



**Poder Judiciário**  
**Justiça do Trabalho**  
**Tribunal Regional do Trabalho da 4ª Região**

## **Recurso Ordinário Trabalhista** **0021274-39.2019.5.04.0027**

**Relator: MARCELO PAPALEO DE SOUZA**

### **Processo Judicial Eletrônico**

**Data da Autuação: 06/07/2023**

**Valor da causa: R\$ 163.000,00**

**Partes:**

**RECORRENTE:** ALEXSON FICHEL

**ADVOGADO:** VLADIMIR ANTUNEZ BERTIZ

**RECORRIDO:** PRUDENTIAL DO BRASIL SEGUROS DE VIDA S.A.

**ADVOGADO:** RAFAEL BICCA MACHADO

**ADVOGADO:** MARIA LUCIA SEFRIN DOS SANTOS

**ADVOGADO:** LEONARDO JOSE ISERHARD ZORATTO

**ADVOGADO:** BARBARA DALLAPICOLA CARPES

**ADVOGADO:** ALEXIA PEREIRA NETO MARTINS DE OLIVEIRA



PODER JUDICIÁRIO  
JUSTIÇA DO TRABALHO  
TRIBUNAL REGIONAL DO TRABALHO DA 4ª REGIÃO  
27ª VARA DO TRABALHO DE PORTO ALEGRE  
**ATOrd 0021274-39.2019.5.04.0027**  
RECLAMANTE: ALEXSON FICHEL  
RECLAMADO: PRUDENTIAL DO BRASIL SEGUROS DE VIDA S.A.

Vistos, etc.

**ALEXSON FICHEL**, qualificado na exordial, ajuíza ação trabalhista em face de **PRUDENTIAL DO BRASIL SEGUROS DE VIDA S.A.**, igualmente qualificada, atribuindo à causa o valor de R\$163.000,00 (cento e sessenta e três mil reais).

A reclamada defende-se no ID f0abfb6, suscitando, prefacialmente, a inépcia da inicial e, no mérito, propugnando pela improcedência do pedido.

Prova documental é produzida pelas partes litigantes.

É prestado depoimento pessoal pelas partes e são ouvidas duas testemunhas (vide ata de ID ec3231f).

À míngua de outras provas, encerra-se a instrução processual.

Tratativas conciliatórias inexitosas.

Razões finais por memoriais (ID 77575d2, pelo autor; ID 89e2cf0, pela ré).

Vêm os autos conclusos para julgamento.

É o relatório.

## **FUNDAMENTAÇÃO**

### **I. PREFACIAL DE INÉPCIA DA INICIAL**

Suscita a reclamada a inépcia da inicial, sob o argumento de que o autor *“apontou valores para os pedidos formulados na inicial, **mas não trouxe qualquer cálculo ou forma de apuração dos valores lançados**, o que dificulta e até mesmo impede a averiguação dos valores pleiteados”* (grifos no original).

Analiso.

Nos termos do que preceitua o artigo 330, § 1º do novo CPC, reputa-se inepta a petição inicial quando lhe falte causa de pedir ou pedido; quando o pedido for indeterminado; quando da narração dos fatos não decorrer logicamente a conclusão; ou, ainda, quando contiver pedidos incompatíveis entre si.

Sem razão a demandada ao reputar inepta a inicial, porquanto sucintamente descrita a situação fática ensejadora da providência jurídica.

Em que pese a atual redação do § 1º do artigo 840 da CLT, pondere-se que é lícita a formulação de pedido genérico, quando não for possível determinar as consequências do ato ou do fato, de acordo com artigo supramencionado.

Ademais, havendo atribuição de quantia descabida ao valor da causa, essa será objeto de correção em sentença em caso de improcedência ou de adequação na hipótese de eventual condenação.

Está a inicial, portanto, apta a ser apreciada, pois, à luz do que estatuem os artigos 319, 322 e 324 do NCPC.

É a aplicação do aforismo “da mihi factum, dabo ti jus” (“dá-me o fato e te darei o direito”), pelo qual as partes descrevem os fatos e o juiz procede à respectiva categorização jurídica.

Outrossim, a ré pôde contestar efetiva e proficuamente a lide, o que, de *per se*, tem o condão de afastar a inépcia propugnada.

Insta ressaltar, por fim, que as alegações defensórias no particular, acaso efetivamente verificadas, conduzirão ao juízo de improcedência dos pedidos e não à extinção do feito sem julgamento do mérito.

Nessa linha, refuta-se a prefacial.

## **MÉRITO**

### **1. NULIDADE DO CONTRATO DE FRANQUIA. VÍNCULO EMPREGATÍCIO. CONECTIVOS LEGAIS.**

Relata o demandante que, “quando conheceu a reclamada, (...) não sabia que seria contratada [sic] por meio de uma franquia, o que tomou conhecimento após o início da seleção. Sempre foi obrigada [sic] pela reclamada a trabalhar com exclusividade, o que pode ser observado pelas notas fiscais emitidas somente para a reclamada. Toda e qualquer atividade profissional era vedada. Era também compelida [sic] a cumprir uma série de procedimentos, como comparecimento

em reuniões, respeito a agendas, treinamentos, etc.. Como se não bastasse, eram impostas longas jornadas e cobradas de metas de vendas. Portanto, não havia um trabalho efetivamente autônomo, pelo contrário, a agência (...) era composta por equipes de Vendedores, controladas por Gerentes Comerciais (MFB) e esses, por fim, controlados por um Gerente da Agência, ou ainda espécie de Diretor (MFA)” (grifos no original).

Destaca que “não era independente. A dependência também é revelada pelo fato da remuneração dos seus superiores – MFB e MFA – ser proporcional às vendas dos seus subordinados. Ora, é claro que o sistema criado pela reclamada gerava subordinação, uma vez que a remuneração de todos era em ‘pirâmide’ – Life Planner, MFB, MFA e Prudential” (grifos no original).

Informa que “não possuía sequer autonomia para gerir os métodos de venda e abordagem aos clientes. A reclamada fornecia um documento intitulado ‘Blue Book’, que trazia regras e procedimentos para padronizar a forma como os Life Planners deveriam se portar ao desenvolver as suas atividades. Ainda, houve o pagamento de um verdadeiro salário, salário esse que foi reduzido na medida em que o tempo passava. Deste modo, o fato de a reclamada pagar um valor mensalmente (...), é elemento que afasta cabalmente a caracterização do instituto da franquia no contrato havido entre as partes”.

Afirma que “a sua remuneração era composta por comissões. A remuneração variável era paga em percentual sobre o prêmio mensal dos seguros, sendo essa em média de 40% nos 12 primeiros meses de contrato e 8% nos 36 meses subsequentes, quando, então, as comissões também cessavam. No caso dos autos, não se verifica a presença das características previstas pelo art. 2º da Lei 8.955/94, que versa sobre o contrato de franquia” e que “também não exercia efetivamente a profissão de corretor de seguros autônomo, a teor da Lei 4.594/64 e Decreto 73/66”.

Requer seja declarada a nulidade do contrato de franquia celebrado entre as partes, devendo “ser reconhecido o vínculo (...) com a reclamada no período de 08/01/2019 17/09/2019 (projetado o aviso prévio [sic]) sendo devidas as parcelas rescisórias na forma de despedida sem justa causa, a saber, saldo de salário, aviso prévio [sic], 13º salário, férias acrescidas do 1/3, FGTS e multa de 40%. Igualmente, deverão ser liberadas as guias de seguro-desemprego, ou ser a reclamada condenada ao pagamento de indenização substitutiva, de acordo com o art. 248 do CC e da Súmula 389, II, do TST. No tocante ao registro da CTPS, esta deve ocorrer em prazo a ser fixado por este juízo [sic] depois do trânsito em julgado, sob pena de multa, de acordo com o art. 139, II e IV c/c 497, 536 e 537 do CPC. Por fim, quanto à data da saída (...), deverá incluir a projeção do aviso prévio [sic] na forma do art. 487, §1, da CLT c/c OJ n.º 82 da SDI-1 do TST”.

A reclamada, por sua vez, argumenta que “o reclamante é empresário já tendo atuado em vários ramos, com diversos clientes” (grifos no original) e que, “além de ter sido sócio de empresa de produções, aberta desde **10/04/2014**, conforme resta comprovado abaixo, também é sócio de outra empresa, **KDF Soluções em Alimentação Ltda.**, que se encontra ativa perante o site da Receita Federal, inclusive em período concomitante ao que pleiteia o reconhecimento de vínculo” (grifo no original).

Acrescenta que, “além de corretor de seguros e sócio da empresa franqueada AFD Corretora de Seguros de Vida Eireli, o reclamante é sócio proprietário no **Grupo Life Brasil** e também é sócio da empresa **KDF Soluções em Alimentação Ltda** (conforme suprarreferido), o que demonstra inclusive ausência de exclusividade e dependência econômica” (grifos no original).

Esclarece que os “Life Planners são corretores de seguro, profissionais especializados em Proteção Familiar Personalizada, identificados no mercado por meio de rigorosos critérios, que incluem formação acadêmica, experiência e habilidades específicas. Após terem acesso a orientações técnicas, os Life Planners, que no Brasil são Corretores Franqueados (CFs), são habilitados para oferecer aos SEUS Clientes os planos de seguros, com atenção e carinho, segurança financeira e tranquilidade” (grifos no original).

Informa que a “empresa constituída pelo reclamante, denominada AFD Corretora de Seguros de Vida Eireli, manteve **Contrato de Franquia** com a Seguradora Prudential, ora reclamada, por menos de seis meses, ou seja, de **12/03/2019 a 18/09/2019**. **O reclamante não prestou serviços à reclamada, conforme alegado**” (grifos no original).

Ressalta que a “celebração do contrato de franquia foi precedida da entrega da Circular de Oferta de Franquia que, em atenção às exigências da Lei nº 8.955/94. (Lei de Franquia), contém todas as condições do negócio oferecido. Em anexo, junta-se o recibo de entrega da **Circular de Oferta de Franquia (COF)**, ocorrida em **15/12/2018** e o conteúdo da própria COF entregue” (grifos no original) e que “o contrato foi firmado somente em 12/03/2019, ou seja, quase três meses após ser apresentado o negócio ao reclamante mediante a Circular de Oferta de Franquia, que teve bastante tempo para avaliá-lo” (grifos no original).

Menciona que “a atividade do corretor de seguros, que é o responsável pela angariação e intermediação de contratos de seguros, nos termos do art. 2º da Lei 4594/64, não se confunde com o objeto social da seguradora, que é a criação de produtos para oferecimento ao mercado. Não havia obrigação de comparecimento do reclamante no ponto de apoio, como alegado. Outro aspecto de especial relevância é a inexistência de salário pago ao reclamante” (grifos no original).

Pugna pela improcedência do pedido.

Ao exame.

Refere o demandante, em seu depoimento pessoal, que *“foi sócio da empresa Liu Produções em um período em que trabalhou como bartender; que a AFD Corretora, de titularidade do depoente, continua em atividade, citando que continua atuando nessa atividade, mas de forma diferente do que atuava anteriormente em favor da ré, citando que atualmente é de fato autônomo”* (ata de ID ec3231f - grifei).

Afirma que *“também foi sócio da empresa KFD Soluções com um amigo e acabou desfazendo a parceria quando se vinculou à ré; que participou do chamado evento ‘FIP’ que na avaliação do depoente se tratava de entrevista de seleção, a qual chegou muito provavelmente através de pesquisa da ré a sua rede LinkedIn; que isso ocorreu em outubro ou novembro de 2018, ao que se recorda; que ficou nítido (...) na referida ocasião que seria contratado como empregado celetista, sendo que foi delineado de como poderíamos crescer na carreira e de que como a empresa poderia ajudar em relação a isso; que não foi solicitada a entrega de sua CTPS e de fato não a entregou”* (vide ata citada).

Relata que *“começou a ficar claro (...) que se trataria de contrato de franquia após ter assinado dois contratos, um como pessoa física e outro como pessoa jurídica, ao que se recorda, em fevereiro ou março de 2019; que as informações foram sendo passadas paulatinamente ao longo do processo; que a partir do momento foi exigido que (...) encerrasse suas atividades profissionais pretéritas a [sic] sua entrada na ré não viu meios de sair da ré porque tinha contar a pagar; que não pagou qualquer taxa de franquia quando da assinatura do contrato; que a KFD não pagou taxa inicial de franquia em seu nome; que exibidos os documentos de ID 758e7b8, ratifica a informação prestada de que não pagou taxa de franquia, explicando que quando assinou o contrato a ré lhe antecipou o valor de 27 mil reais, sendo que deste valor foi paga a taxa no valor de R\$ 5.000,00”* (vide ata citada).

Sinala que *“independentemente de sua produção pagava mensalmente a [sic] ré royalties e de taxa de manutenção de espaço; que a modalidade de franquia era ‘life planner’; que as despesas de viagens e uso de celular estavam a cargo do depoente; que a carteira de clientes do depoente foi por ele próprio formada, após o ingresso na ré, já que nunca tinha atuado nesta área anteriormente”* (vide ata citada).

Explana *“que fazia visitas presenciais a clientes; a região de atuação (...) era Porto Alegre e região metropolitana e outros municípios como Igrejinha, Parobé, etc; tinha liberdade de atuação em outras regiões do RS; (...) cumpria*

*metas; que atingiu as metas em alguns momentos, em outros não; que as metas eram de no mínimo 3 negócios semanais; que as metas eram verificadas em termos globais, se cumprisse aquelas referidas, cresceria dentro da empresa, caso contrário, não; que (...) utilizava a agência [sic] excalibur da ré, localizada na av Carlos Gomes”.*

*Relata que “participou de diversas reuniões obrigatórias no ponto de apoio; que as reuniões eram realizadas as [sic] segundas feiras [sic] no ponto de apoio, das 8h30min às 12h, em média, para tratar dos números da semana anterior, às terças e quintas [sic] se destinava a reunião de treinamento, às sextas-feiras para tratativas quanto aos telefonemas da semana posterior; que também havia reuniões em 2 sábados no mês para treinamentos; que os números acima referidos impactavam na participação do vendedor na convenção anual PTC da ré; que a gerente Marcela exigia a participação nas reuniões sob penas de advertências verbais” (vide ata citada).*

*Afirma que “foi advertido verbalmente por ter chegado atrasado, mas nunca deixou de participar das reuniões; que nunca ocorreu, mas acredita que poderia fazer visitas com outros colegas; que não sabe se poderia fazer a divisão de comissionamento neste [sic] casos; que (...) depoente não contava com assistentes no ponto de apoio; que não se recorda se participou de rateio para pagar uma assistente no back office no ponto de apoio; que sabe que os produtos da ré poderiam ser adquiridos por outros canais, como bancos, mas tem conhecimento que o vendedor estava acima desta sistemática; que (...) atendia seus clientes nas suas próprias casas ou na agência; que o roteiro e agendamento de visitas era feito pelo próprio depoente; que tinha liberdade de fazer reagendamento de visitas, desde que se reportasse à senhora Marcela” (vide ata citada).*

*Informa que “não precisava pedir autorização, apenas comunicava; que Marcela tinha a agenda do depoente; que poderia sair de sua casa diretamente para as visitas, sem passar no ponto de apoio; que o mesmo poderia ocorrer no final do dia; que não havia imposição de horário de trabalho, mas recomendação de que trabalhassem de 10h a 12h diárias; que fazia ligações para seus clientes de seu próprio telefone também; que na agenda que disponibilizava a gerente Marcela constavam nomes de clientes e horário de visita; que todos os domingos (...) enviava por whatsapp para Marcela o relatório das visitas efetuadas na semana” (vide ata citada).*

*Ressalta que “no relatório constavam visitas efetuadas, contratos fechados, etc; que não precisava de autorização para viajar; que tinha acesso ao sistema da ré mesmo fora do ponto de apoio; que a montagem de planos era feita normalmente na agência [sic], em razão do volume de informações; que poderia fazer apresentação das apólices para os clientes de forma remota, mas não o fazia, fazia*

*presencial; que o comissionamento (...) era atrelado ao pagamento do prêmio pelo cliente; que não tem certeza, mas acha que pelo volume de documentos que recebeu, dentre eles estava o critério de pagamento de comissionamento” (vide ata citada).*

*Aduz que “foi exigido que (...) tivesse veículo próprio e não sabe se poderia adotar outro meio; que atualmente a sua media [sic] remuneratória é variável, de 7 a 15 mil reais; que (...) possui nível superior completo na área de gestão comercial; que foi a ré quem pagou a abertura de sua empresa com os 27 mil reais antes referido; que (...) teve que prestar contas dos gastos que se originaram do valor em questão” (vide ata citada).*

*A preposta da ré afirma que “o reclamante não assinou inicialmente um contrato de pessoa física (...), mas unicamente um contrato PJ por intermédio de sua empresa; que exibido o documento de ID 7772dc9, diz que não se trata de contrato, mas de um documento de programa de estudo; que o reclamante recebeu o valor de R\$ 4.666,00 por cada modulo [sic] em que participou relativo ao referido programa, sendo que eram 6 módulos; que recebeu tais valores antes da assinatura do contrato PJ, a fim de que fosse aferida a viabilidade do negócio; que esse valor foi pago para que o reclamante pudesse avaliar a viabilidade do negócio, como dito; que não sabe a que título [sic] ou rubrica tais valores são informados à Receita Federal pela ré, citando que já esclareceu a natureza do pagamento” (vide ata citada).*

*Detalha que “o reclamante não estava vinculado a m nenhuma equipe ou agencia [sic] da ré; que o reclamante poderia prestar serviços de onde desejasse, inclusive nos dois pontos de apoio da ré, existentes em Porto Alegre; que não existem as nomenclaturas ‘titânio’ e ‘rocks’ dentro da estrutura da ré, citando textualmente que a ré não forma equipes de trabalho; que não existem agencias [sic], apenas pontos de apoio; que exibido o documento de ID ibb4cdf, especificamente onde consta agencia [sic] 243 excalibur, refere que se trata de mera nomenclatura, uma vez que não há agencias [sic] propriamente ditas, mas apenas pontos de apoio; que a taxa de franquia foi paga pelo reclamante após ter recebido os 6 módulos inscritos” (vide ata citada).*

*Salienta que “não indica contadores para abertura de empresas; que não é verdade que a ré faça [sic] o encaminhamento do corretor ou da corretora para fins de registro na Susep; que a ré não fornece cursos aos corretores da Funenseg; que a partir de 2016 não houve fornecimento de plano de saúde; que o reclamante poderia ter vendido ou cedido sua carteira de clientes quando de seu desligamento da ré, mas não o fez; que da assinatura do programa de viabilidade do negócio até a data da assinatura do contrato PJ, transcorreram em média dois meses e nesse período o reclamante estava exatamente vendo a questão da viabilidade; que nesse período ele não participou de qualquer treinamento ou de venda propriamente dita dos produtos da ré” (vide ata citada).*

Esclarece que “o reclamante recebeu comissionamento de incentivo desde o primeiro mês da assinatura do contrato; que existe um único ranking nos pontos de apoio que seriam relacionados à convenção PTC; que Marcela não tinha sala dentro do ponto de apoio, tampouco mesa fixa; que Ricardo Menalda também não tinha, citando que havia salas que poderiam ser usadas por ambos; que Marcela era corretora de seguros em não atuava em funções gerenciais, o mesmo em relação a Ricardo; que não havia reuniões obrigatórias e cita que qualquer franqueado poderia coordenar e solicitar reuniões; que podem ou não ocorrer reuniões no ponto de apoio segunda-feira” (vide ata citada).

Ressalta que “se Marcela prestasse consultoria ao reclamante ela receberia comissionamento; que o reclamante poderia dividir comissionamento com outro corretor, mas não na condição de Marcela, uma vez que ela era detentora de uma MFB (master franquia) e o autor era corretor; que Ricardo também era detentor de uma master franquia (MFA); que a diferença da MFA para MFB é que a primeira abrange um número maior de franqueados para o qual se presta consultoria e cita que os franqueados não prestam consultoria; que na prática, os franqueados chegam por indicação ou através do site; que a sigla ‘3W+’ significa 3 ou mais negócios na semana, citando que atualmente menos de 10% da rede faz em torno disso; que a nomenclatura em questão existe há muito tempo, não sabe quem criou; que não há penalidade caso o franqueado não atinja o volume de negócios citado” (vide ata citada).

Pois bem.

Verifico que o contrato de franquia firmado entre a empresa AFD CORRETORA DE SEGUROS DE VIDA S.A. (incontroversamente de titularidade do reclamante) e a demandada (vide ID 54c0a39) ocorreu sob a égide da Lei número 8.955 /94, revogada, posteriormente, pela Lei número 13.966/19, a qual disciplina, em seu art. 1º, “o sistema de franquia empresarial, pelo qual um franqueador autoriza por meio de contrato um franqueado a usar marcas e outros objetos de propriedade intelectual, sempre associados ao direito de produção ou distribuição exclusiva ou não exclusiva de produtos ou serviços e também ao direito de uso de métodos e sistemas de implantação e administração de negócio ou sistema operacional desenvolvido ou detido pelo franqueador, mediante remuneração direta ou indireta, sem caracterizar relação de consumo ou vínculo empregatício em relação ao franqueado ou a seus empregados, ainda que durante o período de treinamento” (grifo meu).

Ora, a extensa documentação carreada aos presentes autos tanto pelo autor quanto pela re não corrobora a tese exordial no sentido de que o contrato de franquia celebrado entre as partes tivesse o objetivo de mascarar a existência de vínculo empregatício, mormente porque, desde o início da relação havida entre ambas, estiveram presentes todas as evidências de que foi oportunizada à parte

autora (cidadão com curso superior completo) a análise dos termos e condições de proposta de franquia, não havendo qualquer prova contundente de coação ou qualquer tipo de vício de consentimento na aludida avença.

Veja-se que a testemunha indicada pelo autor, Luan Lucas Ferrari da Silveira, refere que *“trabalhou para a ré de janeiro de 2018 a maio de 2019, sendo que a profissão do depoente é de educador físico e nunca trabalhou na área de seguros anteriormente; que foi convidado para prestar serviços para a ré pela gerente da academia em que ministrava aula de musculação no Barra Shopping Sul (...); que não fazia parte da mesma equipe do reclamante uma vez que ele estava subordinado a gerente comercial Marcela (...) que não sabe a região em que o reclamante atuava”* (ata de ID ec3231f - grifei).

A testemunha Juliano Gonçalves Otton, ouvida a convite da ré, afirma que *“presta serviços para a ré desde 2014, tendo iniciado como franqueado ‘life planner’, e atuando como MFB desde 2018; que na reclamada não há opção de iniciarem como MFA ou MFB; que passar de life planner para mfa depende de resultados e para mfb, depende de ter expertise uma vez que é responsável por treinar novos franqueados (...) que recebeu programa de franquia antes da assinatura do contrato; que poderia ter desistido do contrato antes da assinatura”* (vide ata citada).

Relata que *“não dá ordens para os franqueados; que nunca deu advertência formal a franqueados (...) que não precisa autorizar viagens de franqueados; que não interfere na carteira de clientes dos franqueados; que não há proibição a que franqueado venda seguros de outra empresa; que também podem ter outros negócios que não envolvem seguros; que não determina horário dos franqueados e também não exige entrega de agenda de trabalho (...) que não há punição aos franqueados que não comparecem no ponto de apoio; que não há hierarquia entre as modalidades de franquia”* (vide ata citada).

Sinala que *“no manual de comissionamento de franquias constam todos os critérios; quando poderiam fazer visitas em conjunto e dividir o comissionamento; que os próprios franqueados é que definem a comissão; que não controla a produtividade de ninguém, tampouco o número de visitas; que o script de vendas é utilizado para não conhece nenhum franqueado que não tivesse veículo próprio; que lembra de apenas um caso de uma pessoa que desistiu de um negócio antes de assinar o contrato, mas não lembra o nome; que o MFA é que apresentava as reuniões antes descrita; que eventualmente outros franqueados podem apresentar a reunião; que sabia que se tratava de uma franquia antes mesmo de comparecer ao RJ para treinamento alavancar vendas (...) que sempre houve liberdade aos franqueados para terem outros negócios”* (vide ata citada).

Como é cediço, para que haja reconhecimento de vínculo empregatício, é necessário que sejam comprovados cinco requisitos legais, quais sejam, trabalho prestado por pessoa física, com pessoalidade, onerosidade, não eventualidade e subordinação, nos termos dos artigos 2º e 3º da CLT.

Ademais, em sede de relação de emprego, incumbe ao trabalhador demonstrar apenas o trabalho em prol da empresa (subordinação objetiva), fato constitutivo do direito pleiteado, forte no artigo 818, I, da CLT, cabendo à parte contrária a prova de que a prestação de serviços não se deu em razão de um contrato de emprego.

É que, nos termos do valioso ensinamento do Mestre Manoel Antônio Teixeira Filho, *“sempre que o empregador expender uma alegação oposta à do empregado e capaz de eliminá-la (donde resulta seu caráter substitutivo em relação àquela), sobre ele recairá o ônus de demonstrar ser verdadeira, ainda que se trate de negativa; não se desincumbindo, satisfatoriamente, deste encargo probatório, presumir-se-á autêntica a que foi formulada pelo empregado, na medida em que a objeção que se lhe fez restou ineficaz para ilidi-la”* (in “A Prova no Processo do Trabalho”, Ed. Ltr., 4ª ed., 1988, pág.94).

Na hipótese dos presentes autos, além de não ter restado demonstrado, seja pela prova documental, seja pela prova oral, a existência de qualquer fraude na contratação sob a modalidade de franquias, não comprovou o autor o preenchimento dos requisitos necessários para a configuração do liame empregatício, ônus que lhe competia, nos termos do art. 818, I, da CLT, e do qual não se desincumbiu.

Cumprido ressaltar que o próprio demandante afirma, em seu depoimento pessoal, que tinha autonomia para formar a sua carteira de clientes, para elaborar o roteiro e agendamento de visitas, podendo, inclusive, reagendá-las sem a necessidade de qualquer autorização, não havendo sequer a imposição e controle de horário de trabalho.

Ainda, relatou o autor que não precisava de autorização para viajar, utilizava carro e telefone próprio para o trabalho e que o comissionamento *“era atrelado ao pagamento do prêmio pelo cliente”*.

Ora, não bastasse, registre-se não ser crível que o reclamante, pessoa com formação, repita-se, em curso superior, tenha recebido da ré a quantia de vinte e sete mil reais, tendo pago, posteriormente, taxa de franquias, imaginando ser relação de cunho empregatício, sem “perceber” que estava aderindo a um contrato de franquias.

Diante de todo o acima exposto, repisando que as provas produzidas no presente feito são frágeis a indicar o vínculo de emprego e nulidade do contrato de franquia, julgo improcedente o pedido deduzido no item "2" do petitório, bem como os dele decorrentes (item "3" e respectivos subitens).

## **2. PENA POR LITIGÂNCIA DE MÁ-FÉ**

Não se vislumbra a ocorrência de quaisquer das hipóteses do artigo 793-B da CLT ou do artigo 80 do novo CPC, motivo pelo qual indefiro o requerimento da reclamada de aplicação da pena de litigância de má-fé ao autor.

## **3. ASSISTÊNCIA JUDICIÁRIA GRATUITA. VERBA HONORÁRIA.**

Inexistente prova nos autos de que o autor perceba salário inferior ao patamar definido no artigo 790, §3º, da CLT, pela nova redação (Lei nº 13.467 /17), qual seja, inferior a 40% (quarenta por cento) do limite máximo dos benefícios do Regime Geral de Previdência Social, ou de que ostente a condição de desempregado, rejeito o requerimento de concessão dos benefícios da assistência judiciária gratuita.

A presente decisão poderá ser revista se sobrevir aos autos documentos que comprovem alteração da circunstância em questão.

Considerando a sucumbência integral, o reclamante pagará honorários advocatícios de sucumbência ao procurador da reclamada no percentual de 5% sobre o valor da causa (R\$163.000,00).

## ***DISPOSITIVO***

**ISTO POSTO**, decido **REJEITAR** a prefacial de inépcia da inicial suscitada pela reclamada.

No mérito, decido **JULGAR IMPROCEDENTE** o pedido formulado por **ALEXSON FICHEL** em face de **PRUDENTIAL DO BRASIL SEGUROS DE VIDA S.A.**, nos termos da fundamentação.

Diante da sucumbência integral, o autor pagará honorários advocatícios ao procurador da ré no percentual de 5% sobre o valor dado à causa (R\$163.000,00).

Custas, pelo reclamante, no importe de R\$3.260,00, calculadas sobre R\$163.000,00, valor dado à causa.

Registre-se que os embargos de declaração no processo do trabalho são cabíveis tão-somente nas hipóteses de omissão ou contradição, nos termos do que assenta o artigo 897-A da CLT. Nesta senda, os litigantes restam

advertidos, desde logo, que eventual interposição de embargos de declaração em que verificado manifesto intuito procrastinatório ensejará à aplicação da pena por litigância de má-fé, consoantes os termos dos artigos 80, 81 e 1026, §2º, todos do CPC, não havendo, de resto, interrupção do regular prazo recursal.

Transitada em julgado, archive-se.

Publique-se.

Intimem-se as partes (sentença publicada após a data aprazada).

Nada mais.

PORTO ALEGRE/RS, 12 de maio de 2023.

**MARIA TERESA VIEIRA DA SILVA**

Juíza do Trabalho Titular



Assinado eletronicamente por: MARIA TERESA VIEIRA DA SILVA - Juntado em: 12/05/2023 21:38:07 - 9cfa65f  
<https://pje.trt4.jus.br/pjekz/validacao/23051217504546500000129029033?instancia=1>  
Número do processo: 0021274-39.2019.5.04.0027  
Número do documento: 23051217504546500000129029033