

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC SP  
Fabíola Soares Miolo

Validade dos Contratos de Representação Comercial

São Paulo  
2014

Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC SP  
Fabíola Soares Miolo

## Validade dos Contratos de Representação Comercial

Monografia apresentada ao curso de Especialização em Contratos, na Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como parte dos requisitos para obtenção do grau de Especialista em Contratos.

Prof<sup>a</sup>. Orientadora – Raquel Valesi

São Paulo

2014

Fabíola Soares Miolo

## Validade dos Contratos de Representação Comercial

Monografia apresentada ao curso de Especialização em Contratos, na Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, como parte dos requisitos para obtenção do grau de Especialista em Contratos.

Aprovado em: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

### BANCA EXAMINADORA

---

Profª. Drª.

---

Profª. Drª.

---

Profª. Drª.

*Dedico mais essa etapa concluída da minha vida aos meus pais, Flávia Gorni Soares Miolo e Josué Alberto Miolo, que tanto fizeram a vida toda, para que eu pudesse me realizar e ser feliz.*

*Dedico a minha irmã Elizabeth Soares Miolo, por ser pra mim a segunda mãe.*

*Dedico também a Rafael de Queiroz Costa, por me escolher como sua “irmã” mais velha e sempre me fazer companhia.*

## AGRADECIMENTOS

Agradeço à Prof<sup>a</sup>. Raquel Valesi que me orientou da melhor forma possível, com dedicação e paciência, qualidades dignas de uma verdadeira educadora.

Agradeço ao meu namorado Fabrício Agraso Del Ducca, por trazer alegria a minha vida e sempre se preocupar e cuidar de mim.

Agradeço ao meu assistente, Giliarde Martins de Souza, pelos momentos em que me ajudou para que eu pudesse realizar mais esta etapa.

Agradeço à Família Modolin, pela oportunidade de iniciar minha carreira como advogada, pela confiança e companheirismo.

Agradeço à Claudia Modolin Massonetto, por todos os momentos de aprendizado dentro do mundo empresarial e corporativo, e por ter se tonado mais que uma simples diretora, uma amiga.

Agradeço a todos os advogados que tanto me ensinaram no dia a dia, entre tantos outros, Dr. Jorge Radi, Dr. José Renato Di Ponti, Dr. Eduardo Martins Thuler, Dra. Angela Gonçalves Dias de Souza, Dr. Luis Fernando Giacon Lessa, Dra. Samara Lopes Barbosa de Souza Mênaco, Dr. Gustavo Fernandes Pereira, Dr. Fabrício Rodrigues Calil, Dr. Vinícius da Silva Martins.

*“Talvez não tenha conseguido fazer o melhor, mas lutei para que o melhor fosse feito. Não sou o que deveria ser, mas Graças a Deus, não sou o que era antes”. (Marthin Luther King)*

## RESUMO

O trabalho teve por objetivo demonstrar os riscos de uma má análise e condução dos contratos de representação comercial nos aspectos mais divergentes e contraditórios da legislação vigente. Entre eles a validade dos contratos de representação comercial e o pagamento das comissões com ou sem desconto de impostos.

Ainda, discorreremos rapidamente sobre o vínculo empregatício e o pagamento de indenização no caso de rescisão unilateral.

Assim, resultamos em um modelo prático de contrato, simples e que atenda a demanda de forma clara e sem dúvidas legais.

**Palavras-chave:** Representação. Comercial. Contrato. Validade.

## Sumário

1 – Introdução.....	9
2 - A representação comercial autônoma.....	10
2.1 Noções históricas acerca da Representação Comercial.....	11
2.1.1 Conceito.....	12
2.1.2 Natureza Jurídica .....	14
2.1.3 Características .....	16
2.1.3.1 Ausência de Vínculo Empregatício e Atividade em Caráter Não Eventual.....	23
3 – Diferenças da representação com outros contratos semelhantes. ....	25
3.1 Representante Comercial Autônomo e o Agente Comercial.....	26
3.2 Representante Comercial Autônomo e o Vendedor Celetista.....	26
4 - Direitos e Obrigações do Representante Comercial Autônomo. ....	30
4.1 Direitos do Representante Comercial Autônomo.....	30
4.2 Obrigações do Representante Comercial Autônomo.....	31
5 - Indenização por Rescisão Contratual Unilateral .....	33
6 - Vedação da Cláusula Del Credere.....	41
7 - A Problemática da validade dos contratos de Representação Comercial .....	43
8 – Análise teleológica da Legislação nº 4.886, 09/12/1965.....	44
9- Conclusão .....	45
Bibliografia.....	46
Anexos.....	48

## 1 – Introdução

A Lei Ordinária 4.886/65, que disciplina a atividade de representação comercial, estabelece que exerce a representação comercial autônoma a pessoa jurídica ou física, sem relação empregatícia, em caráter não eventual, a medição para realização de vendas, ou seja, o representante comercial aproxima do comprador do vendedor para que se estabeleça uma relação mercantil. O representante comercial é um mediador de negócios entre compradores e o que representa.

No entanto, há muita discussão entre o que reza o Código Civil Brasileiro e a introdução do Contrato de Agência no ordenamento jurídico: o conteúdo disciplinado pelos artigos 710 e seguintes do Código Civil teriam revogado a lei especial que regulamenta as atividades dos representantes comerciais autônomos (Lei nº 4.886/65) ou o contrato de agência seria apenas uma nova denominação do antigo contrato de Representação Comercial Autônoma?

Foi com o objetivo de dirimir ou ao menos facilitar o entendimento de algumas dúvidas levantadas pela doutrina, que este trabalho veio com conceitos, natureza jurídica, principais características, obrigações das partes e a diferença entre estes contratos e os celetistas. Ainda, direitos, obrigações e vedações, apenas com o objetivo geral de analisar e compreender o verdadeiro papel do Representante Comercial disciplinado pela Lei nº 4.886/65 e comparar suas principais características com doutrinas disponíveis, por meio de pesquisa bibliográfica em livros, artigos publicados em periódicos jurídicos, bem como análise e interpretação da legislação específica (Lei nº 4.886/65 alterada pela Lei nº 8.420/92 / Lei nº 3.207/1957), legislação federal (Lei nº 10.406/2002 – Novo Código Civil) e da Consolidação das Leis do Trabalho (Decreto-Lei nº 5.452/1943), cumulada com pesquisa documental para esclarecimentos em alguns pontos controvertidos.

## 2 - A representação comercial autônoma

*“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.” (Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965, art. 1º).<sup>1</sup>*

O conceito de representação comercial surgiu, de acordo com Rubens Requião<sup>2</sup>, na legislação europeia, mais especificamente do Código Civil Italiano e da Lei Germânica, que foram as maiores influências do Direito Brasileiro.

Ainda, segundo Requião, antigamente, a fabricação dos produtos não garantia sua chegada às mãos dos consumidores, públicos alvo das indústrias, uma vez que, diferente de hoje, não existiam tantas formas de comunicação e transporte, surgindo então à necessidade de exploração da atividade de vendas e por consequência a figura do representante comercial.

A representação comercial foi regulamentada somente em 1965, pois nenhuma norma jurídica até então se preocupava em dispor sobre o assunto, o que levou a Lei nº 4.886 a se consolidar no meio comercial, contudo, não foi tranquila e muito menos rápida.

Embora já tivesse consciência do exercício da representação comercial, o legislador brasileiro, somente após anos de muita pressão reconheceu a importância da atividade e a necessidade de se "*dar maior nitidez aos direitos e deveres recíprocos*", conforme afirma o professor Ricardo Saad<sup>3</sup>, cedendo às pressões (entre as quais merece atenção especial o Congresso de Araxá/MG, de 1949, e o 1º

---

<sup>1</sup> A lei nº 4.886/65 define no art. 1º, a atividade de representação comercial e não a pessoa do representante comercial, que a exerce. Assim, a lei trata da regulamentação da profissão, da atividade.

<sup>2</sup> REQUIÃO, Rubens. **Do Representante Comercial**. 5 ed. Rio de Janeiro: Forence, 1994.

<sup>3</sup> SAAD, Ricardo Nacim. **Representação Comercial**. São Paulo: Saraiva, 1993.

Congresso Nacional dos Representantes Comerciais, em São Paulo/SP, em 1961), foi editada a lei n. 4.886/65, após veto total do Projeto de Lei 2.794/61, com alteração do substitutivo n. 38/63, apresentado pelo então Senador Eurico Resende.

No entanto, após o advento da Lei n. 10.406/2002 – Código Civil, o legislador levantou uma questão doutrinária bastante preocupante de ter o Código revogado a Lei n. 4.886/65 e o antigo contrato de representação comercial autônoma, substituindo pelo novo contrato de agência ou pelo vendedor celetista. Ou ainda, quais seriam os prazos adequados à validade do contrato.

## 2.1 Noções históricas acerca da Representação Comercial.

O profissional de representação comercial surge com o desenvolvimento da economia moderna. No Brasil, até o final do século XIX, as estradas ainda eram muito precárias assim como os meios de comunicação, a circulação de mercadorias entre os novos centros comerciais era promovida utilizando-se do instituto jurídico da comissão mercantil<sup>4</sup>. As mercadorias eram dadas em consignação por seus proprietários nas mãos de comissários, que as vendia como se deles fossem.

Hoje, no Brasil, o representante comercial tem grande importância no contexto econômico, onde as grandes, médias e até pequenas empresas fornecedoras de produtos e serviços encontram na profissão, uma forma de distribuir seus produtos.

A opção pela representação desonera as empresas em relação às despesas com os altos custos da contratação de empregados (CLT), possibilita às pequenas empresas a ampla divulgação de seus produtos e a possibilidade de alcançar um maior número de clientes potenciais com menor custo e tecnologia, disponibiliza um canal de solução de conflitos, permite a remuneração sobre os ganhos reais (comissão) possibilitando uma menor alocação de capital e dependendo da credibilidade e imagem do representante conduz o fornecedor a desbravar mercados com maior facilidade.

---

<sup>4</sup> Artigo 165 do Código Civil de 2002.

A representação comercial na economia brasileira tornou-se de tanta importância, que surgiu a necessidade de regulamentação jurídica dessa atividade. Antes da lei, o representante não gozava de nenhuma proteção legal, como expõe o professor Requião<sup>5</sup>:

*“Abriam eles com árduos esforços as diferentes praças do país aos produtos das empresas manufactureiras. Quando tinham assegurado valiosa clientela e vulgarizado o consumo da mercadoria representada, eram dispensados sem-cerimônias com enormes prejuízos, sem a mínima compensação.”*

A Lei 4.886/65 regula as atividades dos representantes comerciais autônomos, cria um registro peculiar dos profissionais, institui como órgão disciplinador da profissão os Conselhos Regionais e o Conselho Federal dos Representantes Comerciais, além de traçar normas para os respectivos contratos.

O representante comercial, segundo a lei, realiza suas atividades com autonomia e empresarialidade, não podendo de qualquer hipótese ser confundida com uma prestação empregatícia. A autonomia atribuída ao representante comercial é resultado direto da ausência de subordinação no desenrolar de sua atividade. O trabalhador autônomo não é empregado justamente por não ser subordinado a ninguém, exercendo com autonomia suas atividades e assumindo os riscos de seu negócio<sup>6</sup>.

Por fim, precisamos ponderar sobre os limites impostos à autonomia e empresarialidade do representante comercial. Fábio Ulhoa ensina que “o princípio da isonomia como base para a disciplina das relações entre particulares apresenta-se, hoje, mais como equalizador de pretensões de sujeitos inequivocamente desiguais... (grifo nosso)”<sup>7</sup>. A frágil certeza da desigualdade gera a dúvida da necessidade de reequilíbrio.

### 2.1.1 Conceito.

---

<sup>5</sup> REQUIÃO, Rubens, **Do Representante Comercial**. 9ª Edição. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

<sup>6</sup> MARTINS, Sergio Pinto. **Direito do Trabalho**. 10ª Edição. São Paulo: Editora Atlas, p.95.

<sup>7</sup> COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de Direito Comercial**. 10 Edição. São Paulo: Saraiva, 2006, p.62.

Instituto jurídico estabelecido pelo Direito Comercial Moderno, que se ramifica do instituto geral da representação nos negócios jurídicos. *“A representação se enxerta sobre uma relação fundamental, cujo fim é a administração do patrimônio alheio. O efeito característico da representação repousa em que o negócio verificado pelo representante pertence ao principal.”*<sup>8</sup>

Sendo a definição legal da representação comercial autônoma descrita pelo Artigo 1º da Lei 4.886/65, onde se encontram presentes todos os elementos que a integram e caracterizam:

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

*Parágrafo único. Quando a representação comercial incluir poderes atinentes ao mandato mercantil, serão aplicáveis, quanto ao exercício deste, os preceitos próprios da legislação comercial.”*

Para Fran Martins (op. cit., 337) apud Paes (1999, p. 323)<sup>9</sup> o Representante Comercial Autônomo é aquele que:

se obriga mediante remuneração a realizar negócios mercantis em caráter não eventual em favor de uma outra parte. A parte que se obriga a agenciar propostas ou pedidos em favor da outra tem o nome de representação comercial; aquela em favor de quem os negócios são agenciados é o representado. O contrato de

---

<sup>8</sup> REQUIÃO, Rubens. **Do Representante Comercial**. São Paulo: Saraiva, 1983.

<sup>9</sup> PAES, P. R. Tavares. **Obrigações e Contratos Mercantis**. 1ª ed. Rio de Janeiro: Revista Forense, 1999.



*“Respeitados juristas (entre eles, Ricardo Nacim Saad, Orlando Gomes e Rubens Edmundo Requião) corroboram com o entendimento exposto. Fran Martins, em igual diapasão, anota que o representante comercial é "a parte que se obriga a agenciar propostas ou pedidos em favor de outra", mediante remuneração, com fito de propiciar a realização, por terceiros, de negócios mercantis. De fato, "o representante comercial somente agencia, não tem nenhuma ingerência interna nem deve influir no desfecho do ato mercantil".*

No entanto, encontramos no livro de Ricardo Nacim Saad<sup>13</sup>, que a Junta Comercial do Estado de São Paulo, consubstanciada no parecer da Procuradoria Regional, revela que a *"atividade exercida pela pessoa jurídica no ramo de representação comercial é de natureza mercantil, e, como tal, o contrato constitutivo da sociedade deve ser arquivado no Registro do Comércio"*.

Temos ainda a opinião de outros doutrinadores como Waldo Fazzio Júnior<sup>14</sup>:

*“Em um e em outro caso vislumbramos no representante comercial, seja agindo rudimentarmente ou com uma organização em seu prol, um comerciante. Pouco importa que sua atividade repouse preponderantemente na sua capacidade individual de trabalho, pois, malgrado essa atividade seja também pessoal, não desclassifica, como vimos, a comercialidade da mediação. O representante comercial autônomo, sem uma organização, agindo em estilo artesanal, com base em seu trabalho pessoal, seria apenas um pequeno comerciante ou pequeno empresário, no sentido do Decreto-lei 486, de 1969, e de seu Regulamento (Dec. nº 64.567). Com muito mais forte razão, todavia, a comercialidade se acenta na hipótese de a representação*

---

<sup>13</sup> SAAD, Ricardo Nacim. **Representação Comercial**. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 1998, p.05.

<sup>14</sup> JÚNIOR, Waldo Fazzio. **Manual de Direito Comercial**. 4ª ed. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2004, p.568.

*comercial ser exercida através de uma empresa, seja individual ou coletiva, esta sob a forma de sociedade que, assim, assumirá a feição indeclinável de sociedade mercantil.”*

E ainda, defendendo que o representante comercial é um comerciante, o professor Rubens Requião<sup>15</sup>:

*“O art. 1º. da Lei sob comentário, ao definir a atividade do representante comercial, enuncia que a exerce a pessoa jurídica ou pessoa física, sem relação de emprego, que desempenha, caráter não eventual por conta de uma ou mais pessoas, a mediação para realização de negócios mercantis...Coloca, assim, a norma legal, a representação comercial a serviço somente dos negócios mercantis, excluindo, por conseguinte, da atividade os negócios civis. Absurdo seria que a doutrina, numa impossível assimetria, fosse considerar a representação comercial uma atividade civil, porém destinada exclusivamente à realização de negócios mercantis.”*

### 2.1.3 Características

As principais características que definem a representação comercial, de acordo com a Lei 4.886/65, são:

- a) pessoa jurídica ou física;
- b) sem relação de emprego, independência de ação;
- c) caráter não eventual;
- d) por conta de outra pessoa;
- e) mediação de negócios mercantis, por agenciamento de propostas ou pedidos;
- f) restrição da área de atuação;
- g) com ou sem exclusividade;
- h) remuneração;
- f) podem praticar atos de conclusão dos negócios, aplicando a legislação do mandato mercantil.

---

<sup>15</sup> REQUIÃO, Rubens. **Do Representante Comercial**. São Paulo: Saraiva, 1983, p.35.



*configurando imposição ou sujeição ao tomador de serviços, mas apenas de como tem de desenvolver seu trabalho, caso queira vender os produtos do Representado.”*

Para Isabel Cristina Raposo e Silva<sup>17</sup>, “o representante comercial é trabalhador autônomo, com liberdade para comandar sua atividade, organizando seu trabalho com poderes originários do contrato, escolhendo sua clientela, sem a interferência da empresa representada, que se limita a receber os pedidos e pagar as comissões. Poderá contratar auxiliares, representar mais de uma empresa, adotar os próprios meios de desenvolvimento de sua atividade, devendo ter escrita contábil, apresentar-se sob pessoa jurídica própria, suportando o risco e o resultado da representação”.

b) Caráter não eventual da prestação de serviços. Para o professor Rubens Requião<sup>18</sup>:

*“O contrato não é instantâneo, pois não se resolve de imediato à celebração ou execução do negócio intermediado. Ao contrário, a complexidade dos atos, a constância dos contratos, a persistência do agente, as novas contratações que tenham como objeto os mesmos bens já solicitados pelos mesmos ou novos cliente, a continuidade da intermediação para renovação dos contratos executados, visando a novos fornecimentos, impõem a longa duração ao contrato examinado.”*

O contrato de representação comercial pode determinar a duração do prazo contratual por tempo determinado ou indeterminado, contudo, não há se falar em eventualidade, uma vez que se trata de contrato de longa duração. A habitualidade, desse modo, se faz necessária para sua configuração, que é o que destaca Ricardo Nacim Saad<sup>19</sup>:

---

<sup>17</sup> Ibidem, p.02.

<sup>18</sup> REQUIÃO, Rubens Edmundo. **Nova Regulamentação da Representação Comercial Autônoma.** 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2003, p.13.

<sup>19</sup> SAAD, Ricardo Nacim. **Representação Comercial.** 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 1998, p. 08.

*“A representação deverá ser exercida em caráter não eventual, ou seja, com habitualidade. Quando o ato de mediação de negócio mercantil for isolado, não se poderá falar em representante comercial.*

*Quem pratica ato isolado ou esporádico de representação comercial pode ser considerado, quando muito, simples corretor de mercadorias, mas não representante comercial. Não faz jus, portanto, à proteção da Lei 4.886/65 na cobrança do eventual crédito.”*

Assim, devido ao longo período de relacionamento e confiança entre representante e representado, os contratos deveriam ser pactuados com prazo indeterminado como forma de auxiliar na conquista e na manutenção da clientela, como também afirma Carlos Alberto Bittar, no seu livro *Contratos Comerciais*<sup>20</sup>.

c) Inscrição nos Conselhos Regionais.

Os Conselhos, sejam federais, sejam regionais, são órgãos estabelecidos pela Lei nº 4.886, de 09/12/1965, para desenvolver um serviço público voltado à organização e fiscalização da profissão de Representante Comercial Autônomo, inclusive com poderes para aplicar penalidades àqueles que infringirem as normas dispostas na Lei Complementar.

Como a profissão de representante comercial foi regulamentada com a Lei 4.886/65 criou-se o Conselho Federal e os Conselhos Regionais em todos os Estados do país, obrigando, para o exercício da profissão, que o representante comercial, sendo pessoa jurídica ou pessoa física, seja registrado no respectivo Conselho Regional, conforme podemos analisar os termos do Artigo 2º da Lei 4.886/65:

---

<sup>20</sup> BITTAR, Carlos Alberto. **Contratos Comerciais**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1994, p. 84.

*“Art. 2º É obrigatório o registro dos que exerçam a representação comercial autônoma nos Conselhos Regionais criados pelo art. 6º desta lei.*

*Parágrafo único. As pessoas que na, na data da publicação da presente Lei, estiverem no exercício da atividade, deverão registrar-se nos Conselhos Regionais, no prazo de noventa (90) dias a contar da data em que estes forem instalados.”*

d) Contratualidade.

O exercício da profissão de representação comercial depende de um acordo de vontades entre o representante e o representado para criar, modificar ou extinguir um vínculo jurídico de natureza patrimonial, levando a importância de que mesmo admitindo a constituição verbal, a partir da vigência da Lei nº. 8.420/92, o contrato de representação deverá ser celebrado, necessariamente, por escrito e respeitar obrigatoriamente aos requisitos previstos no Artigo 27 da Lei nº 4.886/65.

Devem constar no contrato de representação comercial celebrado por escrito, conforme disposto no Artigo 27 da Lei 4886/1965:

*“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 determinado 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.”*

e) Remuneração.

*"A remuneração do mediador de negócios é denominada genericamente de comissão ou porcentagem. Os italianos a chamam de provvigione, e os franceses commissions ou remises proportionnelles" , conforme Rubens Requião<sup>21</sup>.*

A remuneração deve ser definida e ajustada em contrato, conforme define o artigo 27, f, da Lei 4.886/65, assim que realizado o pagamento pelo cliente, pois é assim

---

<sup>21</sup> REQUIÃO, Rubens. **Do Representante Comercial**. São Paulo: Saraiva, 1983, p. 117.

que o direito se define como adquirido, ou na medida em que o faça parceladamente. Não caberá, a retribuição nos seguintes casos: insolvência do comprador, desfazimento do negócio pelo comprador, sustação da entrega da mercadoria em razão da situação comercial do comprador, capaz de comprometer, ou tornar duvidosa a liquidação.

Acerca das comissões devidas aos representantes comerciais, realça Rubens Edmundo Requião<sup>22</sup>:

*“A exclusão da remuneração desnatura o contrato, transformando-o em outro instrumento jurídico. Há, no caso de representação comercial autônoma, presunção de onerosidade; se o contrato for omissivo quanto à remuneração, não significa que seja gratuito. As partes deverão buscar nos costumes praticados na praça comercial em que agem a taxa de comissão a ser paga, caso não possam suprir a omissão por meio de acordo.”*

g) Restrição de zona concedida com exclusividade.

O Artigo 27, alínea "d", impôs como condição a indicação da área de atuação do representante, e para impedir alterações unilaterais e abusivas, a Lei 8.420/92 inseriu o parágrafo 7º ao Artigo 32, da Lei 4.886/65, conforme exposto abaixo:

*“Art. 32 parágrafo 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.”*

Rubens Requião<sup>23</sup>, na página 51, complementa a disposição legal:

---

<sup>22</sup> REQUIÃO, Rubens. **Do Representante Comercial**. São Paulo: Saraiva, 1983, p. 13-14.

<sup>23</sup> *Ibidem*, p. 51.

*“Uma vez determinada à zona, ela não poderá ser alterada unilateralmente por qualquer das partes. Insistindo no ato ilegal, o proponente estará inadimplindo o contrato e corre o risco de se ver no ponto de indenizar o agente. Da parte deste, se alterar a sua zona, ou incorrerá no ato de abandono de zona, o que pode resultar em falta grave por desídia, ou provocará ofensa ao contrato. Descumpre-o de igual modo, pois poderá interferir em zona a cargo de outro agente.”*

E, temos ainda o Artigo 41 da Lei 4.886/65, que prevê expressamente que o representante comercial, desde que não esteja previsto em contrato, poderá representar mais de uma empresa, vedado o exercício da representação comercial para empresa concorrente, o que, se comprovado, pode gerar rescisão do contrato de representação comercial por justa causa.

#### 2.1.3.1 Ausência de Vínculo Empregatício e Atividade em Caráter Não Eventual

O empregado em linhas gerais, conforme a legislação trabalhista vigente é a pessoa natural que presta serviços com as características da pessoalidade; de forma não eventual; com onerosidade e com subordinação. Características que constroem um vínculo específico entre o empregado e o empregador de dependência jurídica, hierárquica, técnica, econômica e social.

Délio Maranhão define empregado como:

*“... refere-se à pessoa física (empregado) que se obriga, mediante o pagamento de uma contraprestação (salário), a prestar serviço não eventual em proveito de outra pessoa, física ou jurídica (empregador), a quem fica juridicamente subordinado (por força do contrato de trabalho)”.*<sup>24</sup>

---

<sup>24</sup> REQUIÃO, Rubens, **Do Representante Comercial**. 9ª Edição. Rio de Janeiro: Forense, 2005, p. 60.

No entanto, o representante comercial é um agente mediador que pode exercer sua atividade profissional, não eventual, para uma ou mais empresas. A sua principal característica é a autonomia como desempenha sua atividade, sem qualquer traço de dependência do representado. Nesse sentido Rubens Requião ensina que:

*“O representante comercial há de ser um agente organizado, modesta ou poderosamente, com uma estrutura própria de produção. Não haverá vínculo de subordinação à empresa que representar.”<sup>25</sup>*

---

<sup>25</sup> MARANHÃO, Délio. **Instituições de Direito do Trabalho**. 20ª Edição. São Paulo: LTR, 2002, p. 235.

3 – Diferenças da representação com outros contratos semelhantes.

### 3.1 Representante Comercial Autônomo e o Agente Comercial.

A legislação brasileira de 1965, (parágrafo único do art. 1º), excepciona a possibilidade do representante comercial autônomo realizar atos de conclusão do negócio, ou seja, que este tenha autonomia para fechar o negócio efetivamente. E, ao prever a possibilidade de conclusão, determina que se apliquem as normas atinentes ao mandato mercantil o que conduz à conclusão de que o fechamento do negócio pelo representante comercial não é ato que vai de encontro com a natureza jurídica da representação comercial.

Assim, embora a nomenclatura utilizada pelo ordenamento brasileiro seja "representante" e a adotada por parte dos países europeus seja "agente", tem-se que todos os ordenamentos legais trataram do mesmo negócio jurídico, isto é, da atividade de intermediação de negócios. Entretanto, no Brasil, a conclusão do negócio não é ato que caracteriza atividade de representação comercial e sim de agente.

E diante desse raciocínio que o prestigiado civilista e professor Sílvio Venosa afirmou que o Código Civil de 2002 não revogara a legislação especial da representação comercial. Categoricamente, disse que a nova lei geral não tratou do mesmo instituto regulado pela legislação específica dos representantes.

*"Portanto, tendo em vista a natureza diversa 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 a sua atribuição precípua. Não é necessário que o agente seja qualificado como comerciante. A agência pode ter natureza civil. O*

*representante, por via da própria orientação legal, será sempre comerciante. Por sua vez, o distribuidor não terá os poderes de representação, situando-se em âmbito menor que o representante comercial.*<sup>26</sup>

### 3.2 Representante Comercial Autônomo e o Vendedor Celetista.

Existem hoje inúmeras reclamações trabalhistas de representantes comerciais, que são pessoas jurídicas, mas, buscam um vínculo empregatício, como reconhecimento da relação supostamente comercial com empresas.

No entanto, para saber se o representante comercial, sendo ele pessoa jurídica ou física autônoma, realmente é o que está contratualmente acertado, analisaremos as características abaixo:

**1 Subordinação.** Se o “representante” for exclusivo da empresa, trabalhar diretamente no escritório da empresa, e não tiver outros clientes, executar ordens de um supervisor ou gerente de vendas, por exemplo, tal realidade assemelha-se a de empregado vendedor.

**2 Onerosidade.** Se toda a fonte de renda do “representante” decorrer da relação mantida com a empresa, configura-se a dependência financeira, presente nos casos de vínculos empregatícios. Normalmente um representante comercial tem outros clientes e fontes de rendimento.

**3 Pessoaalidade.** Se ficar demonstrado que apenas a pessoa física do “representante” é que pode executar os serviços desse suposto contrato de representação, configurada está que na prática o que existe é uma relação de emprego.

**4 Não eventualidade.** Se ficar caracterizado, que a relação é continuada, ou seja, que ocorre dia após dia, somado a tudo antes listado, conclui-se relação de emprego.

---

<sup>26</sup> VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2004, p.576.

**5 Apresentação de documentos.** Se ficar documentalmente comprovado que o representante tinha celular da empresa, era tratado com subordinação funcional, tinha e-mails, memorandos, comunicações internas, bilhetes, atas de reuniões, recebia ajuda de combustível, crachá, tinha que preencher roteiro de visita, relatórios de despesa, que emitia todas as notas fiscais da sua pessoa jurídica em favor da empresa - sendo essas notas sequenciadas, uma após a outra em favor da mesma empresa, as chances de caracterização de vínculo empregatício são absolutas.

Como visto, o conceito de representante comercial, extraído da Lei 4.886/65, no seu art. 1º, dispõe que:

*"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 realização de negócios mercantis, agenciando propostas ou pedidos, para transmiti-los aos representados, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios".*

E, o artigo 3º da Consolidação das Leis do Trabalho, em contrapartida, dispõe que:

*"Considera-se empregado toda pessoa física que presta serviços de natureza não eventual a empregador, sob a dependência deste e mediante salário".*

Legalmente a representação comercial pode ser exercida tanto por pessoa física como por pessoa jurídica, mas, somente a pessoa física poderá ser considerado empregado, uma vez que *"o direito social ampara apenas o trabalho humano pessoal; os serviços prestados por pessoa jurídica não podem ser objeto de um contrato de trabalho"*<sup>27</sup>

Outro fato relevante, a ser considerado na análise da problemática aqui discutida, é o de que na representação comercial é necessário que exista, além da habitualidade, também presente no contrato celetista, a independência de ação por

---

<sup>27</sup> CARRION, Valentin. **Consolidação das Leis do Trabalho**. 19 ed. São Paulo: Saraiva, 1995, p. 32.

parte do representante, em oposição a dependência hierárquica exigida do empregado.

O representante comercial, em regra, não recebe nenhum “fixo” mensal, apenas remuneração comissionada, a que tem direito após comprador efetuar o pagamento da mercadoria, enquanto o empregado possui salário fixo, o que nos permite concluir que a representação comercial é um contrato resultado, ou seja, a remuneração do representante comercial depende do efetivo pagamento da mercadoria vendida por ele ao cliente.

Ainda, no artigo 2º da Lei 4.886/65, cujo amparo constitucional consta atualmente no artigo 5º XIII (CF/88), está estabelecida a necessidade do representante comercial estar inscrito no Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Estado em que esteja exercendo a atividade.

Vejamos, de forma ilustrativa o posicionamento adotado pelo Judiciário, que nos ajudam na distinção entre as duas modalidades:

*“ ... A representação comercial exige dois requisitos básicos para a sua configuração, distinguindo-a da relação empregatícia: um formal e outro material. No requisito formal verifica-se a necessidade de registro no Conselho Regional de Representação Comercial (artigo 2º, da Lei 4.886/65). No requisito material verifica-se a necessidade de autonomia no exercício de sua atividade. (TRT 9ª R. – RO 10.064/92 – Ac. 1ª T. 13.128/93 – Rel. Juiz Iverson Manoel Rocha – DJPR 22.10.1993)*

*“REPRESENTANTE COMERCIAL – Caracteriza-se o vínculo empregatício entre o representante comercial autônomo e a representada quando esta última deixa de exigir do primeiro os documentos hábeis de que trata a Lei nº 4.886, de 09.12.65.” (TRT 2ª R. – Proc. 17.600/91-7 – Ac. 7ª T. 14.582/93 – Rel. Juiz Gualdo Amaury Formica – DOESP 07.06.1993).*

*“RELAÇÃO DE EMPREGO – Não é empregado o representante comercial que se inscreve como associado autônomo do INSS, é registrado assim na secretaria de finanças do estado, contribui para o CORE e trabalha para empresas têxteis como seu representante, percebendo comissões por vendas é desobrigado de comparecimento diário.” (TRT 1ª R. – RO 06667/79 – 1ª T. – Rel. Juiz José Teófilo Vianna Clementino – DORJ 27.02.1980)*

*“... A definição de quem é a clientela do produto representado é pressuposto fático para a definição da relação jurídica entre as partes. A prova que demonstra que os clientes são do representante comercial descaracteriza a existência do vínculo empregatício, pois a subordinação também está presente na relação de representação comercial autônoma.”(2ª T do TRT da 12ª Região. RO. 8443/93, Blumenau, Rel. Telmo Joaquim Nunes. In: DJ, 9.274, de 12-07-95, p. 98)*

#### 4 - Direitos e Obrigações do Representante Comercial Autônomo.

##### 4.1 Direitos do Representante Comercial Autônomo.

Todo representante comercial tem direitos a receber, assim, elencamos alguns deles:

- Indenização de 1/12 de todas as comissões recebidas, durante todo o período de exercício da representação, corrigido monetariamente com base no IGPM, no caso de não haver contrato por escrito. Se houver contrato escrito, valerá a indenização prevista neste, não podendo ser inferior que 1/12 (art.27, letra j, da lei 4886/65 c/c a lei 8420/92);
- 1/3 das comissões recebidas nos três últimos meses, a título de indenização, quando não é dado o aviso prévio com 30 dias de antecedência por escrito (art.34, da lei 4886/65 c/c a lei 8420/92);
- Comissão sobre pedidos e saldos de pedidos recebidos enviados à representada, não entregues e/ou não cancelados por escrito dentro do prazo conforme determina a lei ou contrato e indenização de 1/12 sobre estas comissões (art.33, da lei 4886/65 c/c a lei 8420/92);
- Comissão sobre pedidos devolvidos pelos clientes, quando a culpa do desfazimento do negócio, ocorre por culpa da representada e 1/12 de indenização sobre estas comissões (art. 33, da lei 4886/65 c/c a lei 8420/92).

Um dos mais importantes procedimentos que os representantes devem adotar é a necessidade de se preocupar com as provas, no intuito de se resguardar para o futuro os seus direitos quando a ocorrência de rescisão do contrato de representação comercial. A empresa Representada só precisa guardar por cinco anos os seus documentos contábeis. Ou seja, se o representante não guardar todos os documentos pertinentes só conseguirá receber indenização de 1/12 sobre as comissões dos últimos cinco anos, a contar a partir da data da rescisão do contrato de representação comercial.

Diante do quanto exposto, é muito importante lembrar que os direitos decorrentes das leis que regem a profissão de representante comercial, prescrevem em cinco anos, assim, os representantes têm 05 anos para promover a ação de indenização para cobrar os seus direitos decorrentes do contrato de representação comercial, e somente haverá exclusividade se estiver expresso, ou seja, tem que haver contrato por escrito com cláusula expressa de exclusividade

Outro fator importante e, portanto, direito do representante comercial, é que as comissões devem ser calculadas e pagas pelo valor total das mercadorias, ou seja, total da nota fiscal. Não podem ser descontados das comissões os impostos, tanto ICMS, COFINS, PIS, frete, ou outro qualquer tipo de desconto.

Ainda, como direitos, temos: os casos de rescisão injusta por parte do representado, onde as comissões pendentes, geradas por pedidos em carteira, ou em fase de execução, terão seus vencimentos antecipados à data da rescisão; a vedação na representação comercial de alterações que impliquem, direta ou indiretamente, a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante nos últimos seis meses de representação; o direito do representante às comissões sobre vendas feitas a compradores com múltiplas filiais.

#### 4.2 Obrigações do Representante Comercial Autônomo.

Quando assinado o contrato de representação comercial com a devida empresa representada, escrito ou verbal, o representante comercial assume a obrigação de bem e fielmente atender as determinações dessa última, dando-lhe fiel execução. Os contratos constituem lei entre as partes, e são válidas todas as cláusulas que não agridam a lei.

O representante tem por obrigação não prejudicar, por malícia, desídia ou má fé, os interesses da representada, não violando o sigilo profissional, devendo manter segredo sobre os negócios a que representa, pois perderá o direito à indenização de 1/12 sobre todas as comissões recebidas e corrigidas até a data do seu

pagamento. O representante comercial perderá o direito à indenização de 1/12 toda vez que der justo motivo à rescisão.

Também é obrigação do representante, imposta por lei, a obrigação de fornecer ao representado, quando lhe for solicitado, ou na forma do contrato, informações detalhadas sobre o andamento dos negócios, não podendo conceder descontos, abatimentos ou dilações de prazo sem o prévio consentimento, ou seja, quando expressamente autorizado.

## 5 -Indenização por Rescisão Contratual Unilateral

O Representante Comercial adquire seus direitos indenizatórios nas hipóteses da Representada romper o contrato de representação comercial ajustado entre as partes, seja ele verbal ou escrito, fora dos casos previstos no artigo 35, ou no caso do Representante Comercial romper o contrato, seja ele verbal ou escrito, dentro dos casos previstos nos artigos 32 § 7º, 33, 36 e 43.

Assim, a lei determina, nas hipóteses acima mencionadas, o recebimento dos direitos previstos nos artigos, 27, alínea j (ou 27, § 1º), 34 e 32 § 5º, que trata, respectivamente, da indenização, prévio aviso e retribuição pendente:

*”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 artigo 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.*

*§ 1º Na hipótese de contrato a prazo certo, a indenização corresponderá à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual.*

*...”*

*”Art. 34. A denúncia, por quaisquer das partes, sem causa justificada, do contrato de representação ajustado por tempo indeterminado e que haja vigorado por mais de seis (seis) meses, obriga o denunciante, salvo outra garantia prevista no contrato, à concessão de pré-aviso , com antecedência mínima de trinta (30) dias, ou ao pagamento de importância igual a 1/3*

*(um terço) das comissões auferidas pelo representante nos três (3) meses anteriores.”*

*“Art. 32. O representante comercial adquire o direito às comissões quando do pagamento dos pedidos ou propostas.*

*...*

*§ 5º - "Em caso de rescisão injusta ao contrato por parte do representado, a eventual retribuição pendente, gerada por pedidos em carteira ou em fase de execução e recebimento, terá vencimento na data da rescisão.*

*...”*

Dispõe, ainda, o artigo 33, § 3º, *“que os valores das comissões para efeito tanto do pré-aviso como da indenização, prevista nesta Lei, deverão ser corrigidos monetariamente”.*

Mas, se a rescisão for motivada pelo representante, podem ocorrer duas situações:

- a) sem causa justificada, não adquire o direito a indenização e se obriga ao prévio aviso trabalhado ou convertido em indenização pecuniária, conforme jurisprudência abaixo:

*CONTRATO – REPRESENTAÇÃO COMERCIAL – RESCISÃO – REPRESENTANTE – INDENIZAÇÃO – Não há dever de indenizar o representante comercial pelo representado, quando aquele rescinde unilateralmente o contrato sem motivo justificável. (TAMG – AP 0347366-9 – Contagem – 6ª C.Cív. – Rel. Juiz Dárcio Lopardi Mendes – J. 29.11.2001)*

*REPRESENTAÇÃO COMERCIAL - DENUNCIAÇÃO DO CONTRATO SEM JUSTO MOTIVO - INDENIZAÇÃO INDEVIDA - Representação comercial. Indenização do artigo 27, j, da Lei 4.886, alterada pela Lei 8.420 - Indébito quando o representante comercial denuncia o contrato sem justo motivo.*

*Recurso improvido. A indenização do artigo 27, j, da Lei 4.886, alterada pela Lei 8.420, não é devida ao representante comercial que denuncia o contrato de representação comercial sem justo motivo. Recurso improvido." (Ac un da 4ª C Civ do TAPR - AC 121.183-6 - Rel. Juiz Albino Jacomel Guérios - j 24.06.98 - Apte.: Bosso Representações Comerciais Ltda.; Apda.: Pennacchi Indústria de Produtos Alimentícios Ltda. - DJ PR 21.08.98, p 133 - ementa oficial)*

*CONTRATO – REPRESENTAÇÃO COMERCIAL – RESCISÃO PELO REPRESENTANTE, POR MOTIVOS PRÓPRIOS – Hipótese não elencada no art. 36 da Lei nº 4.886/65. Não caracterização de motivo justo. Indenização indevida. Recurso improvido. (1º TACSP – AP-Sum 1200263-2 – Franca – 8ª C. – Rel. Juiz Rui Cascaldi – J. 03.12.2003).*

- b) com causa justificada, onde existe o direito a indenização 1/12, não se obrigando ao prévio aviso, conforme abaixo:

*AÇÃO DE COBRANÇA – REPRESENTAÇÃO COMERCIAL – RESCISÃO INDIRETA – ÔNUS DA PROVA – VERBAS DEVIDAS – INDENIZAÇÃO – COMISSÕES – AVISO PRÉVIO – Na rescisão indireta, provocada pela empresa, deve o representante demonstrar, de forma convincente, os fatos realmente ocorridos com a ruptura contratual, devendo, a princípio, provar que não possui interesse em perder a representação, revelando a sua importância para a garantia do próprio sustento e de sua família, porquanto, na prática, algumas empresas representadas adotam subterfúgios para se locupletarem indevidamente, não enviando tabelas de preços, listas de produtos, amostras novas, tendo, ainda, o cuidado de fazer crer que é o representante o desinteressado e negligente em seu trabalho. Pode o representante rescindir o contrato quando o representado a isto der causa, seja pelo atraso no*

*pagamento da comissão, seja pelo desinteresse na continuidade do contrato, sendo que nessa hipótese, o representante terá direito à indenização nunca inferior a um doze avos do total das retribuições auferidas, consoante dispõe a alínea j, do art. 27 da Lei 4.886/65, monetariamente atualizadas, e à correspondente ao aviso-prévio, em importância igual a um terço das comissões, nos três meses anteriores, bem como as comissões devidas e não pagas. (TAMG – Ap 0302549-6 – (32050) – 3ª C.Cív. – Relª. Juíza Jurema Brasil Marins – J. 29.03.2000)*

*AÇÃO DE COBRANÇA – CONTRATO VERBAL DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL – EXCLUSIVIDADE DE ZONA NÃO COMPROVADA – IMPOSSIBILIDADE DE SER PRESUMIDA, EM NÃO HAVENDO AJUSTE EXPRESSO – RESCISÃO CONTRATUAL PROMOVIDA PELO REPRESENTANTE – CULPA DA REPRESENTADA RECONHECIDA – DIREITO A INDENIZAÇÃO ASSEGURADO – COMISSÃO – PROCEDIMENTO SUMÁRIO – JULGAMENTO ANTECIPADO DA LIDE – CERCEAMENTO DE DEFESA NÃO CONFIGURADO – RECURSO PROVIDO EM PARTE – Constantes dos autos elementos de prova documental suficientes para formar o convencimento do julgador, incorre cerceamento de defesa, se julgada antecipadamente a controvérsia. O procedimento sumário deve ser observado em relação às controvérsias entre representante comercial autônomo e representado (Lei nº 4.486, de 9.12.65, art. 39, na redação da Lei nº 8.420, de 8.5.92). Caso em que, oferecida resposta escrita ou oral, pelo réu, deve a mesma conter o rol de testemunhas. Interessando-lhe a produção de prova pericial, é de mister que formule, desde logo, seus quesitos (CPC, art. 278). Se não o faz, segundo a lei, cai no vazio alegação de que se viu tolhido na produção de suas*

*provas. A exclusividade de representação não se presume na ausência de ajustes expressos (Lei nº 4.886/65, art. 31). As comissões devem ser calculadas sobre o valor total das mercadorias, sem exclusão de impostos a ele agregados. Qualquer que seja a causa para rescisão, se for dada pelo representado, o representante faz jus a indenização, como se fora imotivadamente dispensado. Constitui justa causa para a rescisão do contrato, por fato imputável ao representado, quando há redução da esfera de atividade do representante. A indenização devida ao representante, pela rescisão do contrato, não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exercida a representação. (TAMG – Ap 0292709-7 – (29202) – 7ª C.Cív. – Rel. Juiz Lauro Bracarense – J. 11.11.1999).*

O pagamento da indenização pode ser feito pelo prazo de dez dias, por analogia aos ditames da CLT, ou como data do pagamento da indenização o dia 15 do mês subsequente ao da rescisão, conforme determina a Lei de representação comercial no que tange ao pagamento das comissões.

Fundamental haver o Termo de Rescisão do Contrato de Representação Comercial. Trata-se de documento que comprova o pagamento das verbas indenizatórias, acompanhado de um Recibo de Pagamento. A Nota Fiscal não serve para esse fim, pois só será emitida para o pagamento das comissões referentes à prestação de serviços, como determinam os artigos 90 e 91 do Decreto 22.470 de 18 de julho de 1986, a seguir:

*"Art.90 - Por ocasião da prestação de serviços, deve o contribuinte emitir Nota Fiscal de Serviços ou Nota Fiscal-Fatura de Serviços, de acordo com os seguintes modelos, anexos ao presente decreto..."*

*"Art.91 - A Nota Fiscal de Serviços, série A, será emitida quando tributável o serviço prestado e deve conter as seguintes indicações..."*

Com relação a alíquota incidente sobre o valor indenizatório é de 15% referente ao IRRF, conforme dispõe a Lei nº 9.430/96, em seu artigo 70, abaixo transcrito, sendo este o único imposto que pode ser descontado do valor de indenização do representante comercial:

*"Art. 70. A multa ou qualquer outra vantagem paga ou creditada por pessoa jurídica, ainda que a título de indenização, a beneficiária pessoa física ou jurídica, inclusive isenta, em virtude de rescisão de contrato, sujeitam-se à incidência do imposto de renda na fonte à alíquota de quinze por cento."*

Ainda, no mesmo sentido, ensina a professora de Maria Helena Diniz<sup>28</sup>:

*"O contrato extinguir-se-á pela rescisão unilateral, se não houver prazo estipulado para a sua duração, mas o agente está adstrito a respeitar um prazo razoável para que o outro contraente tome as devidas providências, seja da parte do agente quanto à conclusão dos negócios encetados, seja de parte do representado para a cobertura da zona por outro agente. Isto é assim porque a rescisão brusca poderá acarretar sérios danos. Logo, se o contrato for por tempo indeterminado, qualquer dos contraentes poderá resolvê-lo, a qualquer tempo, mediante aviso prévio, com a antecedência de noventa dias, desde que da celebração do contrato até a data daquele aviso haja transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto do investimento exigido do agente".*

---

<sup>28</sup> DINIZ, Maria Helena. Tratado teórico e prático dos contratos, volume 3, 6ª ed. ver., ampl. e atual. de acordo com o novo Código Civil, o Projeto de Lei nº 6.960/2002 e a Lei nº 11.101/2005. São Paulo: Saraiva, 2006. pág. 535.

Havendo duração do contrato passível de justificar qualquer investimento, é absolutamente admissível a denúncia vazia, exigindo-se somente o aviso prévio de 90 dias, sem que seja devida qualquer indenização. Frise-se, a indenização indicada no artigo 27, alíneas "j", com redação determinada pela Lei nº 8.420, de 08/05/92, que alterou a Lei nº 4.886, de 09/12/65, só é devida no caso de contrato por tempo determinado.

Diante do quanto analisado até então, verificamos que, em se tratando de contrato firmado por tempo indeterminado, desde que decorrido tempo compatível com a natureza do negócio, a rescisão unilateral não implica qualquer outra indenização além do aviso prévio, nos termos do artigo 720 do Código Civil.

Contudo, não é assim que a jurisprudência entende. São inúmeros os julgados que, em se tratando de rescisão de contrato por tempo indeterminado, fixam o aviso prévio e a indenização prevista na Lei nº 4.886, de 9/12/65, conjuntamente, nos seguintes termos:

*“Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo*

*Apelação 7063992-0*

*Relator Pedro Alexandrino Ablas*

*"REPRESENTAÇÃO COMERCIAL – Rescisão unilateral – Hipótese em que é devido o aviso prévio (artigo 34 da Lei 4.886/65) e a indenização do parágrafo único do artigo 27 da mesma lei – É inegável que a Lei 4.886, de 1965, de caráter social, inspirou-se no contrato de trabalho e no direito do trabalho, segundo o qual o aviso prévio não isenta o empregador da obrigação de indenizar, razão pela qual o representante comercial, na hipótese da rescisão imotivada da relação jurídica contratual, tem direito de obter aviso prévio do art. 34 e também indenização prevista no art. 27, ambos da Lei 4.886/65".*

*Votação unânime, em 2 de agosto de 2006.*

*Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo*

Apelação 1.036.668-6

Relator James Siano

DEMANDA INDENIZATÓRIA (CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL).

(...)

*Em havendo extinção unilateral de contrato de representação comercial firmado por prazo indeterminado e que haja vigorado por mais de seis meses, sem justa causa, a falta de pré-aviso, pelo denunciante, com antecedência mínima de trinta dias à parte contrária, o obriga ao pagamento de importância igual a um terço (1/3) das comissões auferidas pelo representante, nos três (03) meses anteriores (art. 34 da Lei 4.886/65).*

*No silêncio do contrato de representação comercial, a indenização devida ao representante, fruto da extinção do ajuste, sem justa causa, deve equivaler a um doze avos (1/12) do total da retribuição percebida durante o tempo em que exerceu a representação (art. 27, alínea "j", da Lei 4.886/65, com redação dada pela Lei 8.420/92).*

*Votação unânime, em 22 de maio de 2007*

*Com a devida vênia, está havendo uma interpretação equivocada das normas aplicáveis ao assunto em questão - rescisão de contrato de representação comercial por prazo indeterminado -, sendo certo que, em razão justamente do caráter social, é o artigo 720 do Código Civil que deve ser aplicado, pois mais benéfico que a lei específica. Ademais, não se pode concordar com a interpretação dos Tribunais no que concerne à fixação de indenização, vez que esta só é aplicável no caso de contrato por tempo determinado. Não se deve esquecer que tal avença tem caráter comercial e não trabalhista!".*

## 6 - Vedação da Cláusula Del Credere

O art. 43 da Lei 4886/65, modificada pela Lei 8420/92, veda no contrato de representação comercial a inclusão de cláusulas del credere.

É uma cláusula acessória ao contrato de comissão, no qual o comissário assume o gravame de responder solidariamente pela insolvência das pessoas com quem contratar em nome do comitente, ou seja, é aquela que gera responsabilidade solidária do comissário em relação ao terceiro adquirente. Por exemplo: o comissário vende a mercadoria ao terceiro e lhe confere prazo para pagamento. Este, no entanto, não realiza o pagamento aprazadamente. Nesse caso, se houver a cláusula *del credere* no contrato de comissão mercantil, comissário e terceiro serão solidariamente responsáveis perante o comitente.

Sobre a cláusula *del credere*, veja-se o art. 698 do Código Civil:

*“Art. 698. Se do contrato de comissão constar a cláusula del credere, responderá o comissário solidariamente com as pessoas com que houver tratado em nome do comitente, caso em que, salvo estipulação em contrário, o comissário tem direito a remuneração mais elevada, para compensar o ônus assumido.”*

*“Art. 43. É vedada no contrato de representação comercial a inclusão de cláusulas del credere.”*

Ensina o advogado Ghedale Saitovitch<sup>29</sup>:

*"Não pode a Representada obrigar o representante a responsabilizar-se por cliente ou pela venda. De fato, pela*

---

<sup>29</sup> SAITOVICH, Ghedale .**Comentários à Lei do representante comercial**: Lei 4.886/65 com as modificações introduzidas pela Lei 8.420/92, Editora Livraria do Advogado, 1999.

*simples comissão que o representante recebe, não pode pretender a representada que tal valor garanta “todo” o montante da venda.*

*Em última instância, quem terá a prerrogativa de aceitar ou não o pedido, quem terá o poder de decisão em remeter ou não a mercadoria relacionada no pedido será a empresa representada. É ela que possui um departamento de crédito-cadastro e cobrança, com o dever de saber da situação econômico-financeira de cada um dos clientes. Assim, se analisarmos com lógica e bom-senso, não será o representante comercial o responsável pelo del credere, mas, sim, o já citado departamento, que faz parte da representada.*

*Ademais, a natureza jurídica da cláusula del credere não se enquadra na característica laboral do representante comercial. Essa cláusula representa ou fiança ou uma espécie de seguro exigida pela representante.*

*As empresas que ainda não assimilaram esse artigo e até agem de forma totalmente contrária, devem dar-se conta de estar procedendo de maneira não só ABUSIVA, mas ILEGAL.*

*Dessa forma, entende-se que esse indevido desconto, promovido pelo representado por entender que houve um garantia para a venda, permite ao representante rescindir o contrato de representação comercial “por justa causa”, nos termos do art. 36, da lei supracitada.”*

## 7 - Da validade dos contratos de Representação Comercial

A legislação vigente é extremamente clara quando trata da validade ou da duração dos contratos de representação comercial, acabando com a problemática que envolvia este assunto antes de 1992.

A duração do contrato de representação comercial foi ajustada com as alterações trazidas pela Lei nº 8.420/92 com a inclusão do § 2º ao artigo 27 com o objetivo de coibir o abuso da renovação frequente ou contínua de contratos com prazos curtos. Desse modo todo o contrato prorrogado torna-se por prazo indeterminado, além da previsão do § 3º do mesmo artigo estabelecendo que dentro de seis meses contrato novo celebrado entre as mesmas partes será considerado por prazo indeterminado.

## 8 – Análise teleológica da Legislação nº 4.886, 09/12/1965.

Após as considerações feitas nos Capítulos anteriores, percebemos que a Lei 4.886/65 prevê a possibilidade da atividade de representação comercial seja desempenhada tanto pelo representante pessoa física como pessoa jurídica. Conforme a Teoria da Empresa, para ser empresário é necessário o registro nas Juntas Comerciais, artigos 967 a 970 do Código Civil. Ou seja, o representante comercial que constituir como pessoa física empresa individual ou como pessoa jurídica sociedade empresária atenderá aos pré-requisitos legais que os definem como empresários.

Na definição acima fica de fora a pessoa natural, a qual não possui registro nos órgãos de comércio, o que traduz a falha da lei quando só define representante pessoa física ou jurídica. O Art. 710 do Código Civil que traz a definição de agente, o que dá a entender que, fazendo seu registro no Conselho Regional dos Representantes Comerciais (CORE), possa também ser definido como representante comercial autônomo. Todavia, não estaria nessa condição classificado como empresário, sendo sua atividade pertencente à esfera civil.

Fábio Ulhôa<sup>30</sup> critica tal posição os benefícios do enquadramento da atividade econômica como de natureza comercial, em especial para os benefícios da falência:

*“[...] de qualquer forma, em termos gerais, ao contrário do que se verificava no passado, sob a égide da Teoria dos Atos do Comercio, é cada vez mais dispensável discernir a natureza civil ou empresarial do exercente de atividade econômica, para aplicar o direito em vigor no Brasil.”*

---

<sup>30</sup> COELHO, Fábio Ulhôa. **Curso de Direito Comercial**. 10ª Edição. São Paulo: Saraiva, 2006, p. 25.

## 9 - Conclusão

Quando elaborado o contrato de representação comercial, este deve ser muito bem redigido e baseado na Lei 4.866/65 de representação comercial autônoma, pois esta organiza claramente a profissão. Mas, não só na lei específica devemos nos basear. Neste caso, o Direito Comercial tem muito a embasar e orientar a formulação dessa relação. Para Rubens Requião<sup>31</sup>, o Direito Comercial “*caracteriza-se e diferencia-se dos outros ramos do direito, sobretudo do direito civil, pelos seguintes traços peculiares: cosmopolitismo, individualismo, onerosidade, informalismo, fragmentarismo e solidariedade presumida.*”, não cerceando assim, quando do uso de tais princípios, os direitos do representante.

A representação comercial autônoma é uma atividade profissional, não eventual, não subordinada, desenvolvida tanto por pessoa natural como jurídica. A ausência de subordinação é característica marcante na atividade, o que trás independência do direito público do trabalho.

Do Direito Comercial vêm os princípios básicos da atividade de representação comercial, a autonomia e a empresarialidade, conforme os artigos 27, letra “j” e 43, da Lei de Representação Comercial.

A ausência de subordinação ou autonomia do representante advém da própria Lei e tem no dia a dia da profissão sua efetivação, e na Lei 4.866/65 no art 1º é expressa ao definir a natureza autônoma da atividade por ela regulada.

A lei 4.866/65 é uma Lei especial e como tal deve estar em consonância com os objetivos para os quais foi criada, sendo o mais clara possível em suas peculiaridades, e ao mesmo tempo contribuir para o desenvolvimento da atividade que foi criada para proteger.

---

<sup>31</sup> REQUIÃO, Rubens. **Curso de Direito Comercial**. Volume 1, 26º Edição, São Paulo: Saraiva, 2005, p. 29

## Bibliografia

BETTI, Emilio. **Interpretazione della legge e degli atti giuridici**. Milano:Dott A. Giuffrè Editore, 1971.

BITTAR, Carlos Alberto. **Contratos Comerciais**. 2ª ed. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1994.

BULGARELLI, Waldirio. **Contratos Mercantis**. 12ª ed. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2000.

BUENO, J. Hamilton; MARTINS, Sandro G. **Representação Comercial e Distribuição**. São Paulo: Saraiva, 2006.

CARRION, Valentin. **Consolidação das Leis do Trabalho**. 19 ed. São Paulo: Saraiva, 1995.

Código Civil de 2002.

COELHO, Fábio Ulhôa. **Curso de Direito Comercial**. 10 Edição. São Paulo: Saraiva, 2006.

DINIZ, Maria Helena. **Tratado teórico e prático dos contratos**, volume 3, 6ª ed. ver., ampl. e atual. de acordo com o novo Código Civil, o Projeto de Lei nº 6.960/2002 e a Lei nº 11.101/2005. São Paulo: Saraiva, 2006.

JOSSERAND, Louis. **Derecho Civil**. Tradução Santiago Cunchillos y Monterda Buenos Aires. Ediciones Juridicas Europa America, Tomo 1, Vol. III.

JÚNIOR, Waldo Fazzio. **Manual de Direito Comercial**. 4ª ed. São Paulo: Editora Atlas S.A., 2004.

MAIA, Felipe Fernandes Ribeiro. **A representação comercial autônoma e o contrato de agência**. Jus Navigandi, Teresina, ano 9, n. 758, 1 ago. 2005

MARANHÃO, Délio. **Instituições de Direito do Trabalho**. 20ª Edição. São Paulo: LTR, 2002.

MARTINS, Sergio Pinto. **Direito do Trabalho**. 10ª Edição. São Paulo: Editora Atlas, p.95.

PAES, P. R. Tavares. **Obrigações e Contratos Mercantis**. 1ª ed. Rio de Janeiro: Revista Forense, 1999.

PERLINGIERI, Pietro. **Perfis do direito civil – introdução ao direito civil constitucional**. Tradução Maria Cristina De Cicco, 2º edição, Rio de Janeiro:Renovar, 2002.

REQUIÃO, Rubens. **Do Representante Comercial**. São Paulo: Saraiva, 1983.

REQUIÃO, Rubens. **Do Representante Comercial**. 5ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 1994.

REQUIÃO, Rubens Edmundo. **Nova Regulamentação da Representação Comercial Autônoma**. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2003.

REQUIÃO, Rubens, **Do Representante Comercial**. 9ª Edição. Rio de Janeiro: Forense, 2005.

ROPPO, Enzo. O contrato. Coimbra: Almedina, 1998.

SAAD, Ricardo Nacim. **Representação Comercial**. São Paulo: Saraiva, 1993.

SAAD, Ricardo Nacim. **Representação Comercial**. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 1998.

SAITOVICH, Ghedale .**Comentários à Lei do representante comercial: Lei 4.886/65 com as modificações introduzidas pela Lei 8.420/92**, Editora Livraria do Advogado, 1999.

SILVA, Isabel Cristina Raposo e. **Da subordinação jurídica no contrato de representação comercial como elemento caracterizador do vínculo de emprego**. Jus Navigandi, Teresina, ano 7, n.104, 15 out. 2003.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil**. 4 ed. São Paulo: Atlas, 2004.

## ANEXOS

### **LEIS DO REPRESENTANTE COMERCIAL**

Abaixo estão as leis que regulamentam a atividade de representação comercial. É muito importante que o representante leia com atenção os artigos destas leis e no caso de dúvida [consulte o departamento jurídico do CORE/PR](#) que está a disposição dos filiados para esclarecer as dúvidas.

Do artigo 1º até o artigo 26º as Leis tratam da criação e funcionamento dos Conselhos Regionais e do Conselho Federal. O artigo 27 e seguintes tratam dos direitos e deveres decorrentes do contrato de representação comercial.

Os artigos destacados em negrito demonstram as alterações (Lei 8.420/92) da Lei 4.886/65 Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos.

Lei 4.886 de 09 de dezembro de 1.965 e Lei 8.420 de 08 de maio de 1.992.  
Art. 1º

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

**Parágrafo único:** Quando a representação comercial incluir poderes atinentes ao mandato mercantil, serão aplicáveis, quanto ao exercício deste, os preceitos próprios da legislação comercial.

#### **Art. 2º**

É obrigatório o registro dos que exerçam a representação comercial autônoma nos Conselhos Regionais criados pelo artigo 6º, desta Lei.

**Parágrafo único:** As pessoas que, na data da publicação da presente Lei, estiverem no exercício da atividade, deverão registrar-se nos Conselhos Regionais, no prazo de 90 dias a contar da data em que estes forem instalados.

#### **Art. 3º**

O candidato a registro como representante comercial deverá apresentar:

- a) prova de identidade;
- b) prova de quitação com o serviço militar, quando a ele obrigado;
- c) prova de estar em dia com as exigências da legislação eleitoral;
- d) folha-corrída de antecedentes expedida pelos cartórios criminais das comarcas

em que o registrado houver sido domiciliado nos últimos dez (10) anos;  
e) quitação com o imposto sindical.

§ 1º: O estrangeiro é desobrigado da apresentação de documentos constantes das alíneas "b" e "c" deste artigo.

§ 2º: Nos casos de transferência ou de exercício simultâneo da profissão em mais de uma região, serão feitas as devidas anotações na carteira profissional do interessado, pelos respectivos Conselhos Regionais.

§ 3º: As pessoas jurídicas deverão fazer prova de sua existência legal.

#### **Art. 4º**

Não pode ser representante comercial:

- a) o que não pode ser comerciante;
- b) o falido não reabilitado;
- c) o que tenha sido condenado por infração penal de natureza infamante, tais como falsidade, estelionato, apropriação indébita, contrabando, roubo, homicídio ou crimes também punidos com a perda de cargo público;
- d) o que estiver com seu registro comercial cancelado como penalidade.

#### **Art. 5º**

Somente será devida remuneração, como mediador de negócios comerciais, a representante comercial devidamente registrado.

#### **Art. 6º**

São criados o Conselho Federal e os Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais, aos quais incumbirá a fiscalização do exercício da profissão, na forma da Lei.

**Parágrafo único:** É vedado aos Conselhos Federal e Regionais dos Representantes Comerciais desenvolverem quaisquer atividades não compreendidas em suas finalidades previstas na Lei, inclusive as de caráter político-partidárias.

#### **Art. 7º**

O Conselho Federal instalar-se-á dentro de 90 (noventa) dias, a contar da vigência da presente Lei, no Estado da Guanabara, onde funcionará provisoriamente, transferindo-se para a Capital da República quando estiver em condições de fazê-lo, a juízo da maioria dos Conselhos Regionais.

**§ 1º:** O Conselho Federal será presidido por um de seus membros, na forma que dispuser o regimento interno do Conselho, cabendo-lhe, além do próprio voto, o de qualidade, no caso de empate.

**§ 2º:** A renda do Conselho Federal será constituída de 20% (vinte por cento) da renda bruta dos Conselhos Regionais.

#### **Art. 8º**

O Conselho Federal será composto de representantes comerciais de cada Estado, eleitos pelos Conselhos Regionais dentre seus membros, cabendo a cada Conselho Regional a escolha de 2 (dois) delegados.

#### **Art. 9º**

Compete ao Conselho Federal determinar o número dos Conselhos Regionais, o qual não poderá ser superior a um por Estado, Território Federal e Distrito Federal, e estabelecer-lhes as bases territoriais.

#### **Art. 10**

Compete, privativamente, ao Conselho Federal:

- a) Elaborar o seu regimento interno;
- b) Dirimir as dúvidas suscitadas pelos Conselhos Regionais;
- c) Aprovar os regimentos dos Conselhos Regionais;
- d) Julgar quaisquer recursos relativos às decisões dos Conselhos Regionais;
- e) Baixar instruções para a fiel observância da presente Lei;
- f) Elaborar o Código de Ética Profissional;
- g) Resolver os casos omissos;

**Parágrafo Único:** Das decisões do Conselho Federal caberá recurso, sem efeito suspensivo, no prazo de trinta (30) dias para o Ministro da Indústria e Comércio.

#### **Art. 11**

Dentro de 60 (sessenta) dias, contados da vigência da presente Lei, serão instalados os Conselhos Regionais correspondentes aos Estados onde existirem órgãos sindicais de representação da classe dos representantes comerciais, atualmente reconhecidos pelo Ministério do Trabalho e Previdência Social.

#### **Art. 12**

Os Conselhos Regionais terão a seguinte composição:

- a) 2/3 (dois terços) de seus membros serão constituídos pelo Presidente do mais antigo sindicato da classe do respectivo Estado e por diretores de sindicatos jccda classe do mesmo Estado, eleitos estes em assembleia geral.

**b)** 1/3 (um terço) formado de representantes comerciais no exercício efetivo da jcc profissão eleitos em assembleia geral realizada no sindicato da classe.

§ 1º: A secretaria do sindicato incumbido da realização das eleições organizará cédula única por ordem alfabética dos candidatos, destinadas à votação.

§ 2º: Se os órgãos sindicais de representação da classe não tomarem as providências previstas quanto à instalação dos Conselhos Regionais, o Conselho Federal determinará, imediatamente, a sua constituição, mediante eleições em assembleia geral, com a participação dos representantes comerciais no exercício efetivo da profissão no respectivo Estado,

§ 3º: Havendo, num mesmo Estado, mais de um sindicato de representantes comerciais, as eleições a que se refere este artigo se processarão na sede do sindicato de classe situado na Capital e, na sua falta, na sede do mais antigo.

§ 4º: O Conselho Regional será presidido por um de seus membros, na forma que dispuser o seu regimento interno, cabendo-lhe, além do próprio voto, o de qualidade, no caso de empate.

§ 5º: Os Conselhos Regionais terão, no máximo, trinta (30) membros e, no mínimo, o número que for fixado pelo Conselho Federal.

### **Art. 13**

Os mandatos dos membros do Conselho Federal e dos Conselhos Regionais serão de 3 (três) anos.

§ 1º: Todos os mandatos serão exercidos gratuitamente.

§ 2º: A aceitação do cargo de Presidente, Secretário ou Tesoureiro importará na obrigação de residir na localidade em que estiver sediado o respectivo Conselho.

### **Art. 14**

O Conselho Federal e os Conselhos Regionais serão administrados por uma Diretoria que não poderá exceder a 1/3 (um terço) dos seus integrantes.

### **Art. 15**

Os Presidentes dos Conselhos Federal e Regionais completarão o prazo do seu mandato caso sejam substituídos na presidência do sindicato.

### **Art. 16**

Constituem renda dos Conselhos Regionais as contribuições e multas devidas pelos representantes comerciais, pessoas físicas ou jurídicas, neles registrados.

### **Art. 17**

Compete aos Conselhos Regionais:

- a) Elaborar o seu regimento interno, submetendo-o à apreciação do Conselho jcc Federal;
- b) Decidir sobre os pedidos de registro de representantes comerciais, pessoas físicas ou jurídicas, na conformidade desta Lei;
- c) Manter o cadastro profissional;
- d) Expedir as carteiras profissionais e anotá-las, quando necessário;
- e) Impor as sanções disciplinares previstas nesta Lei mediante a feitura de processo adequado de acordo com o disposto no artigo 18;
- f) Fixar as contribuições e emolumentos que serão devidos pelos representantes comerciais, pessoas físicas ou jurídicas, registrados;

**Parágrafo Único:** As contribuições e emolumentos, previstos na alínea "f" deste artigo, não poderão exceder, mensalmente, de cinco (5) e dez (10) por cento do salário mínimo vigente na região, quando se tratar, respectivamente, de representante comercial, pessoa física ou pessoa jurídica.

#### **Art. 18**

Compete aos Conselhos Regionais aplicar ao representante comercial faltoso, as seguintes penas disciplinares:

- a) Advertência, sempre sem publicidade;
- b) Multa até a importância equivalente ao maior salário-mínimo vigente no País;
- c) Suspensão do exercício profissional, até 1 (um) ano;
- d) Cancelamento do registro, com apreensão da carteira profissional.

§ 1º: No caso de reincidência ou de falta manifestamente grave, o representante comercial poderá ser suspenso do exercício de sua atividade ou ter cancelado o seu registro.

§ 2º: As penas disciplinares serão aplicadas após o processo regular, sem prejuízo, quando couber, da responsabilidade civil ou criminal.

§ 3º: O acusado deverá ser citado, inicialmente, dando-se-lhe ciência do inteiro teor da denúncia ou queixa, sendo-lhe assegurado, sempre, o amplo direito de defesa, por si ou por procurador regularmente constituído.

§ 4º: O processo disciplinar será presidido por um dos membros do Conselho Regional, ao qual incumbirá coligir as provas necessárias.

§ 5º: Encerradas as provas de iniciativa da autoridade processante, ao acusado será dado requerer e produzir as suas próprias provas, após o que lhe será assegurado o

direito de apresentar, por escrito, defesa final e o de sustentar, oralmente, suas razões na sessão do julgamento.

**§ 6º:** Da decisão dos Conselhos Regionais caberá recurso voluntário, com efeito suspensivo, para o Conselho Federal.

#### **Art. 19**

Constituem faltas no exercício da profissão de representante comercial:

- a) Prejudicar, por dolo ou culpa, os interesses confiados aos seus cuidados;
- b) Auxiliar ou facilitar, por qualquer meio, o exercício da profissão aos que estiverem proibidos, impedidos ou não habilitados a exercê-la;
- c) Promover ou facilitar negócios ilícitos, bem como, quaisquer transações que prejudiquem interesse da Fazenda Pública;
- d) Violar o sigilo profissional;
- e) Negar ao representado as competentes prestações de contas, recibos de quantias ou documentos que lhe tiverem sido entregues, para qualquer fim;
- f) Recusar a apresentação da carteira profissional quando solicitada por quem de direito.

#### **Art. 20**

Observados os princípios desta Lei, o Conselho Federal dos Representantes Comerciais expedirá instruções relativas à aplicação das penalidades em geral e, em particular, aos casos em que couber imposições da pena de multa.

#### **Art. 21**

As repartições federais, estaduais e municipais, ao receberem tributos relativos à atividade do representante comercial, pessoa física ou jurídica, exigirão prova de seu registro no Conselho Regional da respectiva região.

#### **Art. 22**

Da propaganda deverá constar, obrigatoriamente, o número da carteira profissional.

**Parágrafo único:** As pessoas jurídicas farão constar também da propaganda, além do número da carteira do representante comercial responsável, o seu próprio número de registro do Conselho Regional.

#### **Art. 23**

O exercício financeiro dos Conselhos Federal e Regionais coincidirá com o ano civil.

#### **Art. 24**

**As Diretorias dos Conselhos Regionais prestarão contas da sua gestão ao próprio Conselho, até o dia 15 de fevereiro de cada ano. (\* Lei 8420/92)**

## **Art. 25**

**Os Conselhos Regionais prestarão contas até o último dia do mês de fevereiro de cada ano ao Conselho Federal. (\*Lei 8420/92)**

**Parágrafo único: A Diretoria do Conselho Federal prestará contas ao respectivo plenário até o último dia do mês de março de cada ano. (\*Lei 8420/92)**

## **Art. 26**

Os sindicatos incumbidos do processamento das eleições, a que se refere o **ARTIGO 12**, deverão tomar, dentro do prazo de 30 (trinta) dias, a contar da publicação desta Lei, as providências necessárias à instalação dos Conselhos Regionais dentro do prazo previsto no artigo 11.

## **Art. 27**

**Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns a outros, a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente(\*Lei 8420/92):**

- 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; (\* lei 8420/92)**
- 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 artigo 35º, cujo montante não será inferior a 1/20 (um vinte avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação, a contar da vigência desta Lei.**

**Indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos e no Artigo 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. (\* Lei 8420/92)**

**§ 1º: Na hipótese de contrato a prazo certo, a indenização corresponderá à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual. (\*Lei 8420/92)**

**§ 2º: O contrato com prazo determinado, uma vez prorrogado o prazo inicial, tácita ou expressamente, torna-se a prazo indeterminado. (\*Lei 8420/92)**

**§ 3º: Considera-se por prazo indeterminado todo contrato que suceder, dentro de seis meses, a outro contrato, com ou sem determinação de prazo. (\*Lei 8420/92)**

#### **Art. 28**

O representante comercial fica obrigado a fornecer ao representado, segundo as disposições do contrato ou, sendo este omissivo, quando lhe for solicitado, informações detalhadas sobre o andamento dos negócios a seu cargo, devendo dedicar-se à representação, de modo a expandir os negócios do representado e promover os seus produtos.

#### **Art. 29**

Salvo autorização expressa, não poderá o representante conceder abatimentos, descontos ou dilacões, nem agir em desacordo com as instruções do representado.

#### **Art. 30**

Para que o representante possa exercer a representação em Juízo, em nome do representado, requer-se mandato expresso. Incumbir-lhe-á, porém, tomar conhecimento das reclamações atinentes aos negócios, transmitindo-as ao representado e sugerindo as providências acauteladoras do interesse deste.

**Parágrafo único:** O representante, quanto aos atos que praticar, responde segundo as normas do contrato e, sendo este omissivo, na conformidade do direito comum.

#### **Art. 31**

**Prevendo o contrato de representação a exclusividade de zona ou zonas, ou quando este for omissivo, fará jus o representante à comissão pelos negócios aí realizados, ainda que diretamente pelo representado ou por intermédio de terceiros. (\*Lei 8420/92)**

**Parágrafo único: A exclusividade de representação não se presume na ausência de ajustes expressos. (\*Lei 8420/92)**

#### **Art. 32**

**O representante comercial adquire o direito às comissões quando do pagamento dos pedidos ou propostas. (\*Lei 8420/92)**

**§ 1º: O pagamento das comissões deverá ser efetuado até o dia 15 do mês subsequente ao da liquidação da fatura, acompanhada das respectivas cópias das notas fiscais.**

**§ 2º: As comissões pagas fora do prazo previsto no parágrafo anterior deverão ser corrigidas monetariamente.**

**§ 3º: É facultado ao representante comercial emitir títulos de créditos para cobrança de comissões.**

**§ 4º: As comissões deverão ser calculadas pelo valor total das mercadorias.**

**§ 5º: Em caso de rescisão injusta do contrato por parte do representado, a eventual retribuição pendente, gerada por pedidos em carteira ou em fase de execução e recebimento, terá vencimento na data da rescisão.**

**§ 6º: (VETADO)**

**§ 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.**

#### **Art. 33**

Não sendo previstos, no contrato de representação, os prazos para a recusa das propostas ou pedidos, que hajam sido entregues pelo representante, acompanhados dos requisitos exigíveis, ficará o representado obrigado a creditar-lhe a respectiva comissão, se não manifestar a recusa, por escrito, nos prazos de 15, 30, 60 ou 120 dias, conforme se trate de comprador domiciliado, respectivamente, na mesma praça, em outra do mesmo estado, em outro Estado ou no estrangeiro.

**§ 1º: Nenhuma retribuição será devida ao representante comercial, se a falta de pagamento resultar de insolvência do comprador, bem como se o negócio vier a ser por ele desfeito ou for sustada a entrega de mercadorias devido a situação comercial do comprador, capaz de comprometer ou tornar duvidosa a liquidação;**

**§ 2º: Salvo ajuste em contrário, as comissões devidas serão pagas mensalmente, expedindo o representado a conta respectiva, conforme cópia das faturas remetidas aos compradores, no respectivo período.**

**§ 3º: Os valores das comissões para efeito tanto do pré-aviso como da indenização, prevista nesta Lei, deverão ser corrigidos monetariamente. (\*Lei 8420/92)**

**Art. 34**

A denúncia, por qualquer das partes, sem causa justificada, do contrato de representação ajustado por tempo indeterminado e que haja vigorado por mais seis meses, obriga o denunciante, salvo outra garantia prevista no contrato, à concessão de pré-aviso, com antecedência mínima de trinta dias, ou ao pagamento de importância igual a 1/3 (um terço) das comissões auferidas pelo representante, nos três meses anteriores.

**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.

**Art. 36**

Constituem motivos justos para a 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 a 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.

**Art. 37**

Somente ocorrendo motivo justo para a rescisão do contrato, poderá o representado reter comissões devidas ao representante, com o fim de ressarcir-se de danos por

este causados e, bem assim, nas hipóteses previstas no artigo 35, a título de compensação.

#### **Art. 38**

Não serão prejudicados os direitos dos representantes comerciais quando, a título de cooperação, desempenhem, temporariamente, a pedido do representado, encargos ou atribuições diversos dos previstos no contrato de representação.

#### **Art. 39**

**(\*Lei 8420/92) Para julgamento das controvérsias que surgirem entre representante e representado é competente a Justiça Comum e o Foro do domicílio do representante, aplicando-se o procedimento sumaríssimo previsto no Artigo 275 do Código de Processo Civil, ressalvada a competência do Juizado de Pequenas Causas.**

#### **Art. 40**

Dentro de 180 (cento e oitenta) dias da publicação da presente Lei serão formalizadas, entre representado e representante, em documento escrito, as condições das representações comerciais vigentes.

**Parágrafo único:** A indenização devida pela rescisão dos contratos de representação comercial vigentes na data desta Lei, fora dos casos previstos nos artigos 35º e quando as partes não tenham usado da faculdade prevista neste artigo, será calculada sobre a retribuição percebida pelo representante nos últimos cinco anos anteriores à vigência desta Lei.

#### **Art. 41**

**(\*Lei 8420/92) Ressalvada expressa vedação contratual, o representante comercial poderá exercer sua atividade para mais de uma empresa e empregá-la em outros mister ou ramos de negócios.**

#### **Art. 42**

**(\*Lei 8420/92) Observadas as disposições constantes do artigo anterior, e facultado ao representante contratar com outros representantes comerciais a execução dos serviços relacionados com a representação.**

**§ 1º: Na hipótese deste artigo, o pagamento das comissões a representante comercial contratado dependerá da liquidação da conta de comissão devida pelo representando ao representante contratante.**

**§ 2º: Ao representante contratado, no caso de rescisão de representação, será devida pelo representante contratante a participação ao que houver recebido**

da representada a título de indenização e aviso prévio, proporcionalmente às retribuições auferidas pelo representante contratado na vigência do contrato.

§ 3º: Se o contrato referido no capuz deste artigo for rescindido sem motivo justo pelo representante contratante, o representante contratado fará jus ao aviso prévio e indenização na forma da lei.

§ 4º: Os prazos de que trata o Artigo 33 desta Lei são aumentados em dez dias quando se tratar de contrato realizado entre representantes comerciais.

#### **Art. 43**

(\*Lei 8420/92)É vedado no contrato de representação comercial a inclusão de cláusulas del credere.

#### **Art. 44**

(\*Lei 8420/92)No caso de falência do representado as importâncias por ele devidas ao representante comercial, relacionadas com a representação, inclusive comissões vencidas e vincendas, indenização e Aviso Prévio, serão considerados créditos da mesma natureza dos créditos trabalhistas.

Parágrafo único: Prescreve em cinco anos a ação do representante comercial para pleitear a retribuição que lhe é devida e os demais direitos que lhe são garantidos por esta Lei.

#### **Art. 45**

(\*Lei 8420/92)Não constitui motivo justo para rescisão do contrato de representação comercial o impedimento temporário do representante comercial que estiver em gozo do benefício de auxílio-doença pela Previdência Social.

#### **Art. 46**

(\*Lei 8420/92)Os valores a que se referem a alínea j do artigo 27, o parágrafo 5º do artigo 32 e o artigo 34 desta Lei serão corrigidos monetariamente com base na variação dos BTNS ou por outro que venha a substituí-los e legislação ulterior aplicável a matéria.

#### **Art. 47**

(\*Lei 8420/92)Compete ao Conselho Federal dos Representantes Comerciais fiscalizar a execução da presente Lei.

Parágrafo único: Em caso de inobservância das prescrições legais, caberá intervenção do Conselho Federal nos Conselhos Regionais, por decisão da diretoria do primeiro, "ad referendum" da reunião plenária, assegurado, em

**qualquer caso, o direito de defesa. A intervenção cessará quando do cumprimento da Lei.**

Esta Lei entra em vigor na data de sua publicação.

Revogam-se as disposições em contrário.

Brasília, 09 de dezembro de 1.965;  
144º da Independência e 77º da República.

H. Castelo Branco  
Walter Peracchi Barcelos  
Otávio Bulhões  
Diário Oficial de 10 de dezembro de 1.965 (Seção I - Partel).

Brasília, 08 de maio de 1.992;  
171º da Independência e 104º da República.

FERNANDO COLLOR  
Marcílio Marques Moreira  
João Mellão Neto

## Legislation of the Commercial Representation

Law nº 8.420 05/08/1992. (Article 27 – item “J”)

If Atotech break the contract with the representative **without reason**, will have to pay 1/12<sup>th</sup> of the total amount of commissions received by the representative, since the beginning of the contract. This amount must be updated according to the inflation of the period.

One of the reasons for that is:

The representative is considered as a partner of the company and make efforts to conquer and maintain the customers, so the law understand that the company cannot simply break the contract and keep selling to the customer without paying any penalty, unless the representative break some rule of the contract.

One possibility to break the contract without paying such big amount is to do an agreement with the representative.

Calculation of the penalty according to the law:

Example: TTS

Year	Comission BRL	Penalty 1/12th	Inflation	Updated up to 2006
1994	205.000,00	17.083,33	27,80%	56.196,21
1995	264.000,00	22.000,00	21,98%	56.627,35
1996	831.000,00	69.250,00	9,12%	146.128,42

1997	635.067,00	52.922,25	4,34%	102.340,81
1998	778.000,00	64.833,33	2,49%	120.159,49
1999	410.000,00	34.166,67	8,43%	61.784,68
2000	537.000,00	44.750,00	5,27%	74.631,44
2001	1.012.000,00	84.333,33	9,44%	133.605,21
2002	774.560,00	64.546,67	14,74%	93.437,64
2003	460.548,00	38.379,00	10,38%	48.420,23
2004	378.000,00	31.500,00	6,13%	36.004,22
2005	581.000,00	48.416,67	5,05%	52.143,42
2006	433.962,00	36.163,50	2,52%	37.074,82
<b>Total</b>	<b>7.300.137,00</b>	<b>608.344,75</b>		<b>1.018.553,93</b>

## LEGISLAÇÃO

### LEI Nº 8.420, DE 8 DE MAIO DE 1992.

Publicada no D.O.U. de 11.5.1992

*Introduz alterações na Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965, que regula as atividades dos representantes comerciais autônomos.*

### O PRESIDENTE DA REPÚBLICA

Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte lei:

Art. 1º A [Lei nº 4.886](#), de 9 de dezembro de 1965, passa a vigorar com as seguintes alterações:

["Art. 24.](#) As diretorias dos Conselhos Regionais prestarão contas da sua gestão ao próprio conselho, até o dia 15 de fevereiro de cada ano.

[Art. 25.](#) Os Conselhos Regionais prestarão contas até o último dia do mês de fevereiro de cada ano ao Conselho Federal.

Parágrafo único. A Diretoria do Conselho Federal prestará contas ao respectivo plenário até o último dia do mês de março de cada ano.

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

[d\)](#) indicação da zona ou zonas em que será exercida a representação;

[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.**

[§ 1º](#) Na hipótese de contrato a prazo certo, a indenização corresponderá à importância equivalente à média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual.

[§ 2º](#) O contrato com prazo determinado, uma vez prorrogado o prazo inicial, tácita ou expressamente, torna-se a prazo indeterminado.

[§ 3º](#) Considera-se por prazo indeterminado todo contrato que suceder,

dentro de seis meses, a outro contrato, com ou sem determinação de prazo.

Art. 31. Prevendo o contrato de representação a exclusividade de zona ou zonas, ou quando este for omissivo, fará jus o representante à comissão pelos negócios aí realizados, ainda que diretamente pelo representado ou por intermédio de terceiros.

Parágrafo único. A exclusividade de representação não se presume na ausência de ajustes expressos.

Art. 32. O representante comercial adquire o direito às comissões quando do pagamento dos pedidos ou propostas.

§ 1º O pagamento das comissões deverá ser efetuado até o dia 15 do mês subsequente ao da liquidação da fatura, acompanhada das respectivas cópias das notas fiscais.

§ 2º As comissões pagas fora do prazo previsto no parágrafo anterior deverão ser corrigidas monetariamente.

§ 3º É facultado ao representante comercial emitir títulos de créditos para cobrança de comissões.

§ 4º As comissões deverão ser calculadas pelo valor total das mercadorias.

§ 5º Em caso de rescisão injusta do contrato por parte do representado, a eventual retribuição pendente, gerada por pedidos em carteira ou em fase de execução e recebimento, terá vencimento na data da rescisão.

§ 6º (Vetado).

§ 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.

Art. 33.....

§ 1º.....

§ 2º.....

§ 3º Os valores das comissões para efeito tanto do pré-aviso como da indenização, prevista nesta lei, deverão ser corrigidos monetariamente.

Art. 39. Para julgamento das controvérsias que surgirem entre representante e representado é competente a Justiça Comum e o foro do domicílio do representante, aplicando-se o procedimento sumaríssimo previsto no art. 275 do Código de Processo Civil, ressalvada a

competência do Juizado de Pequenas Causas."

Art. 2º Acrescentem-se os seguintes artigos, que passarão a ter os números 41, 42, 43, 44, 45, 46 e 47, com a seguinte redação:

Art. 41. Ressalvada expressa vedação contratual, o representante comercial poderá exercer sua atividade para mais de uma empresa e empregá-la em outros mistéres ou ramos de negócios

Art. 42. Observadas as disposições constantes do artigo anterior, é facultado ao representante contratar com outros representantes comerciais a execução dos serviços relacionados com a representação.

§ 1º Na hipótese deste artigo, o pagamento das comissões a representante comercial contratado dependerá da liquidação da conta de comissão devida pelo representando ao representante contratante.

§ 2º Ao representante contratado, no caso de rescisão de representação, será devida pelo representante contratante a participação no que houver recebido da representada a título de indenização e aviso prévio, proporcionalmente às retribuições auferidas pelo representante contratado na vigência do contrato.

§ 3º Se o contrato referido no caput deste artigo for rescindido sem motivo justo pelo representante contratante, o representante contratado fará jus ao aviso prévio e indenização na forma da lei.

§ 4º Os prazos de que trata o art. 33 desta lei são aumentados em dez dias quando se tratar de contrato realizado entre representantes comerciais.

Art. 43. É vedada no contrato de representação comercial a inclusão de cláusulas del credere.

Art. 44. No caso de falência do representado as importâncias por ele devidas ao representante comercial, relacionadas com a representação, inclusive comissões vencidas e vincendas, indenização e aviso prévio, serão considerados créditos da mesma natureza dos créditos trabalhistas.

Parágrafo único. Prescreve em cinco anos a ação do representante comercial para pleitear a retribuição que lhe é devida e os demais direitos que lhe são garantidos por esta lei.

Art. 45. Não constitui motivo justo para rescisão do contrato de representação comercial o impedimento temporário do representante comercial que estiver em gozo do benefício de auxílio-doença concedido

pela previdência social.

[Art. 46](#). Os valores a que se referem a alínea j do art. 27, o § 5º do art. 32 e o art. 34 desta lei serão corrigidos monetariamente com base na variação dos BTN's ou por outro indexador que venha a substituí-los e legislação ulterior aplicável à matéria.

[Art. 47](#). Compete ao Conselho Federal dos Representantes Comerciais fiscalizar a execução da presente lei.

Parágrafo único. Em caso de inobservância das prescrições legais, caberá intervenção do Conselho Federal nos Conselhos Regionais, por decisão da Diretoria do primeiro ad referendum da reunião plenária, assegurado, em qualquer caso, o direito de defesa. A intervenção cessará quando do cumprimento da lei."

Art. 3º São suprimidos o parágrafo único do [art. 10](#), o parágrafo único do [art. 17](#) e o [art. 41](#) da Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965.

Art. 4º Esta lei entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 5º Revogam-se as disposições em contrário.

Brasília, 8 de maio de 1992; 171º da Independência e 104º da República.

**FERNANDO COLLOR**  
**Presidente da República**

**Marcílio Marques Moreira**  
**Ministro da Economia**

## MODELO DE CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

Pelo presente instrumento particular de contrato de representação comercial, impresso em duas vias, e devidamente assinado, a firma-----  
----- (denominação e endereço)-----  
----- representado por (qualificação)-----  
----- doravante designada  
"REPRESENTADA", e,

de outro lado,----- (qualificação)-----  
----- registrada (o) no CONSELHO  
REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS NO ESTADO -----  
----- sob o nº.----- tendo como seu  
representante comercial responsável o signatário-----  
-----, reg. nº.----- doravante designado (a)  
"REPRESENTANTE",

sujeitando-se às normas da Lei número 4.886, de 09/12/65, com as alterações introduzidas pela Lei nº 8.420 de 08/05/92, têm entre si, justo e contratado, o que mutuamente aceitam as cláusulas abaixo estipuladas:

### PRIMEIRA

A REPRESENTADA, por força do presente ajuste, nomeia o (a) Sr. (a)-----  
----- ou-----  
----- (a firma tal)----- seu (sua)  
representante exclusivo na zona -----(especificando  
Estado, o Município, o Bairro, etc..., conforme caso)

### SEGUNDA

Cabe ao REPRESENTANTE, como primordial obrigação, a promoção de vendas, na zona atribuída, dos artigos e produtos, objetos de comércio (ou da indústria) da REPRESENTADA, (ou, então dos artigos ou produtos abaixo relacionados, do comércio ou da indústria da REPRESENTADA) agenciando propostas na referida zona e as transmitindo para aceitação.

### TERCEIRA

A REPRESENTADA, durante a vigência deste contrato não poderá nomear na zona atribuída, outro representante para o agenciamento de propostas de vendas dos artigos ou produtos de seu comércio ou indústria (vide observações 1-2)

#### **QUARTA**

O REPRESENTANTE fará jus à comissão, pelos negócios realizados pela REPRESENTADA, diretamente ou por intermédio de terceiros, na zona que lhe é atribuída por força do presente contrato (vide observação 3-)

#### **QUINTA**

O REPRESENTANTE poderá exercer sua atividade para outra empresa, ou efetuar negócios em nome e por conta própria, desde que não se trate de atividade concorrente com a REPRESENTADA.

#### **SEXTA**

O REPRESENTANTE fica obrigado a fornecer à REPRESENTADA, quando lhe for solicitado, informações detalhadas sobre o andamento dos negócios postos a seu cargo, devendo dedicar-se à representação de modo a expandir os negócios da REPRESENTADA e promover seus produtos.

#### **SÉTIMA**

Salvo autorização expressa, não poderá o REPRESENTANTE conceder abatimento, descontos ou dilações de prazo, nem agir em desacordo com as instruções da REPRESENTADA.

#### **OITAVA**

O REPRESENTANTE poderá ser constituído mandatário, com poderes especiais para conclusão de negócios e, além dos deveres gerais emergentes deste contrato, deverá agir na estrita conformidade do mandato que lhe for outorgado, ficando sujeito às prescrições legais relativas ao mandato mercantil

#### **NONA**

Não serão prejudicados os direitos do REPRESENTANTE , quando a título de cooperação, desempenhe temporariamente, a pedido da REPRESENTADA, encargos ou atribuições diversas dos previstos no presente contrato.

#### **DÉCIMA**

O REPRESENTANTE, a título de retribuição receberá ----- de comissão, sobre o valor das vendas realizadas por seu intermédio.

#### **DÉCIMA PRIMEIRA**

O REPRESENTANTE poderá exigir as comissões a si devidas, logo que os compradores efetuarem os respectivos pagamentos.

## **DÉCIMA SEGUNDA**

As comissões também serão devidas no caso de pedidos cancelados ou recusados, pela REPRESENTADA, quando o cancelamento ou recusa não houver sido manifestado, por escrito, nos prazos de 15, 30, 60, ou 120 dias, conforme se trate de comprador domiciliado, respectivamente, na mesma praça, em outra do mesmo Estado, em outro Estado ou no estrangeiro.

## **DÉCIMA TERCEIRA**

Nenhuma retribuição será devida ao REPRESENTANTE, se a falta do pagamento resultar de insolvência do comprador, bem como se o negócio vir a ser por ele desfeito, ou for sustada a entrega da mercadoria por ser duvidosa a liquidação.

## **DÉCIMA QUARTA**

A REPRESENTADA manterá conta em nome do REPRESENTANTE, relativa ao movimento das comissões obrigando-se a pagar, até o 15º dia de cada mês, o saldo apurado no último dia do mês vencido.

## **DÉCIMA QUINTA**

As despesas necessárias ao exercício normal da representação ora concedida, relativas a transporte, hospedagem, selos, telegramas, mostruário, etc., correm por conta do REPRESENTANTE, e as que se referirem a frete de mercadorias, remetidas ou devolvidas, fiscalização, propaganda, etc serão de responsabilidade da REPRESENTADA.

## **DÉCIMA SEXTA**

O REPRESENTANTE se responsabiliza pela conservação e manutenção do mostruário que lhe é entregue pela REPRESENTADA, recebido conforme nota fiscal nº -----

## **DÉCIMA SÉTIMA**

A rescisão, sem motivo, do presente contrato pela Representada, fora dos casos previstos no art. 35 da Lei nº 4.886/65, dará ao Representante o direito ao pré-aviso de 30 (trinta) dias e à indenização de 1/12 (um doze avos) do total das comissões auferidas durante o tempo em que foi exercida a representação.

## **DÉCIMA OITAVA**

Na falta do pré-aviso, que deverá ser dado por escrito, este se converte em pagamento de importância igual a 1/3 (um terço) das comissões auferidas pelo Representante, nos três meses anteriores.

## DÉCIMA NONA

O prazo de duração do presente contrato é indeterminado (vide observação 4). E por estarem justos e contratados, REPRESENTADA E REPRESENTANTE, firmam o presente, em duas vias, perante as testemunhas que subscrevem, ficando o original em poder da primeira e a segunda via, também autenticada, com o segundo.

DATA, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_.

a) Representada

b) Representante

## TESTEMUNHAS:

\_\_\_\_\_

## OBSERVAÇÕES

1. Se for contratada a garantia de exclusividade, seja permitida, excepcionalmente, a restrição da zona atribuída. A cláusula em questão deverá enunciar os casos que justifiquem essa restrição, recomendando-se seja estabelecido um parágrafo com a seguinte redação:

"A restrição da zona a que se refere esta cláusula não poderá acarretar para o representante, redução considerável no montante médio das comissões por ele percebidas anteriormente."

2. Se não for garantida a exclusividade ou for garantida apenas por determinado prazo, é recomendável a inclusão do seguinte parágrafo:  
"A nomeação de novos representantes para agenciamento de propostas de vendas na zona atribuída ao REPRESENTANTE não poderá acarretar diminuição considerável no montante médio das comissões por ele percebidas anteriormente."

3. Se for acordado que o REPRESENTANTE não fará jus às comissões quando dos negócios diretos em sua zona, recomenda-se a inclusão de um parágrafo, assim redigido:

"O montante médio das comissões percebidas anteriormente pelo REPRESENTANTE não poderá sofrer considerável redução, em razão dos negócios realizados pela REPRESENTADA, diretamente ou por intermédio de terceiros na zona atribuída."

4. Havendo estipulação de prazo, esta cláusula deverá ter a seguinte redação:

"O prazo de duração do presente contrato será de .....anos a contar da data de sua assinatura, findo o qual poderá ser prorrogado, tácita, ou expressamente por tempo indeterminado."