

Data de Criação: 05/09/2019

SiqueiraCastro*

**Artigos: Forma de correção
de valores- indenização-
art. 27, j da Lei 4.886/65**

Criado por: Biblioteca

*Este material não pode ser publicado, reescrito, redistribuído ou transmitido
por broadcast sem autorização da Siqueira Castro - Advogados*

Sumário das

Matérias:

Cálculo da indenização prevista no artigo 27, da lei que regulamenta a representação comercial autônoma para contratos anteriores a Lei nº 8.420/92

Sinacom —.....01

A indenização devida ao representante comercial pela rescisão sem justa causa do contrato anterior à Lei nº 8.420/92

JUS —.....04

CÁLCULO DA INDENIZAÇÃO PREVISTA NO ARTIGO 27 DA LEI QUE REGULAMENTA A REPRESENTAÇÃO COMERCIAL AUTÔNOMA PARA CONTRATOS ANTERIORES A LEI nº 8.420/92

Maria Ivonete de Souza Felício – OAB/SC 8429 - Especialista em Direito Comercial e Direito Processual Civil pela Universidade Regional de Blumenau – FURB. Assessora Jurídica do SIRECOM e do SIRENORTE – Tel. (0**47)322-1882. E-mail: ivonete@intervip.psi.br

Na edição anterior comentamos sobre a indenização de 1/12 avos, a que o representante comercial tem direito pela rescisão imotivada do contrato de representação. Tal indenização, quando foi criada pela Lei nº 4.886/65, era à taxa de 1/20 (um vinte avos) para o contrato escrito e 1/15 (um quinze avos) para o contrato verbal, calculado sobre o montante das comissões auferidas durante toda a contratualidade. Somente em maio de 1992, com as alterações introduzidas pela Lei nº 8.420, é que esta indenização aumentou para 1/12 (um doze avos).

A dúvida suscitada por Representações Joaçaba Ltda., diz respeito a taxa de indenização nos contratos que tiveram início antes do advento da Lei nº 8.420/92, mas que foram rescindidos já na vigência desta.

O artigo 6o da Lei de Introdução ao Código Civil dispõe que: “A Lei em vigor terá efeito imediato e geral, respeitados o ato jurídico perfeito, o direito adquirido e a coisa julgada.”

Declara, também, o § 2º deste mesmo dispositivo legal, que se consideram adquiridos os direitos que o seu titular, ou alguém por ele, possa exercer, como aqueles cujo começo do exercício tenha termo previamente fixado, ou condição preestabelecida inalterável, ao arbítrio de outrem.

Assim, se referido contrato foi firmado em observância a lei vigente à época de sua constituição, tornando-se apto para produzir os seus efeitos pela verificação de todos os requisitos indispensáveis, pode-se dizer que o mesmo constituiu-se num “ato jurídico perfeito” e, como tal, deve ser respeitado pela lei nova que não poderá alterá-lo. Entendem, porém, a doutrina e a jurisprudência, que o ato jurídico perfeito alcança apenas as situações consumadas, ou seja, o direito efetivamente exercido à época da lei então vigente. Desta forma, todos os direitos já exercidos sob o manto da lei antiga se consideram consumados e, como tal, inatingíveis pela lei nova, o que não vem a ser o caso, na hipótese, da indenização do representante comercial, conquanto se trata de direito ainda não exercido.

Por outro lado, não se poderia falar também em respeitar o “direito adquirido”, uma vez que à época da entrada em vigor da lei nova, o representante comercial não tinha sequer direito a referida indenização, já que seu contrato ainda se achava em pleno vigor, podendo se cogitar, apenas e tão somente, de uma expectativa de direito, que só seria, hipoteticamente, confirmado ou “adquirido”, no futuro, quando da rescisão contratual.

Como para o direito civil brasileiro o que vale é a lei vigente a época da constituição do direito, vindo o representante comercial adquirir o direito a tal indenização na vigência da lei nova, esta deve ser aplicada ao caso, calculando referida indenização à taxa de 1/12 (um doze avos).

Sob este e outros argumentos nossos Tribunais Estaduais também entenderam, desde logo, que a indenização pela rescisão do contrato de representação contratual com início na vigência da lei anterior, mas que tiveram seu término após o advento da Lei 8.420/92, deverão ser calculadas à taxa de 1/12 (um doze avos). Assim, quer tenha o contrato de representação comercial se iniciado após da entrada em vigor da Lei 8.420/92, quer tenha se iniciado antes do advento desta, a indenização do representante comercial será calculada, indistintamente, em percentual não inferior a 1/12 (um doze avos) do total das comissões auferidas durante toda a contratualidade.

A pedido do consulente transcreveremos a seguir parte de alguns acórdãos a respeito do tema.

“ REPRESENTAÇÃO COMERCIAL - TÉRMINO DO CONTRATO NA VIGÊNCIA DA NOVA LEI N. 8.420/92 - APLICABILIDADE QUANTO AS VERBAS DEVIDAS PELA RESCISÃO UNILATERAL DA AVENÇA. Nos termos do art. 6º da lei de Introdução ao Código Civil, a lei em vigor tem efeito geral e imediato, respeitados o ato jurídico perfeito, o direito adquirido e a coisa julgada. Assim, em se tratando de contrato, sua validade e cláusula regem-se pela lei da época e de sua formação, com o que se respeita ao ato jurídico perfeito, mas as indenizações devidas pela sua rescisão unilateral, ocorrida já na vigência de lei nova que o rege e as prevê, a esta se submetem por força da aplicação imediata da lei, ai, o fato da rescisão, ocorrido sob o manto da nova lei, por ela é regulado. Nesse contexto se insere o contrato de representação comercial iniciado sob a égide da lei n. 4886/65, mas rescindido unilateralmente pelo representado já na vigência da lei n. 8420/92, que alterou substancialmente aquela...” (grifo nosso) (Apelação Cível nº . 7067, do Tribunal de Alçada do Paraná, Curitiba, Rel. Celso Guimarães, In: DJ, de 14-06-96.

“... CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL ... - TAXA DE INDENIZAÇÃO - ATUALIZAÇÃO MONETÁRIA DA INDENIZAÇÃO ... Em contrato de representação comercial, que perdurou por longos anos e vigorava por prazo indeterminado, a rescisão unilateral da avenca, sem justa causa ou por denúncia imotivada, implicará em pagamento da indenização prevista pelo artigo 27, artigo j, da Lei 8.420/92, sendo invalida cláusula potestativa excludente de tal indenização Operando-se a rescisão do contrato na vigência da lei 8.420/92, esta regulará a taxa de indenização, a qual deverá corresponder ao valor equivalente a 1/12 do total da retribuição auferida durante o tempo em que perdurou a representação comercial...” (Apelação Cível nº 0089771400 da 5ª Câmara Cível do Tribunal de Alçada do Paraná - Curitiba, Juíza Denise Arruda - Julg: 09/04/97 - Ac.: 5933 - Public.: 25/04/97).

“... Direito intertemporal. Constituindo-se o próprio direito a percepção da indenização com a denúncia imotivada do contrato de representação, os efeitos que esta produz são aqueles previstos na legislação específica a época em que ela se dá, inclusive naquilo que pertine com a fórmula do seu cálculo. Não implica imprimir inadmissível eficácia retroativa a lei nova, na medida em que não apenas o direito a percepção da indenização se constitui quando já vigente novo dispositivo legal, como também só vem a atingir a eficácia que o contrato vem a produzir sob o império de diversa normação jurídica. Ainda que o contrato esteja vigendo desde julho de 1979, dando-se a denúncia dele em 01 de novembro de 1993, o cálculo da indenização deve observar o disposto no art. 27, letra "j", da lei nº 4.886/65, na redação que lhe foi dada pela lei 8.420, de 08 de maio de 1992. Correção monetária. A atualização monetária, quanto as parcelas indenizáveis, deverá observar todo o período de vigência do contrato, sob pena de frustrar-se o objetivo do diploma legal que a institui e reduzi-la a valores simbólicos. A jurisprudência já vinha admitindo a atualização monetária para época anterior ao advento da lei 6.899/81, sob

o fundamento de se evitar o injusto locupletamento....”(grifo nosso) (Apelação Cível nº 195013834 da 6ª Câmara Cível do Tribunal de Alçada do Rio Grande do Sul. Origem: Porto Alegre. Relator Moacir Adiers. Data. 22/06/1995.

Artigo Publicado no Jornal do CORE/SC, edição nº 19, de março de 2000

Felício, Maria Ivonete de Souza. **Cálculo da indenização prevista no artigo 27 da lei que regulamenta a representação comercial autônoma para contratos anteriores a lei nº 8.420/92.** SINACOM. Disponível em: <http://www.representantes.org.br/?calculo-da-indenizacao-prevista-no-artigo-27-letra-%25u201c-j%25u201d-da-lei-que-regulamenta-a-representacao-comercial-autonoma-para-contratos-anteriores-a-lei-n%BA-842092&ctd=17> Acesso em 5 set. 2019.

A INDENIZAÇÃO DEVIDA AO REPRESENTANTE COMERCIAL PELA RESCISÃO SEM JUSTA CAUSA DO CONTRATO ANTERIOR À LEI Nº 8.420/92

Para fins indenizatórios, prevalece a lei vigente ao tempo da rescisão contratual, vez que o direito à indenização somente nasceu quando da vigência das modificações procedidas pela [Lei nº 8.420/92](#).

Resumo: O presente artigo apresenta como tema a indenização devida ao representante comercial pela rescisão sem justa causa do contrato de representação comercial e seus efeitos para o cálculo dos contratos anteriores à [Lei nº 8.420/92](#). Inicialmente, analisa o conceito de representação comercial bem como os seus requisitos. Em seguida, identifica os direitos e obrigações do representante e da representada e logo após, analisa as formas de extinção do contrato de representação comercial. Na sequência, analisa a indenização devida ao representante comercial pela rescisão sem justa causa do contrato de representação comercial, especialmente, nos contratos anteriores à [Lei nº 8.420/92](#), considerando que na vigência da [Lei 4.886/65](#) a indenização devida ao representante era de no mínimo 1/20, e que na entrada em vigor da [Lei nº 8.420/92](#) a indenização passou a ser de no mínimo 1/12. A discussão cinge-se acerca de qual o percentual devido para o cálculo da indenização, considerando um contrato de representação comercial que teve início antes do advento da nova lei, mas que foi rescindido na vigência desta. Ao final constata, diante dos entendimentos baseados na doutrina e na jurisprudência citada, tendo a rescisão do contrato de representação comercial firmado entre as partes ocorrido sob a égide das alterações introduzidas pela [Lei nº 8.420/92](#), o percentual a ser aplicado é de no mínimo 1/12 sobre todo o período, em conformidade com a atual redação da alínea “j” do artigo 27. Utiliza para o seu desenvolvimento o método indutivo, a técnica da pesquisa bibliográfica e a jurisprudência ilustrativa.

1 Introdução

A presente pesquisa desenvolve como temática a indenização devida ao representante comercial pela rescisão sem justa causa do contrato de representação comercial e seus efeitos para o cálculo dos contratos anteriores à [Lei nº 8.420/92](#).

A discussão cinge-se acerca de qual o percentual devido para o cálculo da indenização, considerando que na vigência da [Lei 4.886/65](#) a indenização devida ao representante era de no mínimo 1/20, e que na entrada em vigor da [Lei nº 8.420/92](#) a indenização passou a ser de no mínimo 1/12.

Cabe destacar que a jurisprudência ainda não absorveu, de modo pacífico, a taxa a ser aplicada no cálculo da indenização nos contratos de representação comercial que teve início antes do advento da nova lei, mas que foram rescindidos na vigência desta.

Inicialmente, conceitua representação comercial, sendo que o artigo 1º da [Lei 4.886/65](#) dispõe:

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

Conforme Requião (2005, p. 168), não há uma forma sacramental para o contrato de representação comercial. A lei não exige, para sua constituição, forma especial. Tanto que o contrato pode ser escrito ou não.

Após, enumera as condições gerais mínimas que devem guiar a relação entre representante e representado, mas que, de acordo com Venosa (2008, p. 515), a falta de alguns dos elementos obrigatórios no contrato não o torna nulo, eis que a própria lei se encarrega de disciplinar a relação jurídica na falta dos elementos descritos.

A seguir, trata sobre os direitos e obrigações das partes, que, conforme Venosa (2008, p. 516), além das obrigações básicas, quais sejam, a intermediação nas vendas e o pagamento das comissões, existem obrigações inerentes à representação, algumas com preponderância ética, como o dever de confidencialidade, de não revelar segredos industriais e mercadológicos.

Em seguida, trata sobre a extinção do contrato de representação comercial, sobre a extinção do contrato nas modalidades “*sem justa causa*” e “*por justa causa*”, bem como, seus impactos nos contratos por prazo indeterminado e determinado.

Por fim, analisa a indenização devida ao representante comercial pela rescisão sem justa causa, especialmente, nos contratos anteriores à [Lei 8.420/92](#), apresentando fundamentações jurisprudenciais ilustrativas e doutrinárias e, com base nestas fundamentações, uma constatação pessoal acerca da indenização devida ao representante comercial pela rescisão sem justa causa do contrato de representação comercial e seus efeitos para o cálculo dos contratos anteriores à [Lei 8.420/92](#).

Atentando, pois, para estes escopos, este artigo estrutura-se em dois capítulos, sendo que o primeiro trata sobre a representação comercial, conceito, requisitos, direitos e obrigações das partes e extinção do contrato.

O segundo e último capítulo analisa a indenização devida ao representante comercial pela rescisão sem justa causa, especialmente nos contratos anteriores à [Lei 8.420/92](#), sob o enfoque do direito intertemporal.

De caráter ilustrativo, são trazidas jurisprudências brasileiras sobre as posições doutrinárias que despontam a esse respeito. E, satisfeitas todas as condições necessárias para compreender o tema objeto deste trabalho, finaliza-se o desenvolvimento com a exposição dos resultados obtidos.

Com relação à técnica, utilizar-se-á a pesquisa bibliográfica e a pesquisa de decisões jurisprudenciais, de forma ilustrativa, as quais, por sua vez, permite, por meio da consulta às várias obras doutrinárias, obter diversos conceitos e posicionamentos críticos com relação ao tema analisado.

2 Representação Comercial

2.1 Conceito

A representação comercial é regida pela [Lei 4.886/65](#), com as alterações da [Lei 8.420/92](#), que a define como a mediação para a realização de negócios mercantis, de forma autônoma e em caráter não eventual, conforme artigo 1º da referida lei, que dispõe:

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

Venosa (2008, p. 511) esclarece que:

“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.”

Martins (1976 apud MEDEIROS, 2006) conceitua a representação comercial como:

“[...] aquele em que uma parte se obriga, mediante remuneração, a realizar negócios mercantis, em caráter não eventual, em favor de outra. A parte que se obriga a agenciar propostas ou pedidos em favor da outra tem o nome de representante comercial; aquela em favor de quem os negócios são agenciados é o representado.”

Acerca dessa modalidade contratual, Bulgarelli (2000, p. 512/513) comenta, tecendo, inclusive, críticas ao corpo legislativo:

“E, portanto dizer a Lei, não conseguiu ser precisa, utilizando vários verbos, que acabam gerando certas perplexidades; não se sabe bem o que quis dizer o legislador com mediação, agenciando, execução dos negócios, tendo em vista a necessidade de ajustar tal figura contratual a outras correlatas.

(...)

Trata-se, pois, de uma atividade de intermediação exercida pelo representante comercial autônomo, em caráter profissional, sem dependência hierárquica, mas, de acordo com as instruções do representado. É um tipo específico de representação, pois, em princípio, o representante não é mandatário (o que poderá ser também desde que assim ajustado com o representado), nem comissário (o que poderá também ocorrer, cumulando ambas as situações), nem empregado, nem prestador de serviços no sentido técnico, mas que presta serviços, através do exercício da atividade de recolher (ou agenciar, como diz a lei) propostas ou pedidos para transmiti-los ao representado (...)

(...)

É o contrato de representação comercial autônoma, de acordo com a tipificação legal, contrato consensual, bilateral (há obrigações para ambas as partes), oneroso, e dos que implicam obrigação de resultado, de vez que a lei estipulou que o representante só terá direito à comissão (que é a sua remuneração) após a conclusão e o cumprimento do

contrato (pagamento por parte do comprador, art. 32); de duração, intuitu personae e nitidamente interempresarial.

Requião (2005, p. 168) explica que a representação comercial surge por convenção das partes. Não há, todavia, forma sacramental para o contrato de representação comercial. A lei não exige, para sua constituição, forma especial. Tanto que o contrato pode ser escrito ou não.

Apesar da Lei de Representação Comercial referir-se apenas a intermediação de negócios relativos a artigos e produtos, é possível também a intermediação de serviços, conforme ensinamentos de Mamede (2007, p. 363):

“A Lei da Representação Comercial refere-se apenas a intermediação de negócios relativos a artigos e produtos, como se afere dos seus artigos 27, b, e 28. É preciso atentar, contudo, que o termo produto, aqui, não está empregado na mesma acepção da [Lei 8.078/90](#), onde é utilizado como sinônimo de bens, o que conflitaria com o termo artigos, que lhe acompanha no referido artigo 27, b. Fica claro, portanto, que a [Lei 4.886/65](#) aplica-se à representação de qualquer produto, na acepção utilizada pelo mercado, a englobar bens e mesmo a prestação de serviço, desde que atendidos os demais requisitos legalmente estipulados para a contratação.

Tendo em vista a autonomia da prestação dos serviços, não há subordinação hierárquica que possa defini-la como contrato de trabalho. A atividade do representante é de intermediação, sem dependência hierárquica, obedecendo, porém, as instruções do representado (VENOSA, 2008, p. 511).”

Desta forma, o contrato de representação comercial pode ser exercido tanto por uma pessoa jurídica, como por uma pessoa física, que, mediante o pagamento de uma comissão, e de forma autônoma, faz a intermediação de negócios mercantis entre cliente e representada.

O contrato de representação comercial exige determinados requisitos para a sua validade, que serão analisados no tópico seguinte.

2.2 Requisitos

O artigo 27 da [Lei nº 4.886/65](#) enumera as condições gerais mínimas que devem guiar a relação entre representante e representado, conforme disposto a seguir:

Art. 27. Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente:

- a) condições e requisitos gerais da representação;
- b) indicação genérica ou específica dos produtos ou artigos objeto da representação;
- c) prazo certo ou indeterminado da representação
- d) indicação da zona ou zonas em que será exercida a representação;

- e) garantia ou não, parcial ou total, ou por certo prazo, da exclusividade de zona ou setor de zona;
- f) retribuição e época do pagamento, pelo exercício da representação, dependente da efetiva realização dos negócios, e recebimento, ou não, pelo representado, dos valores respectivos;
- g) os casos em que se justifique a restrição de zona concedida com exclusividade;
- h) obrigações e responsabilidades das partes contratantes;
- i) exercício exclusivo ou não da representação a favor do representado;
- j) indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no art. 35, cujo montante não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação.

Venosa (2008, p. 515) esclarece sobre a possível ausência de algum requisito entre os acima, explicando que:

“Ora, se a lei coloca elementos obrigatórios no contrato escrito, poder-se-ia concluir que, em sua falta, o contrato é nulo, o que não é verdadeiro. A própria lei se encarrega de disciplinar a relação jurídica na falta dos elementos descritos.”

Mamede (2007, p. 365), em relação a obrigatoriedade das cláusulas, se manifesta, afirmando que:

“A lei, contudo, não comina sanções específicas para contratações que não estipulem tais cláusulas obrigatórias, em instrumento próprio. Nesse sentido, a previsão legal de obrigatoriedade fica esvaziada, sem mecanismos de implementação. Não são, portanto, inválidas as contratações verbais, nem aquelas que, feitas por escrito, não contemplem todos os elementos listados pelo legislador.”

Todavia, existem elementos essenciais, de ordem pública, sem os quais seria inimaginável o negócio. Neste sentido, Requião (1993 apud VENOSA, 2008) aponta o direito à comissão e à indenização como aqueles que não podem ser afastados pela vontade das partes. O direito à indenização, por exemplo, tem um limite mínimo fixado em lei, facultando-se às partes fixação mais ampla, até porque prevê “*não inferior*”, ao que estabelece, abrindo margem para outras possibilidades.

Conforme Mamede (2007, p. 365), se não houver um contrato escrito, o objeto da representação define-se pelos fatos, ou seja, pela prova das operações realizadas e aceitas pelas partes, nela se aferindo os objetos dos negócios mediados. O mesmo se diga sobre a retribuição pelo exercício da representação e a época do pagamento, provada a partir dos fatos havidos durante o período da contratação tácita.

Requião (2005, p. 171) conclui, argumentando que:

“Em face do sistema da lei, visto de forma global, o contrato, embora escrito, a que falte um dos elementos indicados, não é, na verdade, nulo. Apenas perde o efeito de contrato escrito, a que correspondia, pela sua rescisão, quando desmotivada, uma indenização de um vinte avos sobre as comissões auferidas, a partir da data da lei. Passa a ter, pela omissão de cláusula que a lei quer “obrigatória”, o efeito de contrato não escrito.”

O mesmo autor (2005, p. 171) complementa, afirmando que a observação era válida quando da vigência da primitiva redação da [Lei nº 4.886/65](#). Com a edição da [Lei nº 8.420/92](#), houve alteração da redação da letra “j” do artigo 27, majorando-se o quantum da indenização para 1/12, numa única cotação. A diferença de indenização, de 1/15 e 1/20, respectivamente, sendo verbal ou escrito o contrato, desapareceu com a eliminação do primitivo parágrafo único.

Portanto, não há forma especial para a constituição do contrato de representação comercial, podendo ser tanto escrito como verbal, devendo ser observados, de qualquer forma, os elementos essenciais desse tipo de contratação, como o direito à comissão e à indenização.

2.3 Direitos e Obrigações das Partes

De acordo com Medeiros (2006, p. 39), todo contrato bilateral pressupõe obrigações e responsabilidades impostas às partes contratantes. Na representação comercial, é obrigação basilar do representante intermediar as vendas, segundo as normas ditadas pelo representado, enquanto a este é atribuída a obrigação de remunerar o representante pelos serviços prestados.

Venosa (2008, p. 516) destaca que, além das obrigações básicas, existem obrigações inerentes à representação, algumas com preponderância ética, como o dever de confidencialidade, de não revelar segredos industriais e mercadológicos.

Além das obrigações básicas e inerentes à representação comercial, existem outras que devem ser obedecidas, mesmo sem previsão contratual, pois decorrem da lei.

Neste contexto, Medeiros (2006, p. 101) nomeia os deveres do representante comercial:

- a)** Fornecer informações sobre o andamento dos negócios;
- b)** Dedicção à representação, visando expandir os negócios;
- c)** Promover os produtos do representado;
- d)** Obedecer às condições de preço e prazo, estipuladas pelo representado;
- e)** Não exercer a atividade sem expressa autorização;
- f)** Tomar conhecimento das reclamações dos clientes, transmitindo-as ao representado;
- g)** Oferecer sugestões para melhoria das vendas;
- h)** Responsabilidades quanto aos atos que praticar;
- i)** Não cometer atos que importem no descrédito do representado;
- j)** Não violar sigilo profissional;
- k)** Prestar contas de quantias ou documentos;
- l)** Impossibilidade de aceitar representação de concorrente.

Medeiros (2006, p. 43) também enumera os direitos do representante comercial:

- a) Direito à remuneração;
- b) Exclusividade, quando expressa no contrato;
- c) Receber cópias das notas fiscais;
- d) Direito de emitir títulos de crédito para a cobrança das comissões;
- e) Não ter seu contrato alterado em prejuízo de seus resultados financeiros;
- f) Contratação de prepostos ou sub-representantes;
- g) Não ser responsável pelo pagamento dos títulos originários de suas vendas;
- h) Receber informações necessárias ao bom desempenho das atividades;
- i) Direito ao reembolso das despesas efetuadas por culpa do representado;
- j) Direito à impossibilidade temporária por doença;
- k) Pedir a rescisão indireta por inadimplemento contratual pelo representado;
- l) Receber indenização, no caso de rescisão imotivada;
- m) Aviso prévio;
- n) Crédito privilegiado, no caso de falência do representado;
- o) Foro privilegiado.

Conforme Requião (2005, p. 188), “*A principal e elementar obrigação do representado é pagar pontualmente, sem pretextos e subterfúgios, as comissões do representante comercial (...)*”.

Além disso, Requião (2005, p. 188) leciona que o representado tem o dever de criar condições favoráveis ao sucesso do representante, na zona que lhe for determinada, bem como, não deve reduzir a esfera de atividade do representante comercial, em desacordo com as cláusulas do contrato, nem violar direta ou indiretamente a exclusividade concedida, se este for o caso.

Todavia, cabe ressaltar que é possível a ampliação ou redução da zona de atuação do representante, dependendo apenas de previsão expressa ou alteração no contrato de representação comercial para que isso aconteça. Importante destacar que a alteração unilateral do contrato é abusiva, conforme artigo 32, parágrafo 7º da [Lei 4.886/65](#):

Art. 32. § 7º. São vedadas na representação comercial alterações que impliquem, direta ou indiretamente, a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante nos últimos seis meses de vigência.

Assim, uma vez estabelecida a zona de atuação da representação comercial e tendo o representante permanecido um tempo razoável nessa área, abrindo clientes e expandindo seus negócios, sua zona de atuação somente poderá ser reduzida mediante sua concordância.

Desta forma, a celebração de adendo contratual alterando a área de atuação do representante comercial e, via de consequência, o percentual de comissões e sem vício de consentimento, é válida.

Sobre os direitos do representado, Requião (2005, p. 187) afirma que o representado tem direitos que correspondem às obrigações e deveres do representante comercial. Assim, ele tem o direito de exigir do representante o cumprimento exato de todas as condições contratuais, e que seja feito de boa-fé. Tem ainda o direito de exigir do representante comercial informações necessárias, de suspender temporariamente a realização dos negócios em virtude de dificuldades transitórias, exigir a prestação de contas e o direito de fiscalizar a atividade do seu representante.

Caso o representante comercial não cumpra com os seus deveres contratuais ou legais, o representado tem o direito de rescindir o contrato, sem que disso advenha a obrigação de indenizar.

2.4 Extinção do Contrato

A rescisão do contrato de representação comercial pode ocorrer por justa causa ou sem justa causa.

A rescisão sem justa causa do contrato de representação comercial por iniciativa do representado, e por prazo indeterminado, implica em um dever de indenização, conforme alínea “j” do artigo 27 da [Lei 4.886/65](#), ou seja, em montante não inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação, corrigidos monetariamente, se percentual maior não tiver sido contratado.

Por outro lado, em se tratando de contrato por prazo certo, essa indenização deverá corresponder, no mínimo, por força do artigo 27, §1º da [Lei 4.886/65](#), importância equivalente à média mensal de retribuição, corrigida monetariamente, auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual, ou seja, por metade dos meses que faltam para completar o tempo constante do contrato.

Sobre a indenização nos contratos de representação comercial por prazo determinado, Requião (2005, p. 175) esclarece que:

Quando o contrato de representação comercial a prazo determinado chega ao seu termo final e a relação contratual cessa, não nasce nem acarreta nenhum direito de indenização. Segundo a doutrina, somente se pode cogitar de indenização por perdas e danos quando um dos contratantes rescinde o pacto antes do advento do termo final. Torna-se, por isso, como inadimplente, passível de reparar o dano pela violação do contrato.

Portanto, a indenização nos contratos de representação comercial por prazo certo só ocorrerá quando for rescindido antes do seu termo final, caso contrário, o representante não terá direito a qualquer indenização.

Contudo, importante ressaltar que por força do artigo 27, §2º da [Lei 4.886/65](#), o contrato por prazo determinado, uma vez prorrogado o prazo inicial, tácita ou expressamente, torna-se por prazo indeterminado.

Com relação a rescisão por justa causa, de acordo com o artigo 35 da Lei 4.886/85, o representado poderá rescindir justificadamente o contrato, nas seguintes hipóteses:

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.

No caso da ocorrência de qualquer das situações previstas no artigo 35 da [Lei 4.886/65](#), o representado poderá rescindir o contrato de representação comercial por justa causa, sem o pagamento da indenização.

Em contrapartida, o artigo 36 da [Lei 4.886/65](#) elenca as hipóteses de rescisão por justo motivo pelo representante comercial:

Art . 36. Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representante:

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

Assim, o representante comercial também poderá rescindir o contrato por justo motivo, e nestes casos, ser-lhe-á devida a indenização de 1/12 avos, prevista na alínea “j” do artigo 27 da [Lei 4.886/65](#).

Conforme artigo 34 da [Lei 4.886/65](#), a denúncia dos contratos de representação por prazo indeterminado e que tenham vigorado por mais de seis meses, seja por iniciativa do representante ou do representado, obriga o denunciante à concessão de pré-aviso, com antecedência mínima de trinta dias, ou ao pagamento de importância igual a um terço das comissões auferidas pelo representante, nos três meses anteriores.

Desta forma, se o representante tomar a iniciativa da rescisão, deverá observar o artigo 34 da [Lei 4.886/65](#), e não terá direito a indenização de no mínimo 1/12 do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação, exceto nos casos de rescisão por justa causa.

3 A Indenização devida ao Representante Comercial pela Rescisão sem Justa Causa

Conforme estudado acima, nos casos de rescisão sem justa causa do contrato de representação comercial por iniciativa do representado, o representante terá direito a uma indenização não inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação, corrigido monetariamente.

Considerando a mudança na legislação de representação comercial, pela [Lei 8.420/92](#), que alterou o percentual da indenização de no mínimo 1/20 (um vinte avos) para no mínimo 1/12 (um doze avos) surge a dúvida de qual taxa de indenização deverá ser utilizada nos contratos que tiveram início antes do advento da [Lei 8.420/92](#), e que foram rescindidos na vigência desta lei. Este será o assunto que será abordado no tópico seguinte.

3.1 Os Contratos anteriores à [Lei 8.420/92](#)

Ainda hoje existem muitos contratos de representação comercial que tiveram início na vigência da [Lei 4.886/65](#). A dúvida que surge quando da rescisão imotivada destes contratos, é como deverá ser feito o cálculo da indenização, tendo em vista as alterações da [Lei 8.420/92](#).

A [Lei 4.886/65](#), na sua redação original, estabelecia no artigo 27, alínea “j”, que:

Art . 27. Do contrato de representação comercial, quando celebrado por escrito, além dos elementos comuns e outros, a juízo dos interessados, constarão, obrigatoriamente:

(...)

j) indenização devida ao representante, pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no art. 34, cujo montante não será inferior a um vinte avos (1/20) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação, a contar da vigência desta lei.

Por sua vez, a [Lei 8.420/92](#) alterou a forma do cálculo da indenização devida aos representantes comerciais, estabelecendo que:

Art. 27. Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente:

(...)

j) indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no art. 35, cujo montante não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação.

Desta forma, a partir da publicação da [Lei 8.420/92](#), ou seja, a partir de 08 de maio de 1992, foi alterada a forma de cálculo da indenização devida aos representantes comerciais no caso de rescisão sem justa causa.

A partir daí, inúmeros casos surgiram discutindo como seria aplicado o cálculo da indenização dos representantes comerciais, se no mínimo 1/12 do total da retribuição auferida em todo o período do contrato, ou se 1/20 do período anterior a 08 de maio de 1992 e 1/12 do período posterior.

O Tribunal de Justiça de Santa Catarina já se manifestou sobre esse assunto:

“Através do princípio da reserva legal, inserto nos arts. 5º, XXXVI, da [Constituição Federal de 1988](#) e 6º, §1º, do Código Civil, a indenização pela rescisão do contrato de representação comercial deve abranger dois períodos: anteriormente a 11 de maio de 1992, através da [Lei nº 4.886/65](#), em montante não inferior a 1/20 do total da retribuição auferida no período do exercício da representação; e posteriormente a tal data, pela [Lei nº 8.420/92](#), até a data da rescisão do contrato, em montante não inferior a 1/12.

(Tribunal de Justiça de Santa Catarina. Primeira Câmara Cível. Apelação Cível nº 99.010137-1, de Joaçaba. Relator: Desembargador Carlos Prudêncio. Data do Julgamento: 16/12/1999).”

E ainda:

“RESCISÃO CONTRATUAL – DIREITO DO REPRESENTANTE COMERCIAL À INDENIZAÇÃO – DECISÃO DE PRIMEIRO GRAU QUE DEFINIU O MONTANTE DA INDENIZAÇÃO EM 1/12, COM BASE NA [LEI Nº 8.240/92](#) – INVIABILIDADE – OCORRÊNCIA DO FATO GERADOR DA RESCISÃO TANTO SOB A VIGÊNCIA DA LEI ALTERADA ([4.886/65](#)) COMO APÓS SUAS ALTERAÇÕES – INCIDÊNCIA DO PRINCÍPIO TEMPUS REGIT ACTUM – FIXAÇÃO DA INDENIZAÇÃO EM 1/20 DURANTE A VIGÊNCIA DA [LEI Nº 4.886/65](#) E EM 1/12 A PARTIR DA PROMULGAÇÃO DA [LEI Nº 8.240/92](#) – APELO DA REQUERIDA ACOLHIDO NO PONTO.

(Tribunal de Justiça de Santa Catarina. Terceira Câmara de Direito Comercial. Apelação Cível nº 2005.036244-8, de Criciúma. Relator: Desembargador Paulo Roberto Camargo Costa. Data do julgamento: 09 de julho de 2009).”

O Tribunal de Justiça do Estado do Paraná também já se pronunciou sobre esse assunto, entendendo pela aplicação de 1/12 avos a partir da vigência da nova redação do artigo 27, “j”, da [Lei 8.420/92](#), e para o período anterior a aplicação do disposto no contrato e na lei então vigente (1/20):

“APELAÇÃO CÍVEL. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. QUEBRA DE CONTRATO PELOS REPRESENTADOS. LEGITIMIDADE ATIVA AUSENTE DA PESSOA FÍSICA. LEGITIMIDADE PASSIVA APESAR DA AUSÊNCIA DE CONTRATO ESCRITO E ESTIPULAÇÃO DE EXCLUSIVIDADE NAS REGIÕES DESTINADAS AO AUTOR. – RESCISÃO DA ATIVIDADE DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL SEM

JUSTIFICATIVA PLAUSÍVEL. PRESCRIÇÃO. PRAZO DE 05 (CINCO) ANOS APENAS PARA O DIREITO DE AÇÃO. 1/12 AVOS DEVE SER A RETRIBUIÇÃO, PORÉM A PARTIR DA VIGÊNCIA DA NOVA REDAÇÃO DO ART. 27, J DA [LEI 8.420/92](#). PARA O PERÍODO ANTERIOR PREVALECE O DISPOSTO NO CONTRATO E NA LEI ENTÃO VIGENTE (1/20). PROVIMENTO PARCIAL DO RECURSO PARA RECONHECER A CARÊNCIA DO PEDIDO DA PESSOA FÍSICA, OU SEJA, DO PEDIDO ANTERIOR A CONSTITUIÇÃO DA PESSOA JURÍDICA E PARA NOVA FIXAÇÃO DOS PERCENTUAIS DE INDENIZAÇÃO – SENTENÇA PARCIALMENTE REFORMADA.

(Apelação Cível nº 0288800-0, Tribunal de Justiça do Estado do Paraná, 15ª Câmara Cível. Relator: Paulo Habith. Data de Julgamento: 14/09/2005)."

No mesmo sentido, o Superior Tribunal de Justiça já entendeu que:

"Contrato de representação comercial. Princípio tempus regit actum. Indenização. Precedentes.

1. Antigo precedente da Terceira Turma assentou que se o contrato foi assinado sob o regime que indicava um determinado piso para o pagamento da indenização, não pode a lei posterior alcançá-lo, prevalecendo o princípio tempus regit actum.

2. Recurso especial conhecido e provido.

(Superior Tribunal de Justiça. 3ª Turma. [Recurso Especial nº 659.753 – RS – 2004/0095789-1](#). Relator: Ministro Carlos Alberto Menezes Direito. Data do Julgamento: 14/12/2006)."

Neste caso, conforme o Relator Ministro Carlos Alberto Menezes Direito, o que se vai decidir é questão de direito intertemporal, ou seja, saber se a lei do tempo do contrato permanece em vigor quando do momento em que rompido, mesmo já tendo sido revogada por outra que modificou o critério de pagamento da indenização.

E ainda:

"Contrato de representação comercial. Princípio tempus regit actum. Indenização. Precedentes.

1. Antigo precedente da Terceira Turma assentou que se o contrato foi assinado sob o regime que indicava um determinado piso para o pagamento da indenização, não pode a lei posterior alcançá-lo, prevalecendo o princípio tempus regit actum.

2. Recurso especial conhecido e provido.

(Superior Tribunal de Justiça. Terceira Turma. [Recurso Especial nº 659.573 – RS – 2004/0095789-1](#). Relator: Ministro Carlos Alberto Menezes Direito. Data do Julgamento: 14/12/2006)."

Um dos principais argumentos para esse entendimento, é de que o contrato de representação comercial assinado sob a vigência de uma lei que indicava determinado piso para o pagamento da indenização, não pode ser alcançado por lei posterior, devendo

prevalecer o princípio do *tempus regit actum*, ou seja, da lei vigente na época da ocorrência dos fatos.

O Superior Tribunal de Justiça já entendeu que “... as alterações introduzidas na [Lei nº 4.886, de 1965](#), pela [Lei nº 8.240, de 1992](#), não atingem os contratos que estavam em vigor à época das modificações”. ([REsp 198.149 / RS](#), Relator Ministro Ari Pargendler – 3ª Turma, DJ 29/03/2004, p. 229).

Por outro lado, alguns Tribunais, inclusive o Tribunal de Justiça de Santa Catarina e o próprio Superior Tribunal de Justiça já entenderam de forma diversa, afirmando que a indenização do representante comercial será fixada em 1/12 (um doze avos) durante todo o período da representação, mesmo que o contrato tenha iniciado antes do advento da [Lei 8.420/92](#).

Nesse sentido, o Tribunal de Justiça de Santa Catarina já se pronunciou:

“COBRANÇA. Contrato de representação comercial. Rescisão sem justa causa reconhecida. Indenização. Ajuste firmado sob a égide da [Lei n. 4.886/95](#). Rescisão operada ao abrigo da [Lei n. 8.420/92](#). Fixação reparatória com base no diploma legal vigente quando da rescisão. Decisum incensurável. Irresignação recursal desatendida.

Rescindido o contrato de REPRESENTAÇÃO COMERCIAL, sem justa causa, já sob o império da [Lei n. 8.420/92](#), ainda que tenha sido ele celebrado quando em vigor a [Lei n. 4.886/95](#), os critérios a serem observados para o cálculo da indenização incidente são os contemplados no novel diploma. Isso porque, o direito à essa indenização só se concretizou sob os auspícios do novo regramento legal. Esse entendimento vê-se mais reforçado quando, a exemplo do que ocorreu na hipótese, representante e representada, visando adequar as relações contratuais que as ligava à nova normatividade jurídica, acederam em alterar, de comum acordo, o anteriormente contratado, avençando então que, por se tratar de vínculo contratual por prazo indeterminado, faria jus a representante, a título de indenização pelo rompimento sem justa causa desse vínculo, a contar da vigência da [Lei n. 8.420/92](#), ao equivalente a 1/12 do total da retribuição auferida durante o período em que foi exercida a REPRESENTAÇÃO. Clara, pois, a intenção expressa das litigantes de adaptarem suas relações contratuais aos novos desígnios legais, mormente no referente aos critérios indenizatórios.

(Tribunal de Justiça de Santa Catarina. Apelação Cível nº 2005.013238-8, de Brusque. Segunda Câmara de Direito Comercial. Relator: Desembargador Trindade dos Santos. Data do Julgamento: 16 de março de 2006).”

No mesmo diapasão, o Superior Tribunal de Justiça já decidiu:

“REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. Indenização. Índice de 1/12. Contrato celebrado antes da [Lei n. 8.420/92](#). Ocorrendo o fato da rescisão do contrato de representação comercial sob a vigência da lei nova, e anulada a cláusula que estipulava o índice de 1/20, é a lei nova que se aplica para definir o quantitativo para o cálculo da

indenização, que é de 1/12 sobre o valor da retribuição auferida durante o tempo da representação. Art. 27 da [Lei n. 8.420/92](#). Recurso conhecido e provido.

(Superior Tribunal de Justiça. [Recurso Especial nº 403.101 – SP](#) – 2001/0147443-0. Quarta Turma. Relator: Ministro Ruy Rosado de Aguiar. Data do Julgamento: 11 de junho de 2002).”

A questão atinente a discussão da indenização de 1/20 ou 1/12 cinge-se principalmente ao direito intertemporal. Acentua SILVEIRA (2005), que:

“Toda lei tem sua força em determinado local e tempo. Em regra, uma norma tem vigência até que outra a revogue. É, pois, neste ponto que surge o direito intertemporal, direito transitório ou conflito de leis no tempo. Seja qual for a denominação da matéria, o inevitável é que neste campo do direito não há uma única trilha seguida. A sucessão de leis no tempo traz diversos problemas para a aplicação do Direito, porquanto a norma anterior incidiu sobre determinadas situações e, por outro lado, a lei revogadora está pronta para incidir.”

Sobre a questão da aplicação do direito intertemporal nos contratos de representação comercial no tocante à indenização, Felício (2009) leciona que:

“Assim, se referido contrato foi firmado em observância a lei vigente à época de sua constituição, tornando-se apto para produzir os seus efeitos pela verificação de todos os requisitos indispensáveis, pode-se dizer que o mesmo constitui-se num “ato jurídico perfeito” e, como tal, deve ser respeitado pela lei nova que não poderá alterá-lo.”

A mesma autora (FELICIO, 2009) prossegue, afirmando que: *“O ato jurídico perfeito alcança apenas as situações consumadas, ou seja, o direito efetivamente exercido à época da lei então vigente”*.

Desta forma, todos os direitos já exercidos pela lei antiga consideram-se consumados e intangíveis pela lei nova, o que não vem a ser o caso da indenização do representante comercial, conquanto se trata de direito ainda não exercido.

O Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul, no acórdão a seguir sumariado, traduz tal posicionamento, explicitando a incoerência de afronta aos princípios da irretroatividade da lei, do ato jurídico perfeito e do direito adquirido:

“REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. INADIMPLENTO DAS COMISSÕES. INFRAÇÃO LEGAL E CONTRATUAL. RESCISÃO MOTIVADA. INDENIZAÇÃO 1/12 AVOS. APLICAÇÃO DA [LEI 8420/92](#) MESMO PARA CONTRATOS ANTERIORES. AVISO PRÉVIO AFASTADO EM CASO DE RESCISÃO JUSTIFICADA. INTELIGÊNCIA DO ART. 34. DANOS MORAIS. JUROS MORATÓRIOS. PERCENTUAL. NOVO CÓDIGO CIVIL. (...) Sendo o suporte fático do pedido de indenização a rescisão contratual, a lei aplicável é a vigente, incidindo para efeitos de indenização a fração de 1/12 avos sobre todas as comissões auferidas durante a contratualidade. (...)

(...) Ao aplicar a lei vigente à época da rescisão contratual, o julgador não ofende o princípio da irretroatividade da lei. Trata-se, sim, da aplicação da lei vigente no momento da ocorrência do suporte fático.

(...) No caso, a rescisão ocorreu na vigência da [Lei nº 8.420/92](#), sendo esta a lei a ser aplicada no regramento da matéria. Incide o princípio *tempus regit actus*.

(...) Assim, correto *decisum*, devendo a indenização corresponder a 1/12 das comissões auferidas durante toda relação comercial havida entre as litigantes (art. 27, j, da [Lei nº 4.886/65](#)). (...)

(Tribunal de Justiça do Estado do Rio Grande do Sul. Apelação Cível nº 70011759032.16ª Câmara Cível. Relator: Desembargador Claudir Fidelis Faccenda. Data do Julgamento: 15 de junho de 2005).”

Assim, compreende-se que para fins indenizatórios, prevalece a lei vigente ao tempo da rescisão contratual, vez que o direito à indenização somente nasceu quando da vigência das modificações procedidas pela [Lei nº 8.420/92](#), dentre as quais a que estipulava a indenização na proporção de 1/12 decorrente da rescisão do contrato sem justo motivo.

Até porque, quando da entrada em vigor da lei nova, o representante comercial não tinha direito a referida indenização. No máximo, uma expectativa de direito, que só seria concretizada se houvesse o evento “*rescisão sem justa causa*”. Por isso, a partir da vigência da [Lei nº 8.420/92](#), não há que se falar em direito a indenização pelo montante de no mínimo 1/20 durante a vigência da [Lei nº 4.886/65](#).

Neste sentido, FELICIO (2009) leciona que:

“Por outro lado, não se poderia falar também em respeitar o “direito adquirido”, uma vez que à época da entrada em vigor da lei nova, o representante comercial não tinha sequer direito a referida indenização, já que seu contrato ainda se achava em pleno vigor, podendo se cogitar, apenas e tão somente, de uma expectativa de direito, que só seria, hipoteticamente, confirmado ou “adquirido”, no futuro, quando da rescisão contratual.”

Como para o direito civil brasileiro o que vale é a lei vigente a época da constituição do direito, vindo o representante comercial adquirir o direito a tal indenização na vigência da lei nova, esta deve ser aplicada ao caso, calculando referida indenização à taxa de 1/12 (um doze avos).

Assim, tendo a rescisão do contrato de representação comercial firmado entre as partes ocorrido sob a égide das alterações introduzidas pela [Lei nº 8.420/92](#), o percentual a ser aplicado é o de no mínimo 1/12, em conformidade com a atual redação da alínea “j” do artigo 27.

4 Considerações Finais

Concluído o desenvolvimento deste artigo científico, torna-se propício explanar remissivamente a respeito dos pontos analisados e das constatações auferidas. A presente pesquisa investigou a indenização devida ao representante comercial pela rescisão sem justa causa do contrato de representação comercial e seus efeitos para o cálculo dos contratos anteriores à [Lei 8.420/92](#).

O primeiro ponto analisado foi o conceito de representação comercial, que conforme Martins (1976 *apud* MEDEIROS, 2006), representação comercial conceitua-se como:

“[...] aquele em que uma parte se obriga, mediante remuneração, a realizar negócios mercantis, em caráter não eventual, em favor de outra. A parte que se obriga a agenciar propostas ou pedidos em favor da outra tem o nome de representante comercial; aquela em favor de quem os negócios são agenciados é o representado.”

Apesar da Lei de Representação Comercial referir-se apenas a intermediação de negócios relativos a artigos e produtos, é possível também a intermediação de serviços.

Desta forma, o contrato de representação comercial pode ser exercido tanto por uma pessoa jurídica, como por uma pessoa física, que, mediante o pagamento de uma comissão, e de forma autônoma, faz a intermediação de negócios mercantis entre cliente e representada.

Após, tratou sobre os requisitos do contrato de representação comercial previstos na [Lei 4.886/65](#), constatando que não há forma especial para a constituição do contrato de representação comercial, podendo ser tanto escrito como verbal, devendo ser observados, de qualquer forma, os elementos essenciais desse tipo de contratação, como o direito à comissão e à indenização.

Para o prosseguimento do desenvolvimento do artigo, analisou-se os direitos e obrigações do representante e representado. É obrigação basilar do representante intermediar as vendas, segundo as normas ditadas pelo representado, enquanto a este é atribuída a obrigação de remunerar o representante pelos serviços prestados.

Conforme Requião (2005, p. 188), *“A principal e elementar obrigação do representado é pagar pontualmente, sem pretextos e subterfúgios, as comissões do representante comercial (...)”*.

Em seguida, analisou a extinção do contrato de representação comercial, que pode ocorrer por justa causa ou sem justa causa.

Compreendeu-se que a rescisão sem justa causa do contrato de representação comercial por iniciativa do representado, e por prazo indeterminado, implica em um dever de indenização em montante não inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação.

Por outro lado, em se tratando de contrato por prazo certo, essa indenização deverá corresponder, no mínimo, importância equivalente à média mensal de retribuição, auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual.

A rescisão por justa causa poderá ocorrer nas hipóteses previstas nos artigos 35 e 36 da [Lei 4.886/65](#), pelo representado e representante, respectivamente. Se o representado encerrar o contrato por justa causa, não pagará a indenização correspondente ao representante. Se, no entanto, o representante encerrar o contrato por justa causa, ser-lhe-á devida a indenização nos moldes da rescisão em justa causa.

Ato seguinte, analisou a indenização devida ao representante comercial pela rescisão sem justa causa, especialmente, nos contratos anteriores à [Lei 8.420/92](#). Verificou-se que ainda hoje existem muitos contratos de representação comercial que tiveram início na vigência da [Lei 4.886/65](#).

A dúvida que surge quando da rescisão imotivada destes contratos, é como deverá ser feito o cálculo da indenização, tendo em vista as alterações da [Lei 8.420/92](#). Isto porque a [Lei 4.886/65](#), na sua redação original, estabelecia no artigo 27, alínea “j”, indenização em montante não inferior a 1/20 (um vinte avos). Por sua vez, a [Lei 8.420/92](#) alterou a forma do cálculo da indenização devida aos representantes comerciais, estabelecendo indenização de no mínimo 1/12 (um doze avos).

Constatou-se que a jurisprudência brasileira não absorveu, de modo pacífico, a forma de efetuar o cálculo desses contratos de representação comercial. Por esta razão, foram citadas algumas decisões colegiadas, a título exemplificativo, para análise dos entendimentos dos Tribunais de Justiça e do Superior Tribunal de Justiça.

Percebeu-se, desta forma, com base nos fundamentos da divergência que existe na jurisprudência brasileira, bem como na análise dos embasamentos da doutrina utilizada para elaboração deste artigo, que o principal ponto a ser observado nestes casos é questão de direito intertemporal, ou seja, saber se a lei do tempo do contrato permanece em vigor quando do momento em que rompido, mesmo já tendo sido revogada por outra que modificou o critério de pagamento da indenização.

Assim, verificou-se que todos os direitos já exercidos pela lei antiga consideram-se consumados e intangíveis pela lei nova, o que não vem a ser o caso da indenização do representante comercial, conquanto se trata de direito ainda não exercido.

Desta forma, compreendeu-se que para fins indenizatórios, prevalece a lei vigente ao tempo da rescisão contratual, vez que o direito à indenização somente nasceu quando da vigência das modificações procedidas pela [Lei 8.420/92](#), dentre as quais a que estipulava a indenização na proporção de 1/12 decorrente da rescisão do contrato sem justo motivo.

Até porque, quando da entrada em vigor da lei nova, o representante comercial não tinha direito a referida indenização. No máximo, uma expectativa de direito, que só seria concretizada se houvesse o evento “*rescisão sem justa causa*”. Por isso, a partir da vigência da [Lei 8.420/92](#), não há que se falar em direito a indenização pelo montante de no mínimo 1/20 durante a vigência da [Lei nº 4.886/65](#).

Desta maneira, encerra-se a presente pesquisa, tendo alcançado o seu objetivo e confirmado a hipótese formulada para responder o questionamento.

Referências Bibliográficas

Decreto-Lei nº 4.657, de 04 de setembro de 1942. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/Del4657.htm>.

Lei nº 4.886, de 09 de dezembro de 1965. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4886.htm>.

BULGARELLI, Waldírio. Contratos Mercantis. 12 ed. São Paulo: Atlas, 2000.

FELICIO, Maria Ivonete de Souza. Cálculo da Indenização para Contratos Anteriores a Lei nº 8.420/92. Disponível em <<http://mariaivoneteadvogada.blogspot.com/2009/04/como-o-representante-comercial-deve.html>>.

MAMEDE, Gladston. Empresa e Atuação Empresarial. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

MEDEIROS, Murilo Tadeu. Direitos e Obrigações do Representante Comercial. Curitiba: Juruá, 2006.

REQUIÃO, Rubens. Do Representante Comercial: Comentários à Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965, a Lei nº 8.420, de 8 de maio de 1992, e ao Código Civil de 2002. 9ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

SILVEIRA, Márcio La-Rocca. O direito intertemporal no ordenamento brasileiro. Jus Navigandi, Teresina, ano 10, n. 661, 28 abr. 2005. Disponível em: <<http://jus.com.br/revista/texto/6639>>.

VENOSA, Silvio de Salvo. Direito Civil. Contratos em Espécie. 8 ed. São Paulo: Atlas, 2008.

Autor (a): Marcele Lingnau é advogada em Jaraguá do Sul (SC) e pós-graduada em Direito Empresarial.

Fonte: www.jus.com.br

Lingnau, Marcele **A indenização devida ao representante comercial pela rescisão sem justa causa do contrato anterior à Lei nº 8.420/92.** JUS. Disponível em www.jus.com.br. Acesso em 5 set.2019.

