

O REPRESENTANTE COMERCIAL

Claudio Roberto Rosa Filho¹
José Silvío Wolf²

SUMÁRIO

1 Introdução; 2 Do representante comercial; 3 Requisitos para caracterização da representação comercial; 4 A relação jurídica no contrato de representação comercial; 4.1 A competência para dirimir demandas a respeito do representante comercial; 5 Considerações finais; 6 Referência das fontes citadas.

RESUMO

O Representante Comercial é considerado um trabalhador autônomo, tendo a sua atividade regulamentada pelas Leis 4.886/65 e 8.420/92. Em toda relação de trabalho ou emprego há um contrato, estando sujeito a uma série de requisitos e características que irão definir a relação jurídica entre as partes. Sendo assim, levantou-se como problema de pesquisa as seguintes perguntas: Qual a relação jurídica nos contratos de representação comercial? De quem é a competência para dirimir as lides de representação comercial, e qual o prazo prescricional? Para tal enfoque, analisa-se sobre o representante comercial e sua previsão legal; bem como, verificam-se os requisitos e características da representação comercial e a relação jurídica existente entre os contratantes. Utilizou-se o método indutivo.

Palavras chave: Representante comercial. Características. Relação de trabalho. Competência. Prescrição.

1 INTRODUÇÃO

O presente artigo tem como objeto de estudo o exercício da atividade do representante comercial regulamentada pelas Leis 4.886/65 e 8.420/92.

Tem-se como objetivo geral estudar o contrato de representação comercial e os requisitos de sua caracterização; como objetivo específico, demonstra-se a relação jurídica existente num contrato de representação comercial.

Num primeiro momento da pesquisa, faz-se a conceituação de contrato de representação comercial e, por conseguinte, analisa-se quanto aos requisitos caracterizadores da representação comercial. Ao final, aborda-se a relação jurídica

¹ Acadêmico do 10º período do curso de Direito da Universidade do Vale do Itajaí – UNIVALI. E-mail: crrf@rosa.ind.br

² Professor do curso de Direito da Universidade do Vale do Itajaí – UNIVALI.

do contrato de representação comercial através de entendimentos jurisprudenciais e doutrinários, para então confirmar ou não a hipótese apresentada.

O método investigatório, adotado para efetuar a pesquisa relativa ao tema, foi o indutivo³, operacionalizado com as técnicas da Categoria⁴, do Conceito Operacional⁵, do Referente⁶ e da Pesquisa Bibliográfica⁷. O Relatório dos Resultados expressos no presente artigo é composto na base Lógica Indutiva.

A pesquisa encerra-se com as considerações finais, sendo apresentada conclusão que se extrai do presente artigo.

2 DO REPRESENTANTE COMERCIAL

A representação ocorre quando alguém age em nome e no interesse de outrem, sendo que o termo “*representar*” designa a intervenção de uma pessoa agindo por outra, sem que seja ela atingida pelos resultados jurídicos do ato que pratica⁸. Assim, a atividade de representação comercial é realizar a intermediação de negócios em benefício da empresa que contratou o serviço.

A representação comercial é disciplinada pela Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965, alterada pela Lei nº 8.420, de 8 de maio de 1992, sendo que dispõe em seu artigo 1º a definição legal desse instituto:

³ “[...] pesquisar e identificar as partes de um fenômeno e colecioná-las de modo a ter uma percepção ou conclusão geral [...]”. PASOLD, Cesar Luiz. **Metodologia da pesquisa jurídica: teoria e prática**. 11. ed. Florianópolis: Conceito Editorial; Millennium Editora, 2008. p. 86.

⁴ “[...] palavra ou expressão estratégica à elaboração e/ou à expressão de uma ideia.” PASOLD, Cesar Luiz. **Metodologia da pesquisa jurídica: teoria e prática**. p. 25.

⁵ “[...] uma definição para uma palavra ou expressão, com o desejo de que tal definição seja aceita para os efeitos das idéias que expomos [...]”. PASOLD, Cesar Luiz. **Metodologia da pesquisa jurídica: teoria e prática**. p. 37.

⁶ “[...] explicitação prévia do(s) motivo(s), do(s) objetivo(s) e do produto desejado, delimitando o alcance temático e de abordagem para a atividade intelectual, especialmente para uma pesquisa.” PASOLD, Cesar Luiz. **Metodologia da pesquisa jurídica: teoria e prática**. p. 54.

⁷ “Técnica de investigação em livros, repertórios jurisprudenciais e coletâneas legais”. PASOLD, Cesar Luiz. **Metodologia da pesquisa jurídica: teoria e prática**. p. 209.

⁸ REQUIAO, Rubens. **Do representante comercial: comentários à lei nº 4.996, de 9 de dezembro de 1965, à lei nº 8.420, de 8 de maio de 1992, e ao código civil de 2002**. Rio de Janeiro: Forense, 2005. p. 14.

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, transmití-los aos representados, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios.⁹ (Grifo acrescido)

Verifica-se do teor do artigo supramencionado que o representante comercial poderá ser pessoa física ou jurídica, sendo autônomo e não tendo vínculo de emprego com o representado, bem como presta serviços de mediação de negócios comerciais.

A atividade do representante comercial é formalizada através um contrato entre o representante e o representado, o tomador dos serviços, sendo que esse contrato poderá ser verbal ou escrito. Ademais, para que seja reconhecido como tal, o representante comercial deverá estar inscrito no Conselho Regional dos Representantes Comerciais¹⁰.

Estão impedidos para o exercício da representação comercial todos aqueles que não possam ser comerciantes; ao falido não reabilitado; ao 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 ao que estiver com seu registro comercial cancelado como penalidade, conforme previsto no artigo 4º da Lei nº 4.886/65.

Para Fábio Ulhoa Coelho¹¹, o contrato de representação comercial poderia ser entendido como uma espécie de mandato, porém estaria equivocada

⁹ BRASIL. **Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965**: regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4886.htm. Acesso em: 06, jun. 2012.

¹⁰ “Art. 2º É obrigatório o registro dos que exerçam a representação comercial autônoma nos Conselhos Regionais criados pelo art. 6º desta Lei. [...] Art. 5º Somente será devida remuneração, como mediador de negócios comerciais, a representante comercial devidamente registrado. Art. 6º 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. **Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965**: regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4886.htm. Acesso em: 06, jun. 2012).

¹¹ COELHO, Fabio Ulhoa. **Manual de direito comercial**. 14. ed., São Paulo: Saraiva, 2003. p. 38.

juridicamente esta denominação, pois o representante não tem poderes para concluir a negociação em nome do representado como ocorre no mandato, eis que cabe ao representado aprovar ou não a negociação. E ainda, acrescenta o autor:

[...] a representação comercial é o contrato pelo qual uma das partes (representante comercial autônomo) se obriga a obter pedidos de compra e venda de mercadorias fabricadas ou comercializadas pela outra parte (representado). Sob o ponto de vista lógico ou econômico, poderia ser entendida como uma espécie do gênero mandato, mas, juridicamente falando, este enfoque estaria equivocado. [...] O mandatário, ao contrário, recebe poderes para negociar em nome do mandante.¹²

Isso porque, como bem prevê a Lei nº 4.886/65 no parágrafo único do artigo 1º, “quando a representação comercial incluir poderes atinentes ao mandato mercantil, serão aplicáveis, quanto ao exercício deste, os preceitos próprios da legislação comercial”¹³.

De acordo com Rubens Requião¹⁴, o direito reconhece a representação comercial como contrato típico, distinto da corretagem, do mandato ou da prestação de serviços, sendo que o Código Civil de 2002 rebatizou o contrato, denominando-o agência.

Referido contrato de agência está disposto no Código Civil de 2002¹⁵, nos artigos 710 e 721, neste:

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.

¹² COELHO, Fabio Ulhoa. **Manual de direito comercial**. p. 38.

¹³ BRASIL. **Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965**: regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4886.htm. Acesso em: 06, jun. 2012.

¹⁴ REQUIAO, Rubens. **Curso de direito comercial**. v. 1. 26. ed. São Paulo: Saraiva, 2006. p. 210.

¹⁵ BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**: institui o código civil. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm. Acesso em: 06, jun. 2012.

Art. 721. 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.

Humberto Theodoro Júnior¹⁶ salienta que apesar de o Código Civil de 2002¹⁷ apresentar uma definição diferente da disposta na Lei nº 4.886/65¹⁸, os contratos de representação, agência e distribuição referem-se ao mesmo tipo legal, havendo apenas um acréscimo de função:

O novo Código Civil, a exemplo do direito europeu, abandonou o *nomem 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.¹⁹

No entanto, para Luiz Guilherme de Melo Borges²⁰ há distinções entre referidos contratos, eis que o contrato de representação tem como objeto a mediação de negócios mercantis, já o contrato de agência vincula-se à atividade civil, como agenciamento de artista e entre outros.

O contrato de representação ou agência pertence ao grupo dos chamados contratos de mediação, destinado a auxiliar o tráfico mercantil²¹. Nesse sentido, acrescenta Sílvio de Salvo Venosa²²:

¹⁶ THEODORO JUNIOR, Humberto. Contrato de agência e distribuição no novo código civil. **Mundo Jurídico**. Belo Horizonte, 2 mai. 2003. pp. 2-3. Disponível em: www.mundojuridico.adv.br/cgi-bin/upload/texto301.rtf. Acesso em: 06, jun. 2012.

¹⁷ “Contrato de agência e distribuição.” (artigo 721 do Código Civil de 2002).

¹⁸ “Contrato de representação comercial” (Lei 4.886/1965).

¹⁹ THEODORO JUNIOR, Humberto. Contrato de agência e distribuição no novo código civil. **Mundo Jurídico**. Belo Horizonte, 2 mai. 2003. pp. 2-3. Disponível em: www.mundojuridico.adv.br/cgi-bin/upload/texto301.rtf. Acesso em: 06, jun. 2012.

²⁰ BORGES, Luiz Guilherme de Melo. Contratos de Agência, Distribuição e Representação Comercial: questões controvertidas. **Revistadir**. Belo Horizonte, janeiro de 2009. Disponível em: <http://www.revistadir.mcampos.br/PRODUCAOCIENTIFICA/artigos/luizguilhermedemeloborgescontratosagenciasdistribuicaoerepresentacaocomercial.pdf>. Acesso em: 06, jun. 2012.

²¹ REQUIAO, Rubens. **Curso de direito comercial**. p. 210.

²² VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil: contratos em espécie**. 5. ed. v. 3. São Paulo: Atlas, 2005. p. 548.

Pelo contrato de representação, uma empresa atribui a outrem poderes de representá-la sem subordinação, operando por conta da representada. O representante é autônomo, vincula-se com a empresa contratualmente, mas atua com seus próprios empregados, que não se vinculam à empresa representada. [...]

A atividade do representante, como se percebe, é de intermediação, sem dependência hierárquica, obedecendo, porém, as instruções do representado.

Destarte, “a atividade desenvolvida pelo representante comercial possui uma disciplina jurídica própria, que não a considera como modalidade específica daquele contrato. Trata-se, juridicamente considerada, de uma atividade autônoma”²³.

O contrato de representação comercial, quando rescindido por qualquer das partes sem justa causa e sendo este por prazo indeterminado, obrigará a parte a um pré-aviso de no mínimo trinta dias ou, a um pagamento na importância igual a um terço, conforme está expresso no artigo 33 da Lei nº 4.886/65²⁴.

Para Fábio Ulhoa Coelho²⁵ o representante faz jus à indenização quando perde a possibilidade de explorar o mercado que ele participava no desenvolvimento da sua função de colaborador, o objeto da indenização não constitui compensação pelo trabalho do representante, visa a compensá-lo pelo término da oportunidade de negócio, indeniza-se, assim, o mercado conquistado.

Havendo justa causa, o contrato poderá ser rescindido pelo representante ou pelo representado, o tomador de serviços, estando afastado qualquer dever de indenizar. Os motivos justos para a rescisão pelo representado estão dispostos no

²³ COELHO, Fabio Ulhoa. **Manual de direito comercial**. p. 38.

²⁴ “Art . 33. Não sendo previstos, no contrato de representação, os prazos para recusa das propostas ou pedidos, que hajam sido entregues pelo representante, acompanhados dos requisitos exigíveis, ficará o representado obrigado a creditar-lhe a respectiva comissão, se não manifestar a recusa, por escrito, nos prazos de 15, 30, 60 ou 120 dias, conforme se trate de comprador domiciliado, respectivamente, na mesma praça, em outra do mesmo Estado, em outro Estado ou no estrangeiro.” (BRASIL. **Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965**: regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4886.htm. Acesso em: 06, jun. 2012).

²⁵ COELHO, Fabio Ulhoa. **Curso de direito comercial**: direito de empresa. 7. ed. v. 3. São Paulo: Saraiva, 2007. p.121.

artigo 35 da Lei nº 4.886/65²⁶, e os motivos justos para rescisão pelo representante estão previstos no artigo 36 do diploma legal²⁷.

O representado só é devedor da indenização na hipótese de continuar explorando (sozinho ou com novos parceiros) o mercado conquistado pela atuação conjunta com o representante. (...)

Se o representante, uma vez terminado o vínculo, continua, por qualquer razão, a se beneficiar da fatia de mercado angariada para o mesmo produto, ele não tem direito de ser indenizado, exatamente porque nada perdeu. (...)

Trata-se de mera decorrência lógica dos princípios da responsabilidade contratual estabelecer que o contratante não será indenizado por aquilo que não perdeu.²⁸

Assim, conforme acima explanado e expressamente previsto no artigo 1º, *caput*, da Lei nº 4.886/65, como requisitos caracterizadores do contrato de representação comercial têm-se a autonomia, seja de pessoa física ou jurídica, a ausência de relação de emprego, a não eventualidade e, a mediação e/ou agenciamento na prestação do serviço; os quais serão a seguir analisados.

3 REQUISITOS PARA CARACTERIZAÇÃO DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

A figura do representante comercial é considerada como de trabalhador autônomo, isso porque o trabalhador autônomo é aquele que se governa pelas próprias leis e não está sujeito a nenhuma potência estrangeira²⁹.

²⁶ “Art. 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. **Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965**: regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4886.htm. Acesso em: 06, jun. 2012).

²⁷ “Art. 36. Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representante: a) redução de esfera de atividade do representante em desacôrdo 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. **Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965**: regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4886.htm. Acesso em: 06, jun. 2012).

²⁸ COELHO, Fabio Ulhoa. **Curso de direito comercial**: direito de empresa. pp.120-121.

²⁹ GENRO, Tarso Fernandes. **Direito individual do trabalho**: 2 ed. São Paulo: LTr, 1994. p. 47.

Conforme Paulo Emílio Ribeiro de Vilhena³⁰, a autonomia do representante comercial está relacionada em admitir auxiliares, em ajustar a representação com outras empresas, em adotar forma de desenvolvimento de sua atividade; sendo a autonomia a faculdade conferida ao trabalhador de modificar, ampliar, substituir dos processos técnico-funcionais de seu pessoal empreendimento.

Outrossim, o trabalhador autônomo diferencia-se de empregado, uma vez que este está subordinado à empresa que o contratou, não podendo exercer de sua autonomia perante o empregador. Nesse sentido explica Sérgio Pinto Martins³¹:

O trabalhador autônomo é independente, enquanto o empregado é dependente do empregador, subordinado. Se os riscos de sua atividade são suportados pelo trabalhador será autônomo; se os riscos são suportados por outra pessoa, o empregador será considerado empregado. Muitas vezes, verifica-se quem é o possuidor das ferramentas de trabalho; se são do trabalhador, será considerado autônomo; se são da empresa, será considerado empregado. Este último fato não resolve a questão, pois o trabalhador poderá trabalhar com sua colher de pedreiro, sua caneta, ou sua máquina, e mesmo assim será considerado empregado, assim como o eletricitista poderá usar as ferramentas da empresa, por não as possuir, continuando a ser trabalhador autônomo.

A autonomia do representante comercial não o restringe a cumprir horário de trabalho, bem como a obter produtividade mínima, eis que não obedece ordens do empregador, apenas recebe orientações e instruções de como desenvolver seu trabalho.

A doutrina aponta como elementos da autonomia, a falta de pessoalidade e de subordinação, bem como o risco que o trabalhador autônomo assume na atividade. Ressalta Maurício Godinho Delgado³² que no contrato de representação comercial não há pessoalidade e tampouco subordinação, eis que não rege conforme as regras da Consolidação das Leis do Trabalho, mas sim no âmbito civil.

³⁰ VILHENA, Paulo Emílio Ribeiro de. **Relação de emprego: estrutura legal**. 2. ed. São Paulo: LTr, 1999. p. 503.

³¹ MARTINS, Sérgio Pinto. **Direito do trabalho**. 24. ed. São Paulo: Atlas, 2008. p. 150.

³² DELGADO, Maurício Godinho. **Curso de direito do trabalho**. 8. ed. São Paulo: LTr, 2009. p.319.

“Na subordinação, a direção central do modo cotidiano de prestação de serviços transfere-se ao tomador; na autonomia, a direção central do modo cotidiano de prestação de serviços preserva-se com o prestador do trabalho”³³, dessa forma, o representante comercial assume o risco da atividade econômica, eis que é o responsável pelo serviço prestado.

Como bem explica Sérgio Pinto Martins³⁴, a pessoalidade ocorre quando há uma relação *intuito persona*, ou seja, realizada com certa e determinada pessoa nas relações de emprego, eis que é infungível, o empregado não pode ser substituído por outra pessoa.

Dessa forma, não há pessoalidade na representação pessoal, assim expõe Maurício Godinho Delgado³⁵:

A fungibilidade da pessoa física do prestador permite que essa modalidade de prestação de serviços possa até mesmo ser contratada a pessoas jurídicas (e não apenas pessoas físicas). Não obstante, concretamente, sempre venha a existir uma ou várias pessoas físicas realizando o efetivo trabalho, é característica da relação jurídica ajustada a substituição e alteração do profissional que efetivamente produz o serviço pactuado.

A não eventualidade está relacionada à habitualidade do contrato de representação comercial, eis que “a atividade contratada é não-eventual; deve ser exercida em caráter permanente e profissional”³⁶.

Não é uma característica do contrato de representação comercial contratações que tenham por objetivo apenas um único negócio ou evento. Quando o ato de mediação de negócio mercantil for isolado, não se pode falar em representação comercial³⁷.

³³ DELGADO, Maurício Godinho. **Curso de direito do trabalho**. p. 322.

³⁴ MARTINS, Sergio Pinto. **Direito do Trabalho**. p. 91.

³⁵ DELGADO, Maurício Godinho. **Curso de direito do trabalho**. p. 319.

³⁶ THEODORO JUNIOR, Humberto. Contrato de agência e distribuição no novo código civil. **Mundo Jurídico**. Belo Horizonte, 2 mai. 2003. p. 11. Disponível em: www.mundojuridico.adv.br/cgi-bin/upload/texto301.rtf. Acesso em: 06, jun. 2012.

³⁷ SAAD, Ricardo Nacim. **Representação comercial**: de acordo com o novo Código Civil. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2003. p.19.

Por fim, a atividade do representante comercial concerne à mediação e/ou intermediação de negócios mercantis, atuando sempre por conta do representado, porém com total autonomia. Nesse sentido, explica Humberto Theodoro Júnior³⁸:

[...] d) a mediação é, pois, uma função típica do agente comercial, que se presta à difusão dos produtos ou serviços do representado no comércio;

e) a intermediação se dá na realização de negócios mercantis: o que a lei especial atribuiu ao agente comercial não é qualquer representação, mas aquela que se volta para a promoção de negócios mercantis (vendas de produtos ou prestação de serviços);

f) o *modus faciendi* da intermediação consiste em agenciar propostas ou pedidos relativos a operações comerciais do representado, ou seja, relacionadas a bens ou serviços a serem vendidos ou prestados pela empresa em cujo nome atua o agente;

g) cabe, em princípio, ao representante transmitir as propostas ou pedidos ao representado. Eventualmente, o agente pode receber poderes que ultrapassem a simples intermediação de pedidos, caso em que realizará, sempre em nome do preponente, atos de consumação ou execução dos negócios agenciados. Quanto a esses atos de consumação da venda dos produtos do representado, a atividade do representante será regida pelas regras do mandato mercantil.

Assim, por ser um trabalho autônomo, na representação comercial não há relação de emprego, isso porque os vínculos do trabalhador autônomo se distinguem dos vínculos do empregado. Assim, o representante comercial goza de total autonomia laboral para organizar e desempenhar sua atividade.

4 A RELAÇÃO JURÍDICA DO CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

Conforme explanado, na definição legal do artigo 1º da Lei nº 4.886/65³⁹, está afastada a relação de emprego entre o representante comercial e o

³⁸ THEODORO JUNIOR, Humberto. Contrato de agência e distribuição no novo código civil. **Mundo Jurídico**. Belo Horizonte, 2 mai. 2003. pp. 11-12. Disponível em: www.mundojuridico.adv.br/cgi-bin/upload/texto301.rtf. Acesso em: 06, jun. 2012.

³⁹ BRASIL. **Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965**: regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4886.htm. Acesso em: 06, jun. 2012.

representado, uma vez que o representante comercial é um profissional autônomo intermediador de negociações comerciais.

Ademais, não se configura a relação de emprego no contrato de representação comercial, pois não há os elementos que caracterizam esta relação. Para Sérgio Pinto Martins⁴⁰ os requisitos que caracterizam uma relação de emprego são: a continuidade, a subordinação, a onerosidade, a pessoalidade e a alteridade.

Dessa forma, verifica-se que alguns desses elementos divergem das características de um contrato de representação comercial, eis que não estão presentes a subordinação, a pessoalidade e a alteridade.

A subordinação “é uma situação em que se encontra o trabalhador, decorrente da limitação contratual da autonomia da sua vontade, para o fim de transferir ao empregador o poder de direção sobre a atividade que desempenhará”⁴¹, nesta senda, é o representante comercial que detém o poder de direção do serviço prestado.

A pessoalidade diz respeito a uma relação *intuitu persona*, onde o trabalho é realizado por determinada pessoa, sendo o contrato infugível, não podendo o empregado ser substituído por outra pessoa⁴².

A alteridade diz respeito à prestação do serviço por conta alheia ao prestador, ou seja, “o risco inerente à prestação de serviços e a seu resultado, além dos riscos do próprio empreendimento empresarial, todos são estranhos à figura do prestador (o obreiro, portanto), recaindo sobre o adquirente de tais serviços”⁴³. Diferentemente do que ocorre na representação comercial, pois o representante, prestador do serviço, assume o risco do negócio.

⁴⁰ MARTINS, Sergio Pinto. **Direito do trabalho**. p. 90.

⁴¹ NASCIMENTO, Amauri Mascaro. **Iniciação ao direito do trabalho**. 32. ed. São Paulo: LTr, 2006. p 105.

⁴² MARTINS, Sergio Pinto. **Direito do Trabalho**. p. 91

⁴³ DELGADO, Mauricio Godinho. **Curso de direito do trabalho**. p. 467.

Sendo assim, estas características não se referem à atividade exercida pelo representante comercial, no entanto, se houver presentes os elementos que possam caracterizar a relação de emprego num contrato de representação comercial⁴⁴, sobretudo a subordinação, ainda que esteja o representante registrado no órgão competente (Conselho Regional dos Representantes Comerciais), o Tribunal Superior do Trabalho e os Tribunais Regionais têm aplicado o princípio da primazia da realidade reconhecendo o vínculo empregatício do representante comercial perante o representado⁴⁵.

⁴⁴ São circunstâncias caracterizadoras da relação de emprego no desenvolvimento de uma pretensa representação comercial: “a) a obrigação de o representante, todo mês, comparecer à sede a fim de participar de reuniões de avaliação de suas atividades, de treinamento e de análise das operações que intermediou; b) determina o horário de visitas aos clientes e exige a comunicação diária, por fax, carta ou telefone, dos negócios avançados; c) exige um mínimo de contatos diários com a clientela; d) submete o representante à fiscalização *in loco*; e) impõe quota mínima de produção; f) substitui o contrato de trabalho por contrato de representação.” (SAAD, Eduardo Gabriel. **A CLT e a representação comercial**. Suplemento Trabalhista. LTr, n° 169, São Paulo, 1997. p. 922 apud RIZZARDO, Arnaldo. Contratos. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2005. p. 751).

⁴⁵ “[...] RELAÇÃO DE EMPREGO. REPRESENTANTE COMERCIAL. O Regional, diante do contexto fático-probatório constante dos autos, consignou restarem presentes os elementos caracterizadores da relação de emprego, pois o trabalho era executado pessoalmente, o empregado era obrigado a prestar contas e a estrutura organizacional e os riscos da atividade explorada eram de estrita responsabilidade da empresa. Nesse contexto, incólumes os artigos 3º da CLT e 1º da Lei nº 4.886/65. [...]” (Tribunal Superior do Trabalho. **Agravo de instrumento em recurso de revista 198300-84.2008.5.22.0002**. Oitava Turma. Relatora Ministra Dora Maria da Costa. Publicado em 01 de junho de 2012).

“RELAÇÃO DE EMPREGO - CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. O simples fato de o prestador de serviços ser considerado representante comercial autônomo, tendo registro no órgão competente, não afasta a possibilidade do judiciário, em face do disposto nos autos, concluir pela existência de vínculo de emprego entre as partes, pois, diante do princípio da realidade que rege o direito do trabalho, ao aspecto meramente formal, sobrepõe-se o que ocorre no dia-a-dia da relação jurídica que aproxima o prestador do tomador de serviços. O contrato de trabalho e o de representação comercial autônoma (regulado pela Lei 4.886/65) possuem elementos comuns, tais como a natureza continuada e o caráter oneroso da prestação de serviços. No entanto, divergem quanto à existência de subordinação hierárquica e jurídica, posto que esta caracteriza apenas o contrato de trabalho, estando ausente no caso da representação comercial. O trabalho autônomo, segundo a doutrina especializada, só se caracteriza quando há inteira liberdade de ação, ou seja, quando o trabalhador atua como patrão de si mesmo, com os poderes jurídicos de organização própria, por meio dos quais desenvolve o impulso de sua livre iniciativa e presta serviço a mais de uma empresa ou pessoa. A prestação de serviços, ‘in casu’, conforme ressaltado pelo tribunal ‘a quo’, ocorreu com subordinação, pessoalidade, exclusividade, além de contar com os outros fatores caracterizadores da relação de emprego. Revista provida” (Tribunal Superior do Trabalho. Quarta Turma. **Recurso de revista 193404/95 - Ac. 7996/96**. Relator Ministro Leonaldo Silva. Publicado em 13 de dezembro de 1996).

“VENDEDOR EXTERNO X REPRESENTANTE COMERCIAL. Não há falar em representação comercial se o trabalhador está limitado à lista ou à rota de clientes estipuladas pela ré e estão presentes os elementos elencados no art. 3º da CLT.” (Tribunal Regional do Trabalho da 12ª região. **Recurso ordinário 0004181-29.2010.5.12.0036**. Sexta Vara do Trabalho de Florianópolis. Juíza Relatora: Viviane Colucci. Publicado em 01 de julho de 2011).

Não havendo relação de emprego, ainda assim, resta evidenciado que o representante comercial é um trabalhador, sendo autônomo e não empregado, dessa forma a relação jurídica existente é uma relação de trabalho.

Diferencia-se a relação de trabalho de relação de emprego, pois esta é gênero do qual faz parte a relação de emprego (espécie). Tem-se a relação de trabalho como o gênero que envolve “toda modalidade de dispêndio de energia pelo ser humano - produtivo ou criativo - objetivando resultado útil e ou determinado”⁴⁶.

A relação de emprego é regida conforme as regras da Consolidação das Leis do Trabalho e, a relação de trabalho regida pelo Código Civil, Comercial ou por lei própria. Sobre o assunto salienta Maurício Godinho Delgado⁴⁷:

[...] a prestação de trabalho pode emergir como uma obrigação de fazer pessoal, mas sem subordinação (trabalho autônomo em geral); como uma obrigação de fazer sem personalidade nem subordinação (também trabalho autônomo); como uma obrigação de fazer pessoal e subordinada, mas episódica e esporádica (trabalho eventual). Em todos esses casos, não se configura uma relação de emprego (ou, se quiser, um contrato de emprego). Todos esses casos, portanto, consubstanciam relações jurídicas que não se encontram sob a égide da legislação trabalhista (CLT e leis trabalhistas esparsas).

Na relação de trabalho há princípios norteadores que asseguram ao trabalhador, no caso, ao representante comercial, seus direitos e garantias advindos desta relação, sendo considerado o representante comercial como “a parte mais vulnerável dessa relação jurídica”, conforme entende Rubens Requião⁴⁸.

Sobre os princípios da relação de trabalho, ainda, explica Maurício Godinho Delgado⁴⁹:

a) princípio da proteção (conhecido também como princípio tutelar ou tuitivo ou protetivo ou, ainda, tutelar-protetivo e denominações congêneres); b) princípio da norma mais favorável; c) princípio da imperatividade das normas trabalhistas; d) princípio da

⁴⁶ DELGADO, Mauricio Godinho. **Curso de direito do trabalho**. p. 276.

⁴⁷ DELGADO, Mauricio Godinho. **Curso de direito do trabalho**. p. 287.

⁴⁸ REQUIAO, Rubens. **Curso de direito comercial**. p.220.

⁴⁹ DELGADO, Mauricio Godinho. **Curso de direito do trabalho**. p. 196.

indisponibilidade dos direitos trabalhistas (conhecido ainda como princípio da irrenunciabilidade dos direitos trabalhistas); e) princípio da condição mais benéfica (ou da cláusula mais benéfica); f) princípio da inalterabilidade contratual lesiva (mais conhecido simplesmente como princípio da inalterabilidade contratual; merece ainda certos epítetos particularizados, como princípio da intangibilidade contratual objetiva); g) princípio da intangibilidade salarial (chamado também integralidade salarial, tendo ainda como correlato o princípio da irreduzibilidade salarial); h) princípio da primazia da realidade sobre a forma; i) princípio da continuidade da relação de emprego.

Sendo assim, a representação comercial é considerada como uma relação de trabalho, o que é diferente de relação de emprego, pois não é regida pela CLT (Consolidação das Leis do trabalho), mas sim por lei própria (Lei nº 4.886/65).

4.1 A COMPETÊNCIA PARA DIRIMIR DEMANDAS A RESPEITO DO REPRESENTANTE COMERCIAL

Tratando-se a representação comercial como uma relação de trabalho, de acordo com a Emenda Constitucional nº 45/2004, as lides decorrentes desta relação, existente entre o representante comercial autônomo e o representado, são de competência da Justiça Trabalho, eis que com o advento da Emenda ampliou-se a competência material da Justiça do Trabalho para julgamento de todas as relações de trabalho e não somente para relações de emprego. Nesse sentido, dispõe o enunciado da Constituição Federal de 1988:

Art. 114 - Compete à Justiça do Trabalho processar e julgar:

I - as ações oriundas da relação de trabalho, abrangidos os entes de direito público externo e da administração pública direta e indireta da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios; [...]

VI - as ações de indenização por dano moral ou patrimonial, decorrentes da relação de trabalho; [...]

IX - outras controvérsias decorrentes da relação de trabalho, na forma da lei.⁵⁰

⁵⁰ BRASIL. **Constituição da república federativa do Brasil de 1988**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constitui%C3%A7ao.htm. Acesso em: 06, jun. 2012.

Contudo, em que pese às alterações introduzidas pela Emenda Constitucional nº 45/2007, existe a previsão na Lei da Representação Comercial de que a Justiça Comum (cível) é o juízo competente para processar e julgar as lides decorrentes da Representação Comercial, assim dispõe o artigo 39 da Lei nº 4.886/65⁵¹:

Art. 39. 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.

Há diferentes julgados sobre a competência material da Justiça Comum (cível) ou da Justiça do Trabalho, como ocorre em julgados que entendem ser a Justiça obreira a competente para litígios de representantes comerciais:

REPRESENTANTE COMERCIAL AUTÔNOMO. EMENDA CONSTITUCIONAL N.º 45. NOVA COMPETÊNCIA DA JUSTIÇA DO TRABALHO. Reconhecida a competência desta Justiça Especializada para julgar a lide, nos termos da EC n.º 45, sendo o reclamante trabalhador autônomo, e as parcelas vindicadas lastreadas na relação de emprego, mantém-se a improcedência dos pedidos.⁵²

No entanto, em consulta a diversas jurisprudências verificou-se que o entendimento majoritário é de que a Justiça Comum (cível) é o juízo competente para julgar lides decorrentes do exercício da representação comercial, conforme se verifica abaixo:

VÍNCULO DE EMPREGO - INEXISTÊNCIA - RELAÇÃO DE TRABALHO DE NATUREZA CIVIL - Ausentes os requisitos do art. 3º da CLT, tem-se como de natureza civil o contrato de trabalho havido

⁵¹ BRASIL. **Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965**: regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4886.htm. Acesso em: 06, jun. 2012.

⁵² Tribunal Regional do Trabalho da 5ª Região. Primeira Turma. **Recurso ordinário 908006220045050651 BA 0090800-62.2004.5.05.0651**. Relatora Vânia Chaves. Publicado em 16 de dezembro de 2006.

entre as partes, que implicava em representação comercial autônoma.⁵³

RELAÇÃO JURÍDICA DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. REPRESENTANTE PESSOA FÍSICA. COMPETÊNCIA DA JUSTIÇA COMUM ESTADUAL. 1 Os feitos em que se controverta relação jurídica de representação comercial – cuja natureza é civil, e não de trabalho –, são de competência da Justiça Comum Estadual. Precedentes do STJ e deste Tribunal de Justiça.

2 A competência, na espécie, define-se em razão da matéria, e não da pessoa, de modo que, incumbirá à Justiça Comum Estadual a apreciação de todos os processos que envolvam representação comercial, quer pessoa física o representante, quer pessoa jurídica.⁵⁴

CONFLITO DE COMPETÊNCIA. REPRESENTANTE COMERCIAL. A natureza da competência fixada no art. 39 da Lei nº 4.886, de 1965, na redação dada pela Lei nº 8.420, de 1992, é absoluta. Conflito conhecido para declarar competente o MM. Juiz de Direito da 2ª Vara Cível Regional de Direito de Jacarepaguá, RJ.⁵⁵

É importante destacar o entendimento do STF (Supremo Tribunal Federal), sobre a competência do juízo cível, no teor da decisão do Ministro Moreira Alves que segue⁵⁶:

(...) Ora, se é fato certo que, no caso, não há salário, e também é certo que, sem salário, não há relação de emprego, a conclusão é a de que a Justiça do Trabalho é incompetente para julgar a controvérsia em face do disposto no artigo 142 da Constituição Federal. (...) Por outro lado, na instância trabalhista, foi levantado o problema da incompetência, que o TST afastou sob a alegação — que objetivamente é inexata — de que a matéria na espécie fora decidida à luz da prova. Não era mister, portanto, sequer embargos de declaração sob o fundamento de que a questão constitucional não fora apreciada, pois, em verdade a decisão recorrida não se omitira a respeito, já que sua fundamentação (como sucede em casos de qualificação jurídica de fato certo, sem menção expressa do dispositivo legal invocado pelo recorrente) implicava desenganadamente a recusa da aplicação do artigo da Constituição alegado no recurso. (...)

⁵³ Tribunal Regional Trabalho da 22ª Região. Segunda Turma. **Recurso ordinário 1326200800422005 PI 01326-2008-004-22-00-5**. Relatora Liana Chaib. Publicado em 27 de março de 2009.

⁵⁴ Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul. Décima Sexta Câmara Cível. **Agravo de instrumento 70051394872 RS**. Relator Paulo Sérgio Scarparo. Publicado em 03 de dezembro de 2012.

⁵⁵ Superior Tribunal de Justiça. Segunda Seção. **Conflito de competência 40585/ES; 2003/0189308-4**. Relator Ministro Ari Pargendler. Publicado em 01 de fevereiro de 2006.

⁵⁶ Supremo Tribunal Federal. Segunda Turma. **Recurso extraordinário 91647 SP**. Relator Djaci Falcão. Publicado em 03 de novembro de 1981.

Outrossim, com a divergência de entendimentos da competência da Justiça do Trabalho ou Justiça Comum (cível) para dirimir as lides decorrentes da representação comercial, tem-se a dúvida referente o prazo prescricional para o representante comercial pleitear seus direitos.

De acordo com a Lei do Representante Comercial o prazo é de 5 (cinco) anos⁵⁷; contudo, para as lides na Justiça do Trabalho o prazo está previsto no art. 7º, inciso XXIX, da Constituição Federal⁵⁸, sendo de 5 (cinco) anos, até o limite de dois anos após a extinção do contrato de trabalho para a propositura da ação.

Assim, ao analisar as jurisprudências acima referenciadas, verifica-se que para as demandas submetidas à Justiça Comum, aplica-se o prazo previsto na legislação especial, que é de 05 (cinco) anos. Para as demandas submetidas à Justiça do Trabalho, há muitas discussões quanto ao prazo do representante reclamar seus direitos, pois ainda há o entendimento de aplicação do prazo previsto na Constituição Federal de 2 (dois) anos para a propositura da ação.

Contudo, a justiça obreira, em pese ainda haver decisões do prazo prescricional do 2 anos, tem feito julgados com a definição do prazo prescricional de 5 (cinco) anos para propositura de ação pelo representante comercial, conforme verifica-se na decisão abaixo do Tribunal Superior do Trabalho:

AGRAVO DE INSTRUMENTO. RECURSO DE REVISTA. REPRESENTANTE COMERCIAL. PRESCRIÇÃO APLICÁVEL. Tratando-se de hipótese de prestação de serviço de representante comercial, regulada por legislação específica e cuja natureza é civil, há que ser aplicável a prescrição também específica, de que trata o

⁵⁷ “Art. 44. [...] Parágrafo único. **Prescreve em cinco anos** a ação do representante comercial para pleitear a retribuição que lhe é devida e os demais direitos que lhe são garantidos por esta Lei.” (BRASIL. **Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965**: regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4886.htm. Acesso em: 06, jun. 2012.)

⁵⁸ “Art. 7º, XXIX - ação, quanto a créditos resultantes das relações de trabalho, com **prazo prescricional de cinco anos para os trabalhadores urbanos e rurais, até o limite de dois anos após a extinção do contrato** de trabalho.” (BRASIL. **Constituição da república federativa do Brasil de 1988**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constitui%C3%A7ao.htm. Acesso em: 06, jun. 2012.)

parágrafo único do artigo 44 da Lei nº 4.886/65. Incólume o art. 7º, XXIX, da CF. Agravo de instrumento conhecido e não provido.⁵⁹

A jurisprudência diverge, havendo entendimento da competência para lides decorrentes da representação comercial tanto na Justiça do Trabalho quando na Justiça Comum (cível) como se verifica acima, sendo esta última, ainda, o juízo da corrente majoritária. Assim, em que pese o contrato de Representação Comercial ser de relação de trabalho, é considerado de natureza civil, isso porque é regido por lei especial que já prevê a competência para julgamento no juízo cível, exceto nos casos em que ficar comprovado o vínculo empregatício do representante comercial, o que será, nesse caso, de competência da Justiça do Trabalho.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

No presente artigo científico estudou-se sobre o representante comercial, e mais especificamente dos requisitos caracterizados e da relação jurídica no contrato de representação comercial, para tanto, fez-se necessária a conceituação de representante comercial, o estudo dos requisitos através dos entendimentos doutrinários para caracterização da representação comercial, para ao final verificar a relação jurídica existente neste contrato.

Constatou-se que para a caracterização da representação comercial, necessária a presença de requisitos como a autonomia laboral, a ausência de relação de emprego, a não eventualidade e a atividade de mediação e/ou agenciamento de negócios mercantis na prestação do serviço.

O representante comercial é um profissional autônomo que presta serviços ao representado sem relação de emprego com intuito de intermediar negociações comerciais, ficando a cargo do representado à finalização do negócio intermediado.

A primeira hipótese apresentada resta confirmada, eis que a relação existe em um contrato de representação comercial, é uma relação de trabalho regida por

⁵⁹ Tribunal Superior do Trabalho. Oitava Turma. **AI RR - 80601/2006-016-09-40.2**. Ministra-Relatora Dora Maria da Costa. Publicado em 18 de junho de 2010.

lei própria (Lei 4.886/65), sem qualquer vínculo empregatício do representante comercial com o tomador do serviço.

Contudo, verificou-se que se houver a presença de requisitos caracterizadores de um vínculo empregatício, como a subordinação, a pessoalidade e a alteridade, a relação jurídica passa a ser uma relação de emprego, regida pela Consolidação das Leis do Trabalho e não pela Lei da Representação Comercial.

A segunda hipótese apresentada não restou totalmente confirmada, uma vez que verificou-se que a competência para julgar ações propostas por representantes comerciais poderá ser tanto da Justiça do Trabalho quanto da Justiça Comum (cível), não havendo posicionamento uniforme na jurisprudência, sendo que o entendimento majoritário caminha para a competência da Justiça Comum (cível). Sobre o prazo prescricional, há também divergências, no entanto encaminha-se o entendimento majoritário para o prazo prescricional de 5 (cinco) anos previsto na Lei de Representação Comercial.

Destaca-se, por fim, que a presente pesquisa não pretende esgotar o tema, mas sim provocar outras e maiores reflexões acerca da atividade do Representante Comercial que possa colaborar com a efetivação e o pleno desenvolvimento jurídico, social e econômico.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BRASIL. **Constituição da república federativa do Brasil de 1988**. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constitui%C3%A7ao.htm. Acesso em: 06, jun. 2012.

BRASIL. **Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965**: regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4886.htm. Acesso em: 06, jun. 2012.

BRASIL. **Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002**: institui o código civil. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm. Acesso em: 06, jun. 2012.

BORGES, Luiz Guilherme de Melo. Contratos de Agência, Distribuição e Representação Comercial: questões controvertidas. **Revistadir**. Belo Horizonte, Janeiro de 2009. Disponível em:

ROSA FILHO, Claudio Roberto; WOLF, José Silvio. O representante comercial. **Revista Eletrônica de Iniciação Científica**. Itajaí, Centro de Ciências Sociais e Jurídicas da UNIVALI. v. 4, n.4, p. 190-210, 4º Trimestre de 2013. Disponível em: www.univali.br/ricc - ISSN 2236-5044

<http://www.revistadir.mcampos.br/PRODUCAOCIENTIFICA/artigos/luizguilhermedem eloborgescontratosagenciasdistribuicaoepresentacaocomercial.pdf>. Acesso em: 06, jun. 2012.

COELHO, Fabio Ulhoa. **Curso de direito comercial: direito de empresa**. 7. ed. v. 3. São Paulo: Saraiva, 2007.

COELHO, Fabio Ulhoa. **Manual de direito comercial**. 14. ed., São Paulo: Saraiva, 2003.

DELGADO, Mauricio Godinho. **Curso de direito do trabalho**. 8. ed. São Paulo: LTr, 2009.

GENRO, Tarso Fernandes. **Direito individual do trabalho**. 2. ed. São Paulo: LTr, 1994.

MARTINS, Sergio Pinto. **Direito do trabalho**. 24. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

NASCIMENTO, Amauri Mascaro. **Iniciação ao direito do trabalho**. 32. ed. São Paulo: LTr, 2006.

PASOLD, Cesar Luiz. **Metodologia da pesquisa jurídica: teoria e prática**. 11. ed. Florianópolis: Conceito Editorial; Millennium Editora, 2008.

REQUIAO, Rubens. **Curso de direito comercial**. 26. ed. v. 1. São Paulo: Saraiva, 2006.

REQUIAO, Rubens. **Do representante comercial: comentários à lei nº 4.996, de 9 de dezembro de 1965, à lei nº 8.420, de 8 de maio de 1992, e ao código civil de 2002**. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

SAAD, Eduardo Gabriel. **A CLT e a representação comercial**. Suplemento Trabalhista. LTr, nº 169, São Paulo, 1997. p. 922 apud RIZZARDO, Arnaldo. **Contratos**. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2005. p. 751.

SAAD, Ricardo Nacim. **Representação comercial: de acordo com o novo Código Civil**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

Superior Tribunal de Justiça. Segunda Seção. **Conflito de competência 40585/ES; 2003/0189308-4**. Relator Ministro Ari Pargendler. Publicado em 01 de fevereiro de 2006.

Supremo Tribunal Federal. Segunda Turma. **Recurso extraordinário 91647 SP**. Relator Djaci Falcão. Publicado em 03 de novembro de 1981

THEODORO JUNIOR, Humberto. Contrato de agência e distribuição no novo código civil. **Mundo Jurídico**. Belo Horizonte, 2 mai. 2003. Disponível em: www.mundojuridico.adv.br/cgi-bin/upload/texto301.rtf. Acesso em: 06, jun. 2012.

Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul. Décima Sexta Câmara Cível. **Agravo de instrumento 70051394872 RS**. Relator Paulo Sérgio Scarparo. Publicado em 03 de dezembro de 2012.

Tribunal Regional do Trabalho da 5ª Região. Primeira Turma. **Recurso ordinário 908006220045050651 BA 0090800-62.2004.5.05.0651**. Relatora Vânia Chaves. Publicado em 16 de dezembro de 2006.

Tribunal Regional do Trabalho da 12ª região. **Recurso ordinário 0004181-29.2010.5.12.0036**. Sexta Vara do Trabalho de Florianópolis. Juíza Relatora: Viviane Colucci. Publicado em 01 de julho de 2011

Tribunal Regional Trabalho da 22ª Região. Segunda Turma. **Recurso ordinário 1326200800422005 PI 01326-2008-004-22-00-5**. Relatora Liana Chaib. Publicado em 27 de março de 2009.

Tribunal Superior do Trabalho. Oitava Turma. **AIRR - 80601/2006-016-09-40.2**. Ministra-Relatora Dora Maria da Costa. Publicado em 18 de junho de 2010.

Tribunal Superior do Trabalho. **Agravo de instrumento em recurso de revista 198300-84.2008.5.22.0002**. Oitava Turma. Relatora Ministra Dora Maria da Costa. Publicado em 01 de junho de 2012.

Tribunal Superior do Trabalho. Quarta Turma. **Recurso de revista 193404/95 - Ac. 7996/96**. Relator Ministro Leonaldo Silva. Publicado em 13 de dezembro de 1996

VENOSA, Silvio de Salvo. **Direito Civil: contratos em espécie**. 5. ed. v. 3. São Paulo: Atlas, 2005.

VILHENA, Paulo Emilio Ribeiro de. **Relação de emprego: estrutura legal**. 2. ed. São Paulo: LTr, 1999.