

**Motivação inerente ao projeto destes encontros:**

*Os cursos de graduação em Direito devem formar profissionais que revelem, entre outras, as seguintes competências e habilidades:*

- *interpretação e aplicação do Direito;*
- *utilização de raciocínio jurídico, de argumentação, de persuasão e de reflexão crítica;*
- *julgamento e tomada de decisões; e*
- *domínio de tecnologias e métodos para permanente compreensão e aplicação do Direito.*

Fonte: DCN dos cursos de Direito – MEC.

**4.12. Espécies de Contratos – Agência e Distribuição****1. Conceituação****2. Diferenciação entre Agência e Distribuição, Comissão e Representação Comercial****3. Caso prático: Parecer Jurídico****1. Conceituação**

O Contrato de Agência e Distribuição é negócio jurídico regulado na Parte Especial do Livro I, Título VI, Capítulo XII (Do Direito das Obrigações → Das Várias Espécies de Contrato → Disposições Gerais → Da Agência e Distribuição), artigos 710 a 721.

O artigo 710 do Código Civil de 2002 (CC) caracteriza o Contrato de Agência e Distribuição da seguinte forma:

*“Art. 710. Pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada.*”

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

O contrato de **agência e distribuição** tem por objeto a **gestão de interesses** pelo agente, também denominado representante comercial, em benefício do proponente. Inexiste dependência hierárquica entre as partes, pois o agente goza de **autonomia** na promoção

dos negócios do preponente, ainda que deva cumprir as instruções daquele e zelar pelo bom andamento dos negócios entabulados com terceiros.

O contrato de agência e distribuição guarda semelhanças com o contrato de comissão, com a diferenciação residindo no fato que, no contrato de agência e comissão, o agente **não contrata em nome próprio**, mas em nome do proponente. Configura-se, portanto, como representação comercial em área geográfica previamente determinada (parte com destaque no art. 710):

*“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.”.*

O artigo 710 do CC estabelece a distinção ente agência e distribuição, qual seja, a agência configura a obrigação, eventual e independente, da **promoção de negócios** determinados, e a distribuição surge pela **entrega** do objeto de negócio ao agente, como destacados no mencionado artigo:

*“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.”.*

### **Natureza Jurídica do Contrato de Agência e Distribuição:**

- **Bilateral:** contém obrigações recíprocas entre as partes;
- **Consensual:** não exigem atos formais para concretização, requerendo somente a manifestação da vontade;
- **Oneroso:** o proponente remunera financeiramente o agente;
- **Personalíssimo** ou “*intuitu personae*”: somente o agente pode desempenhar as funções por que se obrigou, como determina o Art. 711 do CC: “*Salvo ajuste, o proponente não pode constituir, ao mesmo tempo, mais de um agente, na mesma zona, com idêntica incumbência; nem pode o agente assumir o encargo de nela tratar de negócios do mesmo gênero, à conta de outros proponentes*”.

### **Resolução do contrato:**

- Meditante **aviso prévio** de noventa dias, desde que não prejudicial a eventuais investimentos do agente para realização dos negócios (art. 720);

**Obrigações do agente:**

- Seguir as **diretrizes** do proponente (art. 712);
- Responsabilizar-se pela **guarda e conservação** dos bens sob sua responsabilidade (art. 712);

**Direitos do agente:**

- **Reembolso** de eventuais despesas para a realização de negócios (art. 713);
- **Receber** remuneração por negócios realizados em sua área de atuação, ainda que sem sua interferência direta (art. 714);
- **Indenização** por prejuízos decorrentes da cessação dos negócios (arts. 715 e 716) ou da dispensa (arts. 717 e 718).

**2. Diferenciação entre Agência e Distribuição, Comissão e Representação Comercial****Contrato de Agência e Distribuição (CC):**

O Artigo 710 exige a **delimitação da área geográfica** do agente, barrando a constituição de novo agente pelo mesmo proponente e a representação pelo mesmo agente para proponentes distintos na mesma zona.

Essa exigência está ausente na Lei 4.886/65, que normatiza a Representação Comercial, assim como na regulação sobre contrato de comissão (artigos 693 a 709 do CC).

**Contrato de Comissão (CC):**

O comissário responsabiliza-se por **obrigações** decorrentes das transações com terceiros (art. 694), pois age em **nome próprio**.

No contrato de agência e distribuição, o agente pode eventualmente representar o proponente (Parágrafo único do Art. 710 do CC: “*O proponente pode conferir poderes ao agente para que este o represente na conclusão dos contratos*”), assim como na representação comercial (Parágrafo único do Art. 1º da Lei 4.886/65: “*Quando a representação comercial incluir poderes atinentes ao mandato mercantil, serão aplicáveis, quanto ao exercício deste, os preceitos próprios da legislação comercial*”). Mas, em ambos os casos, o negócio é concretizado em **nome do proponente**.

**Contrato de Representação Comercial (Lei 4.886/65):**

O Representante deve estar **registrado** em Conselho Regional de classe (Art. 2º da Lei 4.886/65). Este requisito está **ausente** nos Contratos de Agência e Distribuição e de Comissão.

### Sugestão de leitura:

THEODORO JÚNIOR, Humberto: **Do Contrato de Agência e Distribuição no Novo Código Civil**<sup>1</sup>

**RESUMO:** “O agente faz da intermediação de negócios sua profissão. Não pratica a compra e venda das mercadorias do representado. Presta serviço tendente a promover a compra e venda, que será concluída pelo preponente. Por isso, na linguagem tradicional do direito brasileiro esse agente recebia o nome de “representante comercial autônomo” (Lei n° 4.886, de 09.12.65).

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

### 3. Caso prático: Parecer Jurídico

#### Agência e Distribuição, Comissão, Representação Comercial ou Contrato Estimatório?

*Suponha que você, na qualidade de advogado, seja contratado para analisar para seu cliente qual espécie de negócio jurídico mais bem atende seus interesses entre as espécies Agência e Distribuição, Comissão, Representação Comercial ou Contrato Estimatório.*

#### Solução possível

As quatro espécies de negócios jurídicos permitem concretizações de negócios baseados em vínculos jurídicos que não guardam relações empregatícias com os proponentes, a saber:

**Agência e Distribuição:** Art. 710 do Código Civil de 2002: “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.”.

1 Disponível em <https://revista.direito.ufmg.br/index.php/revista/article/view/1252>. Acesso em 08/01/2022.

**Comissão:** Art. 693 do Código Civil de 2002: “O contrato de comissão tem por objeto a aquisição ou a venda de bens pelo comissário, em seu próprio nome, à conta do comitente.”.

**Representação Comercial:** Art. 1º da Lei 4.886/65: “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-los aos representados, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios.”.

**Contrato Estimatório:** Art. 534 do Código Civil de 2002: “Pelo contrato estimatório, o consignante entrega bens móveis ao consignatário, que fica autorizado a vendê-los, pagando àquele o preço ajustado, salvo se preferir, no prazo estabelecido, restituir-lhe a coisa consignada.”.

Assim, considerado que o cliente atende os requisitos de capacidade para os atos da vida civil (artigo 5º do CC), um cenário para a escolha do modelo contratual mais adequado aos interesses do cliente deve ser delineado. Esse cenário pode ser concebido pelo estabelecimento de perguntas que norteiem a escolha. É razoável que a espécie de negócio jurídico a ser pactuada decorra das respostas às seguintes questões:

### 1) Qual o público-alvo do negócio a ser pactuado?

Se o público exigir bens com alternativas diferenciadas de aquisição, então o contrato de agência e distribuição não atende esse requisito, pois o agente não pode representar bens alternativos entre si (ou “negócios de mesmo gênero à conta de outros proponentes”, como descrito no art. 711 do CC);

### 2) Qual a persistência do vínculo a ser estabelecido com o proponente?

As espécies contratuais “Agência e Distribuição” e “Representação Comercial” exigem **vínculos fortes**, que consistem no “caráter não eventual” dos contratos, embora sem relações de dependência (respectivamente, artigo 710 do CC e artigo 1º da Lei 4.886/65). Tal fato significa continuidade e estabilidade na relação comercial ao longo do tempo, elementos ausentes nas modalidades contratuais “comissão” e “contrato estimatório”, caracterizadas por vínculos fracos. Se **vínculos fortes** propiciam **estabilidade** na relação comercial, **vínculos fracos** permitem **reavaliações** periódicas sobre a pertinência de dado negócio jurídico ser continuado ou interrompido com base nos **resultados** esperados e obtidos.

### 3) Necessidade de registro em conselho de classe.

Por disposição legal (Art. 2º da Lei 4.886/65), o modelo contratual da Representação Comercial exige **inscrição e permanência** em conselho de classe, atualmente denominados “CORE” (Conselho Regional dos Representantes), responsável pela consulta, orientação, disciplina e fiscalização do exercício da profissão de Representação Comercial na respectiva área de atuação. Tal exigência está ausente nas outras formas contratuais.

#### **4) Autonomia no exercício profissional.**

Com exceção do Contrato Estimatório, as demais espécies de contratos **sujeitam** o contratado às determinações do contratante (Comissão – art. 695 do CC; Agência e Distribuição – art. 712, segunda parte, do CC; Representação Comercial - Art. 1º da Lei 4.886/65).

Com base nas análises disponibilizadas e com fundamento na autonomia da vontade, o Cliente dispõe dos elementos necessários à tomada de decisão sobre o modelo contratual a ser pactuado.