

## **Análise crítica da natureza Jurídica e das responsabilidades das Agências Marítimas de Navegação (\*)**

### **Critical analysis of Maritime Shipping Agencies' Legal quality and responsibilities**

### **Análisis crítico de la naturaleza jurídica y de las responsabilidades de las agencias de transporte marítimo**

**Ricardo Deo Sipione Augusto**<sup>1</sup>  
**Marcelo Fernando Quiroga Obregón**<sup>2</sup>

---

**Sumário:** Introdução. **1.** Do enquadramento jurídico. **1.1.** Contrato de mandato. **1.2.** Comissão mercantil **1.3.** Contrato de agência. **1.4.** Representação comercial. **2.** Natureza jurídica e responsabilidade do agente marítimo segundo a doutrina. **3.** Críticas aos modelos propostos. – Conclusão. – Referências.

---

(\*) Recibido: 07/03/2019 | Aceptado: 02/04/2020 | Publicación en línea: 30/04/2020



Esta obra está bajo una [Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

- <sup>1</sup> Técnico em Gestão Portuária pelo Instituto Federal do Espírito Santo (IFES) e Bacharel em Direito pela Faculdade de Direito de Vitória (FDV), advogado, Mestrando em Direito dos Contratos e da empresa na Universidade do Minho (UMINHO).  
[ricardosipe@hotmail.com](mailto:ricardosipe@hotmail.com)
- <sup>2</sup> Doutor em Direito .Direitos e Garantias Fundamentais na Faculdade de Direito de Vitória - FDV, Mestre em Direito Internacional e Comunitário pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais, Especialista em Política Internacional pela Fundação Escola de Sociologia e Política de São Paulo, Graduado em Direito pela Universidade Federal do Espírito Santo, Coordenador Acadêmico do curso de especialização em Direito Marítimo e Portuário da Faculdade de Direito de Vitória - FDV -, Professor de Direito Internacional e Direito Marítimo e Portuário nos cursos de graduação e pós-graduação da Faculdade de Direito de Vitória – FDV  
[mfqobregon@yahoo.com.br](mailto:mfqobregon@yahoo.com.br)

**Resumo:** Neste artigo, buscou-se tratar do agente marítimo com um olhar jurídico, sendo o objeto de pesquisa analisado objetivamente e de modo técnico-científico. Para desenvolver o raciocínio, então, foi exposto o cenário jurídico do agente marítimo, bem como os possíveis institutos legais aos quais o agente poderia se enquadrar, além de toda a discussão doutrinária acerca do tema, e fora construída uma crítica aos enquadramentos propostos, concluindo-se que todos os meios hoje existentes na doutrina são insuficientes para concluir a discussão do tópico, vez que nenhum dos institutos satisfaz as peculiaridades da atividade do agente marítimo.

**Palavras-chave:** Agências marítimas; responsabilidade; natureza jurídica; doutrina; crítica; institutos civis; contratos.

**Abstract:** In this article, we sought to treat the shipping agent with a legal view, with the object of research being analyzed objectively and in a technical-scientific way. To develop the reasoning, then, the legal field of the maritime agent was exposed, as well as the possible legal ways which the agent could qualify, in addition to all the doctrinal discussion on the topic, and a criticism was built to the proposed frameworks, concluding all the means that exist today in the doctrine are insufficient to conclude the discussion of the topic, since none of the legal tools satisfies the peculiarities of the activity of the ship agent.

**Key words:** Shipping agencies; responsibility; legal quality; doctrine; criticism; civil tools; contracts.

**Resumen:** En este artículo se estudia la función del agente marítimo con una mirada jurídica, siendo el objeto de investigación el análisis del modo técnico-científico. Para desarrollar el razonamiento, entonces, se expuso el escenario jurídico del agente marítimo, así como los posibles institutos legales en los que el agente podría encuadrar, además de toda la discusión doctrinal sobre el tema; construyendo una crítica a los marcos propuestos, concluyéndose que todos los medios hoy existentes en la doctrina son insuficientes para cerrar la discusión del tópico, ya que ninguno de los institutos satisface las peculiaridades de la actividad del agente marítimo.

**Palabras clave:** Agencias marítimas; responsabilidad; naturaleza jurídica; doctrina; la crítica; institutos civiles; contratos.

## **Introdução**

No cotidiano do comércio marítimo, é notória a presença dos agentes marítimos, não só atualmente, mas também ao decorrer de toda história da navegação, uma figura de suma importância, mas até hoje sem o devido tratamento legislativo.

Ocorre que, atualmente, não há, no cenário jurídico nacional, uma definição concreta para trazer a natureza jurídica das suas atividades. Dessa forma, não há um espaço nas legislações que trate especificamente desta figura, que colocou tantas funções quanto possíveis para o auxílio à navegação.

Partindo-se dos conceitos básicos de agentes marítimos e conhecimento prévio de suas atividades nesse modal, então é cristalino que a variedade do seu labor (e certa peculiaridade) traz um limbo jurídico que afeta o enquadramento legal do agente marítimo de navegação e sua devida responsabilização.

No ordenamento jurídico brasileiro, há institutos que se aproximam das atividades do agente marítimo, sendo os mais comuns tratados na doutrina o do mandato, da representação comercial, do agenciamento e da comissão mercantil. Tais relações são amplamente discutidas no sentido de qual seria a mais adequada para definir a atuação do agente marítimo.

Contudo, apesar do amplo debate na doutrina e na jurisprudência sobre o tópico, não acreditamos ser o suficiente para satisfazer o problema que isso é gerado, e, por conta disso, desenvolvemos uma terceira via de interpretação para apresentar a natureza jurídica do agente marítimo e sua devida responsabilização em cada âmbito jurídico.

### **1. Do enquadramento jurídico**

Ao tratar do agente marítimo de navegação, a legislação não reservou um espaço específico para dizer a regulamentação da natureza do labor deste, nem faz menção às suas responsabilidades. Partindo deste fato, surgem grandes discussões, tais como a definição do labor do agente até o limite de sua responsabilidade em cada ramo do Direito, o que demanda certo trabalho hermenêutico.

Iniciando-se as tratativas no cerne da questão de natureza jurídica das agências marítimas, a professora Octaviano Martins assevera:

A natureza jurídica da atividade da agência da navegação não encontra posição uníssona no Direito brasileiro, e se constatam teorias que divergem

acerca da natureza de mandato (CC, arts. 653 a 658); contrato de agência (CC, arts. 710 a 716); prestação de serviços, comissão mercantil (CC, arts. 693 e segs.) ou representação comercial (Lei nº 4.886/65). (Martins, 2013, p. 326)

Em síntese, Tantas possibilidades no Direito brasileiro devem-se à ampla atribuição que compreende a atividade do agente marítimo. Dessa forma, a comunidade de juristas que procuram compreender o enquadramento jurídico diverge de entendimento entre os principais institutos que envolvem algum tipo de representação de terceiro.

Nem sempre a função do agente foi ampla e diversa como é hoje, tornou-se assim na medida do desenvolvimento tecnológico e da burocracia, por conta da formação dos Estados-Nação. Com isso, diversos tipos de profissões surgiram com o intuito específico frente aos novos entraves que surgiram para o armador, como os agentes de carga, corretores de navio, NVOCC, entre outros. Nesse contexto, sugeriram legislações ampliando ou restringindo a área de atuação de cada tipo profissional.

No universo legislativo, o Decreto-Lei nº 5/66 possui considerável importância por trazer, pela primeira vez, abertura para atividades diversas das que existiam juridicamente, daí as demais legislações mantiveram o entendimento de atividades não exclusivas, reverberando na Lei de nº 10.893/04, a qual, em seu art. 50, prevê:

Art. 50. Os armadores ou seus prepostos poderão exercer as atribuições de corretor de navios e de despachante aduaneiro no tocante às suas embarcações, de quaisquer bandeiras, empregadas em longo curso, em cabotagem ou navegação interior.

Parágrafo único. Só será devida remuneração aos corretores de navios e aos despachantes aduaneiros quando houver prestação efetiva de serviço.

Apesar do art. 50 trazer os prepostos de forma geral, ainda assim não menciona por específico a figura do agente marítimo, nem mesmo na definição de auxiliar de transporte aquaviário que lhe é dada pela associação sindical e pela associação da CNT (Confederação Nacional dos Transportes).

Os agentes marítimos, portanto, não são sujeitos bem definidos no universo jurídico, já que não possuem uma legislação que trate dos mesmos diretamente, de modo a esclarecer tais dúvidas.

Dessa forma, a atribuição de responsabilidades resta prejudicada, no passo em que a definição desta depende da natureza jurídica que é atribuída à atividade desempenhada pelo agente marítimo. Logo, para culminar na definição da responsabilidade atinente ao agente, deve-se, antes, superar as questões de definição da natureza jurídica frente aos instrumentos disponíveis.

A responsabilidade civil, seja ela contratual ou não, pode decorrer de pacto entre as partes, da própria lei, de ato ilícito e até mesmo de ato lícito (quando se trata dos riscos). Diante disso, a responsabilidade atribuída ao sujeito de direito obriga este a reparar prejuízo causado por sua conduta ou atividade a qual desempenha (Silva, 2014, p. 304).

Isso posto, delimitar o que é decorrente ou não das condutas e das atividades dos agentes marítimos mostra-se de suma importância para atribuir as responsabilidades civis, ambientais, tributárias e empresariais que lhe são cabíveis de fato, seja sozinho ou solidariamente com o titular da vontade representada.

#### a. **Contrato de mandato**

Essa modalidade contratual é uma das mais amplas existentes no ordenamento jurídico brasileiro, podendo ser utilizado para diversas funções no dia a dia de qualquer pessoa física ao cotidiano comercial. Entre as diversas definições existentes na doutrina, adotaremos a de Farias e Rosendal, in verbis:

[...] é negócio jurídico por meio do qual uma pessoa (mandatário ou outorgado) recebe poderes de outra pessoa (mandante ou outorgante) para, em nome desta, praticar um ato (ou um conjunto de atos) ou administrar interesses.

Dessa maneira, tem-se que o contrato de mandato serve para dar poderes a um terceiro com o objetivo de que este administre os interesses do outorgante, em nome do mesmo. Nessa esteira, é como se o mandante estivesse pessoalmente realizando as incumbências. Diante disso, urge esclarecer notória diferença entre o mandato e a procuração.

O mandato é um contrato, previsão legal no art. 653, caput, CC/02, portanto, um negócio jurídico criador de deveres, diferentemente da procuração, a qual é, claramente, um instrumento jurídico unilateral que concede poderes, sem gerar obrigações para a parte outorgada. Logo, a procuração é um elemento do mandato, conforme o artigo supracitado.

Nesse liame, também se opera importante a diferenciação entre o mandato e a representação. Essa última é a gestão dos interesses em nome próprio, como se o representado fosse existindo independentemente de mandato. Nas palavras dos grandes mestres do direito civil, Gagliano e Pamplona:

É possível, nessa linha, haver mandato sem representação (pois o estabelecimento da relação contratual de mandato não outorga automaticamente os poderes de representação, sendo necessária a declaração unilateral de vontade de estabelecimento de tais poderes) e, principalmente, (o que é mais comum!), representação sem mandato. (Gagliano e Filho, 2017, p. 362)

Dessa maneira, o mandatário pode agir em nome do mandante (mandato representativo), o qual se presume a outorga de poderes representativos, ou o mandatário também pode agir em seu próprio nome (mandato sem representação ou mandato em causa própria) (Farias e Rosendal, 2017, p. 954 e 955).

Além disso, cabe a distinção entre os tipos de mandato, principalmente sobre os poderes outorgados. Primeiramente, há o mandato especial, o qual confere poderes para atividades e fins específicos, dessa forma, o documento conterá outorga de poderes de forma bem delimitada, os quais podem ir além da administração comum.

O mandato genérico possui poderes gerais sobre os interesses do outorgante, porém se restringem ao poder geral de administração, isso significa que não há o que se falar em atos além dos semelhantes aos narrados o art. 661, § 1º, CC/02, pois qualquer ato que ultrapasse isso deve ser autorizado por poderes específicos e expressos em instrumento idôneo, como a procuração.

De modo geral, o contrato de mandato é uma relação de confiança em regra, unilateral, gratuito ou oneroso, personalíssimo (genericamente compreendido), consensual e não solene (se não for legalmente determinado).

Zarpando para além dos critérios clássicos, tem-se que o contrato de mandato é “contrato preparatório, de caráter instrumental, porque a sua finalidade é de habilitar o outorgado à prática de outros atos, desejados pelo mandante, que serão realizados através de outras condutas, não contidas em si mesmo” (Farias e Rosendal, 2016, p. 961).

Dadas as características do contrato de mandato no mundo jurídico (atentando-se o que se aplica aos agentes marítimos), basta, então, trazer as demais figuras legais que podem gerar confusão ao observar o labor dos agentes.

#### **b. Comissão mercantil**

A figura da comissão mercantil encontra amparo a partir do art. 693 do CC/2002 e consiste em um comissário obrigar-se a contratar em seu próprio nome, porém por conta e risco do comitente. Contudo, se o comissário ocasionar algum prejuízo ao comitente, então será obrigado a ressarcir-lo.

Somente nos conceitos básicos de tal contrato já se percebem algumas singularidades. Ainda assim, este é muito confundido com o mandato, principalmente por força do art. 709, caput, CC/2002, o qual prevê a aplicação do mandato no contrato de comissão mercantil naquilo que couber.

Para elucidar melhor as diferenças deste contrato com o anterior, então, faz-se mister as palavras do douto Fábio Ulhoa Coelho:

A diferença entre esses dois contratos está em que, no mandato, o colaborador age em nome do fornecedor, representando-o na compra e venda, ao passo em que, na comissão, ele age em nome próprio. Desse modo, se o escoamento das mercadorias se faz por meio de mandatário, quem adquire os produtos realiza negócio com o fornecedor; se, por outro lado, é feito através de comissário, o adquirente contrata com este, com o colaborador, e, na maioria das vezes, nem sequer conhece o fornecedor. (Coelho, 2016, p. 119)

Quando o comissário assume a obrigação de representação, este não responde, em caso de insolvência, de quem contratou ou comprou, a não ser em caso de culpa, ou se houver, no contrato, a cláusula del credere, a qual faz com que, nesses casos, a remuneração do comissário seja maior (salvo estipulação em contrário) para assumir o risco que originalmente é comitente, salvo estipulação em contrário.

Dessa forma, em caso de insolvência do terceiro pactuante, então o comissário assume a responsabilidade de adimplir o débito de forma solidária – motivo pelo qual sua comissão possui uma maior percentual, já que assume um risco maior. Segundo leciona Waldo Fazzio Júnior:

O comissário não responde pela insolvência das pessoas com quem contratar em execução da comissão, salvo se laborar com culpa ou dolo. Também poderá responder solidariamente com as pessoas com quem tratar em nome do comitente, se do contrato constar a cláusula del credere. Por esta cláusula, o comissário assume a obrigação de responder pela eventual insolvência de terceiros, risco que, naturalmente seria do comitente, o que justifica a comissão del credere. Ainda assim, ao comitente são atribuídos os riscos pertinentes aos vícios da coisa vendida e, bem assim, os da evicção. (Fazzio Júnior, 2017, p. 452)

Este contrato de comissão não teve muita atenção legislativa para sua existência, sendo reservados poucos artigos para sua criação, nenhuma lei própria e ainda atribuindo as regras do mandato em caso de omissão. Dessa forma, os pontos principais do contrato são as responsabilidades, como são distribuídas.

### **c. Contrato de agência**

Essa modalidade contratual ancora-se legalmente no código Civil de 2002 a partir do art. 710, em um capítulo destinado à descrição deste tipo de relação da distribuição por possuírem íntima relação. A definição do agente está no próprio art. 710, caput e parágrafo único, além da disposição de exclusividade que se encontra no art. 711:

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.

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

Dessa maneira, é notório que relação de agenciamento não presume representação conforme o que está disposto no parágrafo único, bem como ainda dispõe que não necessariamente o negócio precisa ser concluído pelo agente. Além disso, a exclusividade também é presumida, devendo haver disposição em contrário expressa no contrato para que tenha mais de um agente idêntico na mesma zona.

Trazendo apenas as características mais extrínsecas da figura do agente, já é possível vislumbrar algumas diferenças com o contrato de representação, o qual mais se assemelha ao contrato de agente. Primeiro no que se refere à presunção da representatividade, na qual o agente não necessariamente representa o agenciado.

A diferença na presunção de poderes representativos justifica-se pelo trabalho desempenhado, pois, enquanto é dever do representante a conclusão do negócio (até mesmo para recebimento da remuneração), o agente não tem essa obrigatoriedade de concluí-lo, sendo o proponente responsável por esta parte final da relação de negócios.

A exclusividade nas zonas, inclusive a presunção dessa condição, é fator comum entre a relação de representação e de agenciamento, o que não gera confusão entre os institutos. Diante disso, é notória a observação de que o representante comercial é “mais” do que o agente, ou seja, um representante pode exercer o mesmo labor do agente, mas a recíproca não é verdadeira. Nas palavras de Silvio de Salva Venosa:

Em vista da natureza dos dois contratos, ao menos em nosso sistema, não há razão para identificar a representação autônoma com a agência. Ambos os negócios jurídicos devem ser tratados como contratos distintos. O representante comercial é mais do que um agente porque seus poderes são mais extensos. O agente prepara o negócio em favor do agenciado; não o conclui necessariamente. O representante deve concluí-lo. Essa é sua atribuição precípua. Não é necessário que o agente seja qualificado como comerciante. Agência pode ter natureza civil. O representante, por via da própria orientação legal, será sempre comerciante. (Venosa, 2008, p. 513)



No que se refere à responsabilidade do proponente e do agente em relação ao terceiro contratante, ou seja, à vinculação do agenciado ao pedido, não há uma vinculação absoluta, embora exista a relativização trazida pelos arts. 715 e 716 do Código Civil de 2002.

O primeiro (art. 715, CC/02) diz respeito à situação em que o contrato é cessado sem justa causa; o segundo (art.716, CC/02) possui relação com a conclusão do negócio por culpa do proponente, em ambas as situações cabe pagamento pelo proponente, sendo a primeira indenizatória e a segunda, título de remuneração, comprovando, mais uma vez, a não necessidade de conclusão do negócio para a remuneração do agente.

Depois de todo o exposto, o que importa, no presente momento, é finalizar o tópico trazendo a disposição normativa do art. 21, caput, CC/2002, a qual atribui, de forma subsidiária, a aplicação das regras do mandato e da representação no que couber para a atividade do agente comercial, reforçando a ideia de derivação desses institutos e aumentando sua proximidade no momento de vácuo legislativo

#### **d. Representação comercial**

A representação comercial é um tipo contratual que não encontra-se codificado no CC/02, mas possui lei própria (Lei nº 4.885/65). Na legislação em análise, tem-se que o art. 1º traz a definição do representante comercial, qual seja:

Art. 1º Exerce a representação comercial autônoma a pessoa jurídica ou a pessoa física, sem relação de emprêgo, que desempenha, em caráter não eventual por conta de uma ou mais pessoas, a mediação para a realização de negócios mercantis, agenciando propostas ou pedidos, para, transmiti-los aos representados, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios.

A legislação supramencionada contém em si a distinção dos demais contratos existentes no ordenamento jurídico brasileiro e também do vínculo de emprego frente à relação de representante comercial. Para se tornar representante comercial, é obrigatório o registro no Conselho Regional pelo art. 2º da lei.

Pela leitura do art. 5º do mesmo diploma legal, tem-se que, até mesmo para ter direito à remuneração, é obrigatório o registro no conselho regional devidamente constituído, como manda o art. 6º. Contudo, tal determinação legal mostra-se inconstitucional, vez que impede o livre exercício de qualquer trabalho, ofício ou profissão constitucionalmente tutelados; nessa mesma linha, segue o entendimento jurisprudencial (Fazzio Júnior, 2017, p. 502).

A inscrição no conselho é uma característica que advém da relação conceitual de representante comercial, pois a relação é empresarial, independentemente se o representante é uma pessoa física ou microempresa revestida de forma societária limitada; ainda assim, a relação é interempresarial (Coelho, 2016, p. 120). Diante disso, é possível concluir que não pode ser representante comercial aquele que não puder ser empresário por algum dos impedimentos legais impostos.

Superando a natureza da relação de representação comercial, então urge trazer os elementos contratuais obrigatórios, os quais podem causar nulidade na relação entre representante e representado. A priori, cabe salientar que o contrato é formal e escrito, não admitindo outro modo.

O contrato de representante comercial autônomo pede que, além dos requisitos gerais de validade, ainda estejam presentes outros requisitos obrigatórios. Na oportunidade, faz-se oportuno trazer a catedrática obra de Fazzio Júnior:

Além dos requisitos comuns de validade inerentes a todos os contratos e daqueles que, no caso concreto, as partes acordarem, são requisitos mínimos obrigatórios do contrato de representação comercial:

- Condições e requisitos gerais de representação;
- Indicação genérica ou específica dos produtos ou artigos objeto da representação;
- Prazo certo ou indeterminado da representação;
- Indicação da zona ou zonas em que será exercida a representação;
- Garantia ou não, total ou parcial, ou por certo prazo, da exclusividade de zona ou setor de zona;
- Retribuição e época do pagamento, pelo exercício de representação, dependente da efetiva realização dos negócios, e recebimento, ou não, pelo representado dos valores respectivos;
- Os casos que justifiquem a restrição de zona concedida com exclusividade;
- Obrigações e responsabilidades das partes contratantes;
- Exercício exclusivo ou não da representação a favor do representado;
- Indenização devida ao representante, pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no art. 35 da lei de regência, cujo montante não será inferior a 1/12 do total da redistribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação.

No que se refere às cláusulas de exclusividade, estas possuem duas facetas: uma quanto à exclusividade de zonas e outra quanto à exclusividade de representado. Ocorre que a primeira, caso não esteja no contrato, é

presumida, ou seja, o produto/serviço só poderá ser vendido pelo representante exclusivo, salvo disposição contrária expressa.

Quanto à segunda exclusividade, esta já não é presumida, pois, caso um representado deseje exclusividade dos seus produtos/serviços sob os poderes do representante, então deve explicitar de forma clara e expressa no instrumento contratual assinado pelas partes.

No que se refere à forma de pagamento do representante, a mesma é feita por meio de comissão paga ao representante, ou seja, o mesmo recebe de acordo com o que foi efetivamente vendido (art. 32), não havendo o que se falar em salário de piso em caso de comissão abaixo, pois não existe, entre as partes, relação de emprego.

Depois de todo o exposto, tem-se que o contrato de representação comercial é deveras restrito, dependendo de inscrição em conselhos regionais e contrato cumprindo as formalidades legais, tudo isso para dar legitimidade ao ato de atuar como representante comercial. Ademais, tal relação é mais comum na venda de produtos do que de serviços.

## **2. Natureza jurídica e responsabilidade do agente marítimo segundo a doutrina**

A definição de responsabilidades que devem ser atribuídas aos agentes marítimos gera grandes debates dentro do meio acadêmico e jurisprudencial, sendo utilizados argumentos desde o meio do século passado para fundamentar. Porém, antes de adentrar a discussão da responsabilidade jurídica, urge tratar a natureza da atividade do agente marítimo, o que também não é pacífico, conforme já dito alhures.

Tratando-se da natureza jurídica da atividade a qual o agente marítimo desempenha, a doutrina majoritária tem entendido por bem classificar o agente marítimo como mandatário e o armador e/ou transportador como mandante. Filiados a tal corrente, podem-se vislumbrar grandes nomes do Direito Marítimo e Portuário, como Eliane M. Octaviano Martins, Francisco Carlos de Moraes Silva e Filipe Carvalho de Moraes Silva, além de alguns posicionamentos jurisprudenciais.

Pelo que argumenta Eliane Octaviano Martins, a natureza jurídica do agente marítimo é de mandatário, pois defende que o agente marítimo age em nome de outro por meio de outorga de poderes para certas atividades. Na mesma linha argumentam Francisco Carlos e Filipe Carvalho, afirmando que o agente não atua na conclusão do negócio principal, apenas em uma parte do negócio.

Outrossim, tal linha defende que a natureza é de mandato, ao passo que o agente age de acordo com que lhe é determinado, não cabendo realizar qualquer tipo de negócios, apenas representação de vontade. Dessa maneira, resta evidente que a repercussão na ceara de responsabilidades são as mesmas atinentes a qualquer relação civil de mandante e mandatário.

No que se refere às responsabilidades, as administrativas encontram-se pacíficas, como, por exemplo: a responsabilidade sanitária, que está na Súmula nº 50 da AGU; e a questão tributária, que está na Súmula nº 192 do extinto TFR (327). Quanto à responsabilidade civil, esta não encontra-se pacificada, mas, segundo essa corrente, a natureza jurídica é de mandato. Sendo responsável pela execução do contrato, qualquer efeito dos seus atos repercute no mandante (Octaviano Martins, 2013 p. 328-329).

Diante disso, essa corrente que adota o contrato de mandato para reger as relações dos agentes marítimos acredita que as únicas responsabilidades suportadas pelos agentes marítimos devem ser aquelas de abuso de poder concedido no mandato, ou seja, todas as demais devem recair somente sobre o mandante, mesmo que este seja estrangeiro e não tenha sede em território nacional.

Nos EUA, onde se vigora o common law, desde 1827 (caso General Interests Ins. Co. Vs. Ruggles), foi decidido que o agente não possui responsabilidade sobre aquilo que é feito dentro do mandato. Em 1943 (caso Brady Vs. Roosevelt S.S. Co.), foi decidido que o mandante não se responsabiliza pela negligência do mandatário.

No que se trata de agenciamento marítimo, a natureza jurídica nos EUA se aproxima do instrumento do mandato no Direito brasileiro, mas, ainda assim, é uma mistura de contrato de corretagem, representação comercial, contrato de agenciamento e procuração ad negotia (Bernardes, 2015, p. 132).

Em sentido diferente da corrente majoritária é o entendimento da professora Carla Adriana Comitre Gilbertoni, a qual defende que a natureza jurídica do agente marítimo é de representante comercial frente ao armador e de mandato frente ao transportador. Isso ocorre devido à diferença de papéis que são prestados pelo agente marítimo em cada uma de suas variadas funções.

Diante disso, frente ao armador, a autora acredita que suas ações se enquadram melhor diante do instituto da representação comercial, ou seja, o agente marítimo age como se fosse o armador, para, em nome dele, concretizar os negócios jurídicos em sua zona de atuação.

Ademais, frente ao transportador, o papel do agente marítimo muda, sendo que, diante do labor desempenhado nesses casos, então, o instrumento

jurídico que melhor se enquadra é o do mandato, pois, ao lidar com o transportador, não vai lidar com o negócio principal a ser firmado, mas sim com necessidades anexas pactuadas em nome do transportador ou não, a depender do tipo de mandato.

Diante de tal cenário de caracterização da natureza jurídica da atividade do agente marítimo, tem-se que as responsabilidades também se modificam. No que tange à responsabilidade civil, estas recaem sobre os contratos firmados, pois o agente age como representante comercial. Quanto à responsabilidade tributária, a mesma não recai sobre o agente, mas sim sobre a quem realizou o fato gerador, ou seja, concretizou a comercialização da carga ali transportada, ainda que tenha assinado o termo de compromisso, tudo conforme jurisprudência (Gilbertoni, 2014, p. XXX).

De modo diferente das duas correntes supracitadas entende o autor Érico Lafranchi Camargo Chaves, que defende, em seu artigo, que a natureza jurídica da atividade do agente marítimo de navegação é traduzida pelo instituto do agenciamento comercial, isso porque o autor defende que o agente marítimo possui relação contínua com o armador e/ou transportador, ideia não transmitida pelo contrato de mandato, que, por sua vez, transmite ideia de atos praticados uma única vez.

Outro ponto trazido pelo autor é o fundamento de que a remuneração é por meio de comissão, pois o agente pode desempenhar diversas funções, e quanto mais angariar funções, maior será a remuneração do representante, não sendo necessária a conclusão do negócio principal do representado, sendo esse proponente o responsável por essa conclusão no seu negócio.

Ainda que o agente marítimo, em seu labor, tenha de concluir o negócio em nome do proponente, isso desnatura o contrato de agenciamento, fazendo com que nele surjam características de outros contratos, motivo pelo qual tal atitude faz com que o contrato do agente marítimo passe de representante comercial para um contrato complexo (Chaves, 2009, p. 9).

Trazendo a natureza jurídica dessa maneira, então, o autor propõe uma nova configuração da responsabilidade nos casos de o contrato se tornar complexo. Pois, nos casos em que o agente marítimo atua como agente comercial, são aplicados os termos do mandato e de representação comercial no que couber, ou seja, a responsabilidade, nesses casos, se assemelha à da primeira corrente, a qual o agente marítimo responde quando agir fora dos termos aos quais fora designado.

Quando surge a eventual relação contratual complexa, o código civil não dita os meios de responsabilização das partes, pois o código deixou espaço para contratos que não foi possível prever, não podendo (por óbvio) prever,

também, a incumbência de cada parte. Nesse momento, em seu artigo, o autor não deixa claro o modo de trabalhar a responsabilidade, presumindo-se, então, a análise do caso concreto para ver quem gerou o ato ilícito e possui dever de ressarcimento.

Diante de todo esse cenário, o debate não se encerrou, tampouco chegou a um ponto em comum, havendo excelentes argumentos para todos os lados, bem como jurisprudências antigas e atuais que decidem a natureza jurídica e, conseqüentemente, a responsabilidade de forma diferente uma das outras, não pacificando o entendimento, embora seja, hoje, uma corrente majoritária.

Em que pese o douto entendimento dos grandes mestres supracitados, acreditamos que todos possuem inconsistências em seus argumentos, fazendo com que tenhamos uma terceira via para definir a natureza jurídica e a responsabilidade dos agentes marítimos, conforme a seguir.

### **3. Críticas aos modelos propostos**

Depois de todo o exposto, em que pese o entendimento da doutrina majoritária, ainda assim, os argumentos trazidos não são completamente satisfatórios, vez que todos apresentam algum ponto de fragilidade no tocante à relação entre o instituto trazido e as atividades de fato.

A priori, é importante analisar o instituto da comissão, o qual, a nosso ver, é o que menos se enquadra no momento de visualização das atividades do agente marítimo com as lentes deste instituto. Isso porque, na comissão mercantil, o comissário atua em nome próprio. Mesmo que seja por conta e risco do comitente, ainda assim o comissário atua em seu próprio nome.

No despender laboral dos agentes marítimos, os mesmos atuam diariamente em nome de quem os contratou, em diversas documentações que precisam ser levantadas pelo agente o nome que sai no documento é do armador/transportador. Há, também, a possibilidade de atuação em nome próprio, porém não é a regra do cotidiano.

Isso posto, não há o que se falar em enquadrar o agente marítimo como comissário mercantil, até mesmo porque sua remuneração não se enquadra na espécie remuneratória. Logo, esse instrumento não é o mais adequado para trazer a realidade da natureza dos agentes marítimos.

No que se refere ao mandato, é compreensível a consideração deste para dizer que esta é a relação legal existente entre o armador e o agente marítimo, até mesmo pelo fato de que é o instrumento mais amplo no ordenamento jurídico para gestão de interesses.

O mandato possui uma vasta aplicabilidade, ao passo que certo sujeito necessita que outro trabalhe nos seus interesses quando não detém tal possibilidade.

Apesar de todas as semelhanças entre o contrato de mandato e a relação do agente marítimo com o armador/transportador (inclusive a confiança), não acreditamos ser adequada a utilização desse instituto por algumas razões.

Há, de fato, uma relação de confiança entre o agente e o armador/transportador, além de ser notório que, atualmente, a maior demanda nos portos é de navios do tipo liner, fazendo com que as embarcações voltem ao mesmo porto de tempos em tempos. Esses dois fatores em conjunto fazem com que a relação entre as partes pactuantes seja duradoura, não para atos pontuais, como se presume o contrato de mandato.

Ademais, sabe-se que o agente marítimo, em qualquer das suas modalidades, pode receber citação em nome do armador, já havendo entendimento jurisprudencial no sentido de representar, judicialmente, por poder receber a citação. Contudo, para que isso ocorra em uma relação de mandato, faz-se necessária uma outorga de poderes específicos.

A outorga de poderes feita do armador para o agente, atualmente, é feita até por e-mail, o que valida o contrato de mandato genérico, aqueles que concedem poderes de mera administração, conforme consta no CC/02. Igualmente, para atuar em juízo, também se faz necessária uma procuração ad judicium.

Com isso, é possível que surja o seguinte questionamento: como o contrato de mandato presume a confiança se também presume atos específicos? Sendo a resposta algo simples, não é necessário possuir uma relação longa e duradoura para se adquirir confiança. Um advogado é constituído por confiança para realizar apenas os atos processuais, por exemplo.

Por conta do que foi trazido anteriormente é que o contrato de mandato, embora o mais aceito, não possui condições de ser tratado como o mais adequado para traduzir o evento das agências marítimas. Porém, isso não significa que as demais ferramentas sejam as mais adequadas, pois cada uma possui particularidades que impedem de serem as tradutoras dessa relação.

No que compete ao agenciamento, tal instituto possui peculiaridades quanto ao pagamento, à atuação em zonas, às reservas legais e afins, que o impedem de ser amplamente aplicado às relações dos agentes marítimos. Primeiro, há uma presunção de exclusividade de zona de atuação.

Quando o agente marítimo se relaciona com o armador/transportador, não há essa presunção de exclusividade, até porque, a depender do volume de

serviço, será necessária a atuação de outro agente marítimo, sem que, para isso, seja necessária uma cláusula que expressamente permita isso.

Ademais, o contrato de agente comercial impede que o negócio do proponente seja concluído pelo agente, o que remete a uma necessidade do proponente concluir os próprios negócios. Tal fato não se vislumbra na relação do agente com quem está representando, pois o negócio principal e os secundários dependem do agente, como, por exemplo, atracar a embarcação ou lidar com o bloco para a limpeza da embarcação – o primeiro, principal, e o segundo, secundário, ambos concluídos pela atividade do agente marítimo.

Irônico pensar que o agenciamento não é a relação contratual que melhor traduz as atividades dos agentes marítimos, mas isso ocorre devido à natureza peculiar do Direito Marítimo e Portuário, o qual, de fato, funciona quase que como um ramo autônomo na realidade prática jurídica.

Outra categoria que possui presunção de exclusividade por zona é a dos representantes comerciais, que, da mesma forma que o agente comercial, possui zonas de atuação e modo peculiar para pagamento da remuneração, podendo ocasionar invalidade do contrato.

Alhures, fora exposto que não há o que se falar em exclusividade de zona de atuação ao tratar do agente marítimo, motivo pelo qual tal tipo contratual já não é aplicável. Como se não bastasse, ainda há a necessidade de contrato escrito e na forma que exige a lei, o que não ocorre na relação entre as partes aqui em estudo, qual sejam, o agente e o armador/transportador.

Agregando aos pontos anteriormente elencados, o representante comercial precisa ser inscrito em conselhos regionais – que estão submetidos a conselhos federais – e ter um cadastro específico para atuar como representante. No caso dos agentes marítimos, nada disso acontece, até mesmo porque, para seguir esses trâmites, a categoria precisaria se ver como tal.

Diante disso, resta claro que a figura do representante comercial também não é o instituto jurídico ideal para o enquadramento legal do agente marítimo, assim como todos os outros já aduzidos neste tópico, restando, então, apenas a certeza de que nenhum dos institutos propostos possui um ajuste ideal para esse objeto de pesquisa.

## **Conclusão**

Depois de todo o exposto, no presente artigo, caminhou-se pelo cenário jurídico que, atualmente, permeia a atividade portuária do agente marítimo, tentando entender tal categoria e encontrar, para suas atividades, uma



natureza jurídica a partir da análise dos pressupostos legais já previstos na legislação vigente, passando por cada um dos possíveis institutos e analisando os mesmos frente às atividades cotidianas do agente marítimo.

Com todo o raciocínio despendido, resta evidente que nenhuma das propostas atualmente existentes na doutrina e na jurisprudência são satisfatórias para definir a natureza da atividade do agente, tampouco suas responsabilidades. A partir de tal ponto, então, é possível concluir que, atualmente, no ordenamento jurídico pátrio, não há instrumento clássico capaz de suportar as peculiaridades dessa figura presente há tanto tempo na história portuária.

A solução para tal vazio jurídico dar-se-á em artigo próprio, uma vez que, para chegar-se a uma conclusão coerente, é necessário um longo raciocínio hermenêutico, não cabendo no contexto deste artigo, tampouco era proposta do presente trabalho oferecer tal resposta. O objetivo desta pesquisa é levantar críticas e questionamentos.

A produção científica nem sempre oferece resposta, pois o que gera o crescimento e o amadurecimento da doutrina e de todo o meio acadêmico são os questionamentos e as provocações, sendo as soluções (inovadoras ou não) mera consequência de todo o esforço crítico da comunidade acadêmica.

## Referências

BERNARDES, Fernanda Gueiros. **A responsabilidade jurídica do agente marítimo no Brasil e nos Estados Unidos**. Revista Direito Aduaneiro, Marítimo e Portuário, São Paulo, v. 5, n. 27, p. 130-140, jul./ago. 2015.

BRASIL. **Lei nº 4.886, 5, de 9 de dezembro de 1965**. Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil, Poder Executivo, Brasília/DF, 5 abr. 1966.

CHAVES, Érico Lafranchi Camargo. **O agente marítimo: natureza jurídica da atividade e sua responsabilidade por atos praticados por seus representados**, 2009.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial: direito de empresa**. 17. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, v. 3, 2016.

FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. **Curso de direito civil**. 8. ed. São Paulo: JusPodivm, v. 4, 2016.

FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. **Curso de direito civil. Curso de direito civil**. 9. ed. São Paulo: JusPodivm, v. 4, 2017.

- FAZZIO JR., Waldo. Manual de direito comercial. 18. ed. São Paulo: Atlas, 2017.
- GILBERTONI, Carla Adriana Comitre. **Teoria e prática do Direito Marítimo**. 3. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2014.
- SILVA, Filipe Carvalho de Moraes; SILVA, Francisco Carlos de Moraes. **Agenciamento marítimo**: atribuições e responsabilidades. 1. ed. Vitória/ES: Novacom, 2015.
- SILVA, José Afonso da. **Curso de direito constitucional positivo**. São Paulo: Malheiros, 2014.
- ZOGAHIB, Miguel Jorge Elias. **Comércio marítimo**. Rio de Janeiro: Femar, 2007. Disponível em:  
<[https://www.dpc.mar.mil.br/sites/default/files/sepm/portuarios/ativ\\_correlatas/COMAR.pdf](https://www.dpc.mar.mil.br/sites/default/files/sepm/portuarios/ativ_correlatas/COMAR.pdf)>. Acesso em: 1 mar. 2018.