVEL. AÇÃO DE INDENIZAÇÃO. DANOS MATERIAIS E MORAIS. CONTRATO DE DISTRIBUIÇÃO. CONTRATO VERBAL. EXCLUSIVIDADE. *No contrato de distribuição o distribuidor se obriga a adquirir do distribuído mercadorias geralmente de consumo para posterior colocação no mercado, por conta e risco próprio, estipulando-se como contraprestação um valor ou margem de revenda. O contrato verbal de distribuição, conquanto possível, não permite a presunção de eventual exclusividade, incumbindo àquele que a alega a sua comprovação*”.** (Processo: 1.0145.04.158740-6/001, Rel. Des. José Flávio de Almeida. DJ 31/05/2008).

---

<sup>8</sup> FORGIONI, Paula A. Ob. Cit., p. 87/88.

Demonstrado o tratamento dado pela doutrina ao contrato de agência e de distribuição, cabe analisar o contrato de representação comercial que é, transversalmente<sup>9</sup>, definido no artigo primeiro da Lei 4.886/65, como:

*Art . 1º 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.*

Pela leitura do dispositivo acima, verifica-se a semelhança entre a conceituação legal do contrato de agência e o de representação comercial. No intuito de deixar mais evidente a semelhança da definição do artigo 1º da Lei 4.886/65 com o artigo 710 do Código Civil, transcreve-se os dois, lado a lado:

<i>Art . 1º Exerce a representação comercial autônoma a <b>pessoa jurídica ou a pessoa física, sem relação de emprêgo, que desempenha, em caráter não eventual</b> por conta de uma ou mais pessoas, <b>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.</b></i>	<i>“Art. 710. Pelo contrato de agência, <b>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</b>”.</i>
--	---

Diante da semelhança entre os dois institutos, juristas de escol, como Maria Helena Diniz, definiram como sendo a mesma espécie contratual, o contrato de agência e o de representação comercial.

---

<sup>9</sup> Afirma-se que o contrato de representação comercial é definido transversalmente no artigo primeiro da Lei 4.886/65, pelo fato do referido dispositivo não conceituar o contrato de representação comercial, mas sim definir o que é representante comercial. Contudo, ao definir o representante comercial, o mencionado dispositivo acaba definindo o próprio contrato de representação comercial.

*“A agência ou representação comercial vem a ser o contrato pelo qual uma pessoa se obriga, mediante retribuição, a realizar certos negócios, em zona determinada, com caráter de habitualidade, em favor e por conta de outrem, sem subordinação hierárquica (CC, art. 710, 1ª parte; Lei n. 4.886/65, com alterações da Lei n. 8.420/92, art. 1º)”*.<sup>10</sup>

Todavia, a definição do contrato de agência e representação comercial, como um único contrato, não é unânime na doutrina, havendo posições divergentes, como as de Pablo Stolze Gagliano e Rodolfo Pamplona Filho, citando ensinamentos de Silvio Venosa:

*“Não temos dúvida de que a representação comercial tem amplitude social mais significativa, fato este observado por SILVIO VENOSA:*

*“O contrato de agência situa-se, qualitativamente, em plano inferior ao da representação, razão pela qual não podem ser tomados como expressões sinônimas, embora parte da doutrina o faça”*.<sup>11</sup>

*O representante comercial, entretanto, exerce atividade mais ampla, pois pode participar da conclusão do negócio, efetivamente representando a parte que lhe outorgou poderes, e, além disso, submete-se a registro específico em um Conselho Regional de Representantes Comerciais, vinculado, por sua vez, ao Conselho Federal, nos termos da Lei n 4.886/65 (alterada pela Lei n. 8.420/92), inexigível dos simples agentes ou distribuidores. Caso o façam, passarão a exercer atividade contratual típica de representante comercial”*.<sup>12</sup>

Ousa-se afirmar que a distinção apresentada por Pablo Stolze Gagliano e Rodolfo Pamplona Filho é pouca precisa, prendendo-se mais ao formalismo do registro do representante comercial do que a distinção ontológica das duas espécies contratuais. Ao se afirmar que o representante comercial exerce atividade mais ampla, pois o

---

<sup>10</sup> DINIZ, Maria Helena. Curso de direito civil brasileiro, 3º volume: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais. 23ª ed., rev. e atual. de acordo com a reforma do CPC. São Paulo: Saraiva, 2007, p. 416.

<sup>11</sup> VENOSA, Silvio de Salvo. Direito Civil – Contratos em Espécie. 3. ed. São Paulo, Atlas, 2003. v. III., p. 575.

<sup>12</sup> GAGLIONA, Pablo Stolze e PAMPLONA FILHO, Rodolfo. Novo Curso de Direito Civil, vol. IV: tomo 2. São Paulo: Saraiva, 2008, p.389.

representante comercial poderia participar da conclusão do negócio, os renomados professores deixam transparecer que tal poder não seria conferido ao agente, com o que, todavia, não concordamos.

Com efeito, da leitura do parágrafo único do artigo 710<sup>13</sup>, do Código Civil, verifica-se que, tal qual o parágrafo único do artigo 1º<sup>14</sup>, da Lei 4.886/65, a participação do agente na conclusão do negócio depende de prévia autorização do proponente/representado, que assim confere poderes específicos para aquele. Dessa forma, o poder de concluir o negócio, longe de ser uma característica distintiva do contrato de agência e do contrato de representação comercial, é uma característica que os aproxima, pois tal faculdade não é da essência de nenhum dos dois contratos, somente ocorrendo em hipóteses específicas autorizadas pelo proponente/representado.

Entendemos que se distinção há entre o contrato de agência e o de representação comercial, esta estaria ligada à natureza da atividade intermediada. Enquanto que no contrato de representação comercial a atividade intermediada é eminentemente mercantil, no contrato de agência, este poderia ocorrer vinculado às atividades civis, como o agenciamento de artistas ou desportistas.

Não há que se confundir atividades civis com atividades filantrópicas. Tanto no agenciamento de atividades civis, quanto na representação comercial, o intermediador busca o lucro (remuneração) pela sua atividade. A distinção estaria na natureza da atividade intermediada, como exposto anteriormente.

Dessa forma, por tudo já dito, verifica-se que árdua é a tarefa de delimitar os contratos de representação comercial, agência e distribuição, o que, por sua vez,

---

13 Art. 710. 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.

Parágrafo único. O proponente pode conferir poderes ao agente para que este o represente na conclusão dos contratos.

14 Art. 1º 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.

Parágrafo único. Quando a representação comercial incluir poderes atinentes ao mandato mercantil, serão aplicáveis, quanto ao exercício dêste, os preceitos próprios da legislação comercial.

demonstra os riscos de interpretações jurídicas distintas, aplicando-se, ora dispositivos da Lei 4.886/65, ora do Código Civil, para a mesma matéria.

### **III – Matérias com tratamento distinto no Código Civil e na Lei 4.886/65.**

Pela leitura do Código Civil e da Lei 4.886/65, verifica-se que importantes matérias receberam tratamentos distintos nos dois dispositivos legais.

O tratamento diverso de matérias comuns aos dois dispositivos legais encontra relevante importância para parte da doutrina que defende que o contrato de representação comercial e o de agência seriam a mesma espécie contratual.

Nesta linha de raciocínio, cita-se Araújo Cintra e Berger:

*“Resta portanto estabelecer como deve ser compatibilizada a lei do Representante Comercial com o capítulo de agência do Código Civil. A resposta razoavelmente simples. Dado que o Código Civil não pretendeu esgotar a regulamentação da matéria, tendo inclusive ressaltado a aplicação de lei especial, devem ser considerados revogados apenas os dispositivos da Lei do Representante Comercial cuja matéria tenha sido regulada de forma diferente no Código Civil tanto para a zona de atuação do agente (exclusividade em favor do agente) como para o agenciamento (exclusividade em favor do proponente). E naquela que deve ser a maior diferença, o aviso prévio para encerramento de contratos por prazo indeterminado não será simplesmente de 30 dias como previsto na Lei do Representante Comercial mas deverá ter no mínimo 90 dias e, ainda assim, desde que já tenha transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto dos investimentos exigidos do agente”<sup>15</sup>*

Sobre as matérias com tratamento distinto, a primeira que se pode destacar é o direito à exclusividade da área de atuação em favor do agente, conforme se infere da

---

15 CINTRA, Antônio Félix de Araújo e BERGER, Ricardo. É hora de definir agência e distribuição no novo Código Civil. Jus Navegandi. Disponível em: <<http://jus2.uol.com.br/doutrina/texto.asp?id=4148>>.

regulamentação da matéria no art. 711, do Código Civil e no art. 31, da Lei do Representante Comercial:

*Art. 31. 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.*

*Parágrafo único. A exclusividade de representação não se presume na ausência de ajustes expressos.*

*Art. 711. Salvo ajuste, o proponente não pode constituir, ao mesmo tempo, mais de um agente, na mesma zona, com idêntica incumbência; nem pode o agente assumir o encargo de nela tratar de negócios do mesmo gênero, à conta de outros proponentes.*

Nota-se que a exclusividade da área de representação é a exceção na Lei n. 4.886/65, sendo que no silêncio do contrato, presume-se pela inexistência de tal direito. Por sua vez, em tratamento diametralmente diverso, o art. 711, do Código Civil estabelece a exclusividade de atuação como regra, que só poderá ser quebrada pelo ajuste prévio das partes.

Outra importante matéria tratada distintamente nos dois ordenamentos é o prazo para prévia notificação para rescisão contratual, conforme se infere do art. 34, da Lei 4.886/65 e do art. 720 do Código Civil, abaixo transcritos:

*Art. 34. 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 (1/3) das comissões auferidas pelo representante, nos três meses anteriores.*

*Art. 720. Se o contrato for por tempo indeterminado, qualquer das partes poderá resolvê-lo, mediante aviso prévio de noventa dias,*

*desde que transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto do investimento exigido do agente.*

Enquanto que no art. 34, da Lei 4.886/65, o contrato por tempo indeterminado para ser denunciado necessita de prévia notificação com antecedência de 30 dias, sob pena de indenização igual a 1/3 das comissões auferidas nos últimos três meses; o art. 720, do Código Civil, estabelece prazo mínimo para a notificação de 90 dias, desde que já tenha transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto do investimento exigido do agente.

É importante notar que o art. 720 está em consonância com o parágrafo único do art. 473<sup>16</sup>, do Código Civil, que regulamenta a denúncia contratual na parte geral da Teoria Contratual, privilegiando a reparação dos investimentos, como condição indispensável para a resolução contratual.

A determinação de qual dispositivo será aplicado aos casos de representação comercial dependerá do entendimento sobre a identidade ou não do contrato de agência e do contrato de representação comercial. Entendendo pela identidade dos contratos, conforme já exposto anteriormente, forçoso será o reconhecimento da revogação dos dispositivos contratuais que receberam tratamento diverso no novo Código Civil, como nos ensina Cíntia Rosa Pereira de Lima:

*“O Código Civil é expresso, no art 721, no sentido de aplicar, subsidiariamente, as regras concernentes ao contrato de mandato e à comissão, bem como as regras constantes da legislação especial, que, no caso, é a Lei do Representante Comercial (Lei 4.886/1965). No entanto, é imperioso ressaltar que em caso de conflito de regras constantes no Código Civil e na Lei do Representante Comercial, prevalecerá o Código Civil de 2002, por ser lei posterior e que*

---

16 Art. 473. A rescisão unilateral, nos casos em que a lei expressa ou implicitamente o permita, opera mediante denúncia notificada à outra parte.

Parágrafo único. Se, porém, dada a natureza do contrato, uma das partes houver feito investimentos consideráveis para a sua execução, a denúncia unilateral só produzirá efeito depois de transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto dos investimentos.

*regulamenta especificamente a matéria (lex posterior derogat priori)”.*<sup>17</sup>

Por outro lado, se o entendimento for de completa autonomia entre o contrato de representação comercial e o contrato de agência, como é defendido pelos professores Pablo Stolze Gagliano e Rodolfo Pamplona Filho, não há como se entender que o Código Civil (Lei Geral) revogue a Lei n. 4.886/65 (Lei Especial).

*“Isto porque, dada a defendida peculiaridade dos institutos contratuais mencionados, não podemos aceitar que uma regra geral revogue uma especial, ainda que anterior.*

*Em síntese, o que afirmamos é que temos, na realidade, três contratos autônomos: agência, distribuição e representação comercial. Todavia, o contrato de agência (e, conseqüentemente, a sua disciplina jurídica) deve ser considerado apenas o tronco comum de onde, pela especificação (com aumento de atribuições), se emprestam as regras básicas a disciplinar o contrato de distribuição – quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada – e o contrato de representação comercial – quando se tratar de uma relação empresarial, em que o representante desempenhe, 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.*

*E isso não significa revogação de regras especiais, necessariamente”.*<sup>18</sup>

Dessa forma, resta claro que a questão sobre identidade dos contratos aqui tratados é controvertida e que estão sujeitas a interpretação doutrinária e jurisprudencial divergentes.

#### **IV – Conclusão.**

---

<sup>17</sup> LIMA, Cíntia Rosa Pereira de. Ob. Cit. p. 354.

<sup>18</sup> GAGLIONA, Pablo Stolze e PAMPLONA FILHO, Rodolfo. Novo Curso de Direito Civil, vol. IV: tomo 2. São Paulo: Saraiva, 2008, p.390.

Diante de tudo exposto, verifica-se que há uma grande divergência na doutrina sobre a conceituação do contrato de agência, distribuição e representação comercial, fato este que traz enorme insegurança jurídica.

Por ser recente a divergência doutrinária, advinda após a promulgação do Código Civil, não há ainda tratamento consolidado na jurisprudência sobre a matéria.

Somente após a consolidação do entendimento do E. Superior Tribunal de Justiça, responsável constitucionalmente pela uniformização jurisprudencial da matéria infraconstitucional, é que se passará a ter tranqüilidade sobre a delimitação das figuras contratuais aqui trabalhadas, em especial sobre o confronto legal das matérias pertinentes ao contrato de representação comercial.

## **V – Bibliografia.**

BRASIL. Lei 4.886 (1965). *Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos*. Disponível em <<https://www.planalto.gov.br/>>. Acesso em: 13 mar. 2009.

\_\_\_\_\_. Lei 6.729 (1979). *Dispõe sobre a concessão comercial entre produtores e distribuidores de veículos automotores de via terrestre*. Disponível em <<https://www.planalto.gov.br/>>. Acesso em: 13 mar. 2009.

\_\_\_\_\_. Lei 8.420 (1992). *Introduz alterações na Lei 4.886, de 9 de dezembro de 1965, que regula as atividades dos representantes comerciais autônomos*. Disponível em <<https://www.planalto.gov.br/>>. Acesso em: 13 mar. 2009.

\_\_\_\_\_. Lei 10.406 (2002). *Institui o Código Civil*. Disponível em <<https://www.planalto.gov.br/>>. Acesso em: 13 mar. 2009.

DINIZ, Maria Helena. *Curso de direito civil brasileiro: teoria das obrigações contratuais e extracontratuais rev. e atual. de acordo com a reforma do CPC*. 23 ed. 3 vol. São Paulo: Saraiva, 2007.

FORGIONI, Paula A. *Contrato de Distribuição*. 2 ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

GAGLIONA, Pablo Stolze; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. *Novo Curso de Direito Civil: contratos*. 2 tomo. 4 vol. São Paulo: Saraiva, 2008.

LIMA, Cíntia Rosa Pereira de. *Direito Civil: Direito dos Contratos*. 3 vol. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

MINAS GERAIS. Tribunal de Justiça do Estado de Minas Gerais. Apelação Cível n. 1.0145.04.158.740-6/001. Comércio Bebidas Disnabel Ltda *versus* Cerveja Krill Ltda. Relator Des. José Flávio de Almeida. Brasília, 31 de maio de 2008. Disponível em: [http://www.tjmg.gov.br/juridico/sf/proc\\_resultado2.jsp?txtProcesso=10145041587406001&comrCodigo=&numero=1&listaProcessos=10145041587406001&select=2](http://www.tjmg.gov.br/juridico/sf/proc_resultado2.jsp?txtProcesso=10145041587406001&comrCodigo=&numero=1&listaProcessos=10145041587406001&select=2) Acesso em: 13 mar. 2009.

NADER, Paulo. *Curso de Direito Civil – Contratos*. 2 ed. 3 vol. Rio de Janeiro: Forense, 2006.

THEODORO JÚNIOR, Humberto. *Do contrato de agência e distribuição no Novo Código Civil*. Disponível em: <<http://www.mundojuridico.adv.br>>. Acesso em 13 fev. 2009.

VENOSA, Silvio de Salvo. *Direito Civil – Contratos em Espécie*. 3. ed. 3 vol. São Paulo: Atlas, 2003.