



Lives Core-SP

Contratos de Representação Comercial - Aspectos Gerais

Perguntas e Respostas



Core-SP

Conselho Regional dos Representantes
Comerciais no Estado de São Paulo



**CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
NO ESTADO DE SÃO PAULO
CORE-SP**

Live Core-SP

**Contratos de Representação Comercial
Aspectos Gerais**

Perguntas e Respostas

Sede: Av. Brigadeiro Luis Antonio, nº 613 – 5º andar - Bela Vista - São Paulo - CEP 01317-000 - Tel.: 11 3243 5500 - E-mail: corcesp@core-sp.org.br - Site: www.core-sp.org.br

Escritórios Seccionais:

Araçatuba-SP - Tel: 18 3625 2080
Araraquara-SP - Tel: 16 3332 2630
Bauru-SP - Tel: 14 3214 4318

Campinas-SP - Tel: 19 3236 8867
Marília-SP Tel: 14 3454 7355
Presidente Prudente-SP - Tel: 18 3903 6198

Ribeirão Preto-SP - Tel: 16 3964 6636
Rio Claro-SP - Tel: 19 3533 1912
Santos-SP - Tel: 13 3219 7462

São José do Rio Preto-SP - Tel: 17 3211 9953
São José dos Campos-SP - Tel: 12 3922 0508
Sorocaba-SP - Tel: 15 3233 4322



**CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
NO ESTADO DE SÃO PAULO
CORE-SP**

Já vou deixar uma pergunta, diferença entre EIRELI e UNIPESSOAL. Vantagem de cada caso se possível.

Os dois institutos são muito similares. Tanto na EIRELI quanto na Unipessoal temos a proteção do patrimônio pessoal do titular/empresário e não existe um limite máximo de faturamento.

A principal diferença é com relação ao capital social necessário às suas constituições: para a EIRELI, há a imposição de um capital mínimo de cem salários mínimos, enquanto para a Sociedade Limitada Unipessoal não exige um capital social mínimo.

Em ambos os casos, a empresa de representação deverá ter registro no Conselho Regional e indicar um responsável técnico, por ela encarregado, na forma do artigo 1º da Lei nº 6830/80.

Gostaria de saber num contrato de Representação Comercial pessoa jurídica, se na morte de um dos sócios esse contrato perde a validade e os representantes perdem o direito aos benefícios?

Esta questão dependerá das previsões societárias da empresa de representação comercial: se no Contrato Social houver a previsão de que a sociedade se extingue com o falecimento de um dos sócios, sobrevivendo a condição extintiva da sociedade, o contrato de representação comercial será encerrado por condições naturais, não ensejando o direito ao recebimento da indenização. As comissões que se encontrarem pendentes deverão ser pagas normalmente (sem antecipação).

Caso não exista tal previsão no contrato social da empresa, mesmo com o falecimento de um dos sócios o contrato de representação comercial permanecerá ativo. Nessa hipótese, caso a representada opte pela rescisão do contrato, não poderá alegar que o falecimento do sócio é caracterizador de justa causa para o encerramento do negócio. Assim, serão devidas as indenizações, comissões pendentes com vencimentos antecipados para a data da rescisão e aviso prévio (a ser cumprido ou indenizado).

Lembramos, contudo, que a empresa de representação comercial não poderá dar causa justa à rescisão do contrato, ou seja, para preservação dos direitos, mesmo com o falecimento do sócio deverá ser garantida a continuidade da prestação do serviço com excelência.

A empresa que exige contrato, aceite, e após envio, com firma reconhecida, a empresa não devolve a via assinada. O que caracteriza?

A princípio a relação jurídica não fica prejudicada. Todavia, é um direito dos contraentes o acesso ao instrumento de contrato devidamente assinado. Assim, cabe a notificação extrajudicial da representada, pela apresentação do documento. Se persistir a recusa na entrega, será possível ao representante (parte interessada) o ajuizamento de uma ação de exibição de documentos (judicial).



CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS NO ESTADO DE SÃO PAULO CORE-SP

Quando não existe um contrato assinado e formalizado, mas existe emissão NF para a Representada caracteriza vínculo?

Nesta situação, fica configurado, em regra, o vínculo de representação comercial. É a hipótese de existência do contrato verbal, que poderá ser comprovada pela emissão de notas fiscais e/ou relatórios de vendas, por exemplo.

O que difere representante de vendedor

A principal diferença é quanto à forma de contratação e suas decorrências:

O representante comercial, pessoa física ou jurídica, é profissional autônomo, cujo exercício da atividade é regido pela Lei nº 4.886/65 (Lei do Representante Comercial) e pelo Código Civil.

Trata-se de uma prestação de serviços, um contrato cível. Pela natureza desta relação jurídica, o representante comercial goza de autonomia em sua atuação, podendo decidir livremente por suas metodologias e condições de trabalho tendo a possibilidade, salvo disposição contratual em sentido contrário, de representar outras empresas. Sua remuneração se dá, em regra, através de comissões pelos negócios que por ele sejam intermediados.

Já o vendedor possui um vínculo de trabalho (celetista) com a empresa. Assim, tem sua rotina condicionada às necessidades e exigências do empregador (subordinação). A remuneração ocorre, em regra, por um salário fixo, com a possibilidade de recebimento de comissões.

Para chegar ao valor da indenização eu devo atualizar as comissões por qual índice?

O índice para atualização das comissões é o INPC.

Lembrando que o cálculo correto é feito através da atualização monetária de cada uma das comissões recebidas, de forma individual.

Para a indenização de 1/12 (um doze avos), deve-se somar os valores atualizados e, então, dividi-los por 12.

A comissão deve ser paga sobre o valor total da NF ou pode ser descontado impostos?

A Lei nº 4.886/65 prevê que as comissões sejam pagas pelo “*valor total das mercadorias*”. Atualmente, é pacificado o entendimento pelos tribunais e doutrina no sentido de que por “valor total das mercadorias” devemos compreender o valor bruto expresso na nota fiscal de venda emitida pela representada, sem qualquer tipo de dedução.

O Superior Tribunal de Justiça tem manifestado entendimento recente de que no valor total das mercadorias devem ser incluídos os tributos e demais despesas destacados na Nota Fiscal de venda, a exemplo do IPI, ICMS e frete.



**CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
NO ESTADO DE SÃO PAULO
CORE-SP**

Vejam os:

CIVIL E PROCESSUAL CIVIL. AGRAVO INTERNO EM RECURSO ESPECIAL. AÇÃO DE COBRANÇA. CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. COMPLEMENTAÇÃO DE COMISSÃO. BASE DE CÁLCULO. 1. Ação de cobrança de diferenças de comissões de representação comercial. 2. A jurisprudência desta Corte perfilha entendimento segundo o **qual o valor das mercadorias a que faz referência o art. 32, § 4º, da Lei 4.886/65 - e que serve como base de cálculo para o cálculo da comissão devida ao representante comercial** - corresponde ao valor dos produtos no momento em que realizada a venda, considerando-se o preço lançado na nota fiscal, nele incluídos o valor dos tributos e qualquer outros que tenham constado da nota fiscal, como, eventualmente, o frete. (AgInt nos EDcl no REsp 1755097 / PR, Rel. Min. Nancy Andrighi, 3ª Turma, DJe 05/12/2019).

Como funciona essas obrigações contratuais com os prepostos? Em caso de um processo trabalhista de um preposto a REPRESENTADA tem obrigações?

O contrato do preposto é firmado diretamente com o representante. Assim, as responsabilidades, direitos e obrigações, são constituídos entre o representante e o preposto.

Para caracterização de um vínculo de emprego temos, em regra, os seguintes requisitos: *serviço prestado por pessoa física, pessoalidade, habitualidade, subordinação e onerosidade* (destacamos que a simples contratação de pessoa jurídica, se presentes os demais requisitos, não afasta completamente a possibilidade do reconhecimento do vínculo).

Alguns dos requisitos, como se podem perceber, estão presentes também nas relações de representação comercial, como a possibilidade de contratar com pessoa física, a pessoalidade, a habitualidade e a onerosidade.

O que realmente diferencia os dois institutos, nesta linha, é a subordinação, ausente nos contratos de representação comercial. A apuração da eventual responsabilidade da representada em eventual ação trabalhista pelo preposto depende da análise das particularidades do caso concreto. Todavia, é comum que o reclamante (aquele que ingressa com a ação trabalhista) requeira ao juiz a condenação solidária ou subsidiária da representada.

Legalmente, existe premiação para representante?

Não existe, na Lei, qualquer obrigatoriedade ou vedação à concessão de bônus e premiações aos representantes.



CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS NO ESTADO DE SÃO PAULO CORE-SP

Assim, a instituição de tais vantagens dependerá da política e estratégia comercial da representada, sendo aconselhável que o assunto seja abordado de forma detalhada no contrato de representação comercial.

É permitida cláusula contratual antecipando o valor da indenização mês a mês?

A “antecipação” das verbas indenizatórias carece de previsão legal, além de ferir a natureza da verba e a segurança jurídica da relação.

Assim, o entendimento judicial majoritário, inclusive do STJ, não admite o pagamento das verbas indenizatórias em momento anterior ao da ocorrência de seu fato gerador (rescisão imotivada do contrato, pela representada, ou por justo motivo, pelo representante), sob risco de constituir dívida futura ao representante comercial.

Existe meta para representante?

O representante comercial, na qualidade de profissional autônomo, deve gozar de autonomia para o exercício de suas atividades e estipulação de metodologias de trabalho.

A imposição de metas, em especial aquelas que possuem caráter punitivo (pena de rescisão do contrato por justo motivo, por exemplo) não encontram amparo na natureza da atividade profissional, sendo amplamente desaconselhada.

Por sua vez, a ausência de resultados considerados satisfatórios pela representada pode acarretar na rescisão do contrato sem justo motivo, garantindo ao representante o recebimento das verbas indenizatórias.

Pode a indústria descontar da comissão o IPI, frete e despesas variáveis? O que seriam despesas variáveis?

Como informado acima, é pacificado o entendimento pelos tribunais e doutrina no sentido de que por “valor total das mercadorias” devemos compreender o valor bruto expresso na nota fiscal de venda emitida pela representada, sem qualquer tipo de dedução. Em alguns casos são considerados também os valores de frete.

De igual sorte, outros descontos, comumente denominados de “despesas variáveis”, “despesas administrativas”, entre outros, carecem de legalidade.

Como eu consigo provar uma justa causa?

A prova da justa causa dependerá do caso concreto e do motivo alegado.



CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS NO ESTADO DE SÃO PAULO CORE-SP

Por exemplo: uma rescisão por justa causa pautada no atraso de pagamentos de comissões poderá ter como prova a própria ausência de depósitos financeiros por parte da representada, e-mails e notificações de cobrança, títulos de cobrança protestados, entre outros.

Em outra hipótese, se a rescisão se operar por quebra da cláusula de exclusividade, bastará apresentar comprovantes de que outro representante foi designado para a mesma região ou, ainda, que a representada tem promovido vendas diretas em sua área. Um exemplo de prova são os e-mails de comunicação aos clientes ou ao próprio representante comercial.

Um preposto, pode ser advertido por levar a um cliente mercadorias concorrentes por fora do escritório?

Ao preposto se aplicam as mesmas regras e normas aplicáveis ao representante comercial.

Assim, neste caso será possível a denúncia do preposto ao Conselho Regional onde possua registro, para apuração de conduta por violação ao Código de Ética e Disciplina dos Representantes Comerciais.

Em paralelo, em tese, poderá ser promovida a rescisão por justo motivo do contrato havido com o preposto.

A formalização escrita da relação representante é representada após anos de relação comercial apenas verbal. E garantido os direitos para ambos o período passado quando não havia contrato escrito? ou seja é possível contrato escrito com data retroativa?

Os direitos e deveres do representante comercial começam com o início da relação, ainda que o contrato escrito seja formalizado em momento posterior.

Neste caso, recomenda-se a inclusão de cláusula que faça menção a data de efetivo início da relação comercial, sem qualquer tipo de quitação acerca de valores decorrentes da “primeira fase” de contrato.

Tem prazo para cálculo da rescisão? apenas os últimos 5 anos?

Para cálculo indenizatório deve-se considerar os recebimentos durante todo o período de vigência do contrato.

Para contratos firmados por prazo indeterminado: a indenização não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do *total* da retribuição auferida durante o tempo em que exercer a representação (art. 27, j, da Lei nº 4.886/65).

Para contratos firmados por prazo determinado: 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. 27, §1º, da Lei nº 4.886/65).



**CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
NO ESTADO DE SÃO PAULO
CORE-SP**

Boa noite, esses descontos de fretes por exemplo se são disfarçados de "adiantamentos" do representante como proceder?

Será preciso confrontar os valores indicados nas notas fiscais de venda e/ou relatórios de venda recebidos com o valor de suas notas fiscais de prestação de serviços.

Desta forma é possível comprovar que não ocorreram adiantamentos de comissões, mas tão somente o pagamento regular de suas retribuições pelo serviço prestado.

Pode a indústria descontar da comissão as verbas contratuais que a indústria assume com os clientes? Luiz Carlos

Não podem ser descontadas das comissões dos representantes quaisquer obrigações que hajam sido firmadas entre a representada e o cliente. O risco do negócio e o ônus de eventuais concessões corre por conta da representada.

Todavia, as comissões não incidirão sobre tais abatimentos, tomando por base, como mencionado anteriormente, o valor bruto indicado na nota fiscal de venda.

É legal a empresa que represento antecipar 1 /12 avos?

Como já afirmado acima, a “antecipação” das verbas indenizatórias carece de previsão legal, além de ferir a natureza da verba e a segurança jurídica da relação.

Assim, o entendimento judicial majoritário atual (STJ) não admite o pagamento das verbas indenizatórias em momento anterior ao da ocorrência de seu fato gerador (rescisão imotivada do contrato, pela representada, ou por justo motivo, pelo representante), sob pena de constituir dívida futura do representante comercial.

Tivemos muitos questionamentos sobre os descontos nas comissões dos representantes, na prática, as comissões pagas pelas representadas na maioria ocorrem descontos.

Recordamos que os representantes podem pleitear, em juízo ou extrajudicialmente, as diferenças de comissões, respeitando-se a prescrição quinquenal, ou seja, poderão ser cobradas as diferenças que tenham se operado nos cinco anos anteriores à cobrança e/ou ao ajuizamento da ação.

Importante: em que pese não seja possível o recebimento, em espécie, das comissões pagas a menor a mais de cinco anos, os valores de tais diferenças deverão ser considerados para cálculo da indenização por rescisão de contrato.



CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS NO ESTADO DE SÃO PAULO CORE-SP

E quando o representante pede o encerramento do contrato, como é feita essa remuneração? Não há 1/12?

O pedido de rescisão do contrato, pelo representante e sem que se apresente uma justa causa, não enseja o recebimento da indenização de 1/12 (um doze avos).

Além disso, o representante deverá conceder um aviso prévio de pelo menos 30 (trinta) dias à representada, ou indenizar-lhe em valor correspondente a média das comissões dos últimos 3 (três) meses de vigência do contrato.

As comissões, ainda que pendentes, serão pagas normalmente, conforme a liquidação dos títulos pelos clientes.

Todavia, se o pedido de rescisão for motivado (com base na Lei), fica o representante dispensado do cumprimento do aviso prévio. Neste caso, também é devido o pagamento, em favor do representante, da indenização pela rescisão do contrato. As comissões, ainda que pendentes, são pagas normalmente, conforme a liquidação dos títulos pelos clientes.

Pagamos impostos sobre a indenização é ilegal, mas como advertir a empresa?

Este tema ainda é motivo de controvérsias administrativas e judiciais, embora tenhamos hoje, nos tribunais, massiva quantidade de decisões favoráveis aos representantes comerciais.

Isso porque é tida como ilegal a retenção de 15% de imposto de renda sobre a indenização do representante comercial, consoante assevera a jurisprudência pacífica do Superior Tribunal de Justiça, que reconhece que a indenização recebida pelos representantes comerciais oriunda da rescisão contratual imotivada não está sujeita à incidência do imposto de renda.

Exemplo RESP nº 1.133.101/SP:

A retenção de 15% sobre a indenização é uma prática ilegal considerada por inúmeras decisões judiciais, já que o § 5º do artigo 70 da Lei nº 9.430/96, excepciona da incidência do IR a verba destinada a reparar danos patrimoniais, como é o caso da indenização a ser recebida pelo Representante Comercial. (Precedentes no STJ: Resp 21.526.059/RS, AgRg no Resp 21.556.693/RS, AgRg no AResp 2.146.301/MG, REsp 21.317.641/RS, REsp 21.588.523/PE, AResp 900.883/SP)

Todavia, visando esquivar-se de problemas com o fisco, a representada promove o desconto do IRRF sobre as verbas indenizatórias, na alíquota de 15%.

O que se sugere é que a situação seja explicada à representada. Caso haja a insistência pela retenção do imposto, o representante poderá ingressar, posteriormente, com uma Ação de Repetição de Indébito Tributário, requerendo na Justiça Federal a restituição do imposto.



**CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
NO ESTADO DE SÃO PAULO
CORE-SP**

O representante é obrigado a pagar o mostruário para firma?

Dependerá do quanto disposto no contrato firmado com a representada.

Quanto ao mostruário, é preciso verificar se as peças disponibilizadas pela representada se enquadram na definição legal, prevista no **AJUSTE SINIEF Nº 08/2008, do Conselho Nacional de Política Fazendária (CONFAZ)**:

Cláusula terceira - Considera-se operação com mostruário a remessa de amostra de mercadoria, com valor comercial, a empregado ou representante, desde que retorne ao estabelecimento de origem em 90 dias.

§ 1º - Não se considera mostruário aquele formado por mais de uma peça com características idênticas, tais como a mesma cor, mesmo modelo, espessura, acabamento e numeração diferente.

Observe que apenas será considerada operação com mostruário a remessa de amostra de mercadoria com valor comercial a empregado ou representante, **desde que o retorno ocorra no prazo de 90 dias.**

Não ocorrendo, deixa de ser mostruário, e, por consequência, a prática de deduzir o valor do mostruário nas comissões recebidas pelo representante comercial é utilizada no meio empresarial.

Para não caracterizar enriquecimento ilícito, sugerimos, sempre, a tentativa de devolução do mostruário à representada, no prazo supracitado, para evitar descontos.

Pode a representada, descontar do fechamento débitos de clientes e se você não aceitar ser motivo de encerramento de contrato? O que fazer se a Representada vender algo diretamente a um cliente de sua carteira sem te repassar?

O desconto, nas comissões, da inadimplência dos clientes é a prática intitulada de “*cláusula del credere*”, vedada expressamente pela Lei nº 4.886/65. O desconto, portanto, é uma ilegalidade, podendo resultar, inclusive, em justo motivo para o pedido de rescisão contratual pelo representante.

A venda direta, pela representada, a clientes do representante, também corresponde a uma conduta indevida. Neste caso, caberá o pagamento das comissões pela venda ao representante. O representante que passar por essa situação poderá notificar a empresa pelo pagamento das comissões e pela cessação da conduta. Não sendo tomadas as providências necessárias, pela representada, será possível a rescisão do contrato pelo representante, por justo motivo.

Se é o representante quem solicita o distrato, cabe pagamento da indenização?

O pedido de rescisão do contrato, pelo representante e sem que se apresente uma justa causa, não enseja o recebimento da indenização de 1/12 (um doze avos).



**CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
NO ESTADO DE SÃO PAULO
CORE-SP**

Além disso, o representante deverá conceder um aviso prévio de pelo menos 30 (trinta) dias à representada, ou indenizar-lhe em valor correspondente a média das comissões dos últimos 3 (três) meses de vigência do contrato.

As comissões, ainda que pendentes, serão pagas normalmente, conforme a liquidação dos títulos pelos clientes.

Todavia, se o pedido de rescisão for motivado (com base na Lei), fica o representante dispensado do cumprimento do aviso prévio. Neste caso, também é devido o pagamento, em favor do representante, da indenização pela rescisão do contrato. As comissões, ainda que pendentes, são pagas normalmente, conforme a liquidação dos títulos pelos clientes.

Quando a empresa solicita que eventualmente prestar serviços não sendo de vendas à representada, sem estar no contrato, a Representada deve pagar algum tipo de remuneração, sem estar previsto em contrato?

O artigo 38 da Lei nº 4.886/65 esclarece que não se prejudicam os direitos dos representantes quando, a título de cooperação, desempenhem temporariamente, a pedido do representado, encargos ou atribuições diversas dos previstos no contrato de representação.

Eventuais retribuições adicionais podem ser combinadas entre as partes quando a atividade diversa passa a ser prestada com habitualidade. Neste caso, sugerimos que seja realizado um aditamento de contrato, ou mesmo a assinatura de um novo contrato de prestação de serviços específico (sem prejuízo do contrato de representação comercial).

Gostaria de saber se as comissões incidem somente sobre o preço líquido, líquido + IPI ou líquido+IPI+ ST?

O artigo 32, parágrafo 4º, da Lei nº 4.886/65 prevê que as comissões deverão ser calculadas pelo valor total das mercadorias.

O Superior Tribunal de Justiça tem manifestado entendimento recente de que no valor total das mercadorias **devem ser incluídos os tributos e demais despesas destacados na Nota Fiscal de venda, a exemplo do IPI, ICMS e frete**.

AGRAVO INTERNO NO RECURSO ESPECIAL. AÇÃO DE COBRANÇA. 1. BASE DE CÁLCULO DAS COMISSÕES. VALOR TOTAL DA MERCADORIA, INCLUINDO O VALOR RELATIVO AO IPI. ACÓRDÃO RECORRIDO EM CONSONÂNCIA COM O ENTENDIMENTO DESTA CORTE SUPERIOR. 2. DOIS AGRAVOS INTERNOS INTERPOSTOS CONTRA A MESMA DECISÃO. 1. Adotado pelo ordenamento jurídico brasileiro o princípio da unicidade ou unirrrecorribilidade recursal, caracteriza-se a preclusão consumativa quanto ao segundo recurso interposto contra a mesma decisão. Precedente. 2. O entendimento desta Corte é no sentido de que, "sendo o IPI imposto indireto, assim como outros tributos que integram a composição do preço da mercadoria na saída do estabelecimento industrial e comportam repasse pela sociedade empresária industrial representada aos adquirentes, não poderá ser abatido da base de cálculo da



**CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
NO ESTADO DE SÃO PAULO
CORE-SP**

respectiva comissão devida ao representante comercial que intermediou a operação mercantil" (REsp 756.115/MG, Rel. Ministro Luis Felipe Salomão, Rel. p/ Acórdão Ministro Raul Araújo, Quarta Turma, julgado em 5/10/2010, DJe 13/2/2012). 3. Primeiro agravo interno desprovido e segundo agravo interno não conhecido. (AgInt no REsp 1458941 / PR, Ministro MARCO AURÉLIO BELLIZZE, TERCEIRA TURMA, DJe 18/06/2018).

AGRAVO INTERNO NO AGRAVO EM RECURSO ESPECIAL. AÇÃO DE COBRANÇA. CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. BASE DE CÁLCULO DAS COMISSÕES. VALOR TOTAL DA MERCADORIA, INCLUINDO O VALOR RELATIVO A IMPOSTOS. REVISÃO DE CONTRATO FINDO. POSSIBILIDADE. AGRAVO DESPROVIDO. 1. Nos termos da jurisprudência desta Corte Superior, **a comissão contratada nos casos de representação comercial deverá incidir sobre o valor total das mercadorias, sem os descontos de impostos e encargos financeiros**, nos termos do art. 32, § 4º, da Lei 4.886/65, com as modificações da Lei 8.420/92. (AgInt no AREsp 1456647 / SP, Rel. Min. Raul Araújo, 4ª Turma, DJe 03/12/2019)

A indenização em caso de rescisão, os anos devidos (1/12 avos) são corrigidos?

Todos os valores auferidos pelo representante deverão ser corrigidos individualmente, pelo INPC. Após, somam-se os valores atualizados e, então, divide-se por 12 para chegarmos ao valor da indenização.

Pode ser descontado da comissão ou da indenização do representante o valor referente a avarias no equipamento disponibilizado em contrato de comodato para o representante no momento do distrato?

Aquele que recebe determinado bem em comodato fica obrigado a conservá-lo, como se fosse sua a coisa emprestada, não podendo usá-la senão de acordo com o contrato ou com sua natureza, sob pena de responder por perdas e danos (art. 582 do Código Civil).

Assim, salvo situação de caso fortuito ou força maior, havendo danos ao equipamento cedido ao representante em comodato, será sua a responsabilidade pela reparação ou indenização do bem.

Todavia, este pagamento não pode se operar na forma de retenção/desconto de comissões sem a autorização do representante, a menos que o contrato tenha sido rescindido por justo motivo ao qual tenha dado causa o representante, conforme se extrai do artigo 37 da Lei nº 4.886/65.

Boa Noite... a Representada começou ter a falta de produtos e não deu mais condições e deu o mínimo de produtos para vender ... não tive mais condições de sobreviver com o que disponibilizaram fui obrigado a pedir a rescisão ... não tenho direito ao 1/12 avos?

Neste caso, se a rescisão do contrato não se operou por justo motivo, não será obrigatório o pagamento da indenização.



CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS NO ESTADO DE SÃO PAULO CORE-SP

Essas regras valem também para o representante que não é PJ? ou seja aqueles que prestam serviço por contrato verbal, e de forma ocasional como pessoa física, emitindo somente um recibo?

A legislação socorre tanto aos representantes comerciais pessoas jurídicas quanto aos representantes comerciais pessoas físicas autônomas.

Todavia, para configuração do exercício da atividade de representação comercial se faz obrigatória a habitualidade da prestação de serviços, conforme disposto no artigo 1º da Lei nº 4.886/65.

Qual é a diferença do CNAE de representação comercial e Promoção de Vendas?

De plano, esclarecemos que as atividades de representação comercial e promoção de vendas são completamente distintas.

Em conformidade com o site do CONCLA-IBGE, o CNAE 7319-0/02 (promoção de vendas) corresponde a promoção, publicidade no local de vendas, inclusive através de distribuição ou entrega de material publicitário, como panfletos, folhetos e afins.

Já a representação comercial corresponde à mediação para a realização de negócios mercantis, agenciando propostas ou pedidos, praticando ou não atos relacionados à execução dos negócios.

Muitas representadas solicitam que realizemos serviço de assistência técnica tbm

Como já informado, o artigo 38 da Lei nº 4.886/65 esclarece que não se prejudicam os direitos dos representantes quando, a título de cooperação, desempenhem temporariamente, a pedido do representado, encargos ou atribuições diversas dos previstos no contrato de representação.

Eventuais retribuições adicionais podem ser combinadas entre as partes quando a atividade diversa passa a ser prestada com habitualidade. Neste caso, sugerimos que seja realizado um aditamento de contrato, ou mesmo a assinatura de um novo contrato de prestação de serviços específico (sem prejuízo do contrato de representação comercial).

Somos obrigadas a retirar do cliente produtos com defeito? E a comissão desses produtos podem ser descontados?

A obrigatoriedade de retirada das mercadorias decorrerá, tão somente, de disposição contratual. A lei não traz esta atividade como dever do representante.

Quanto às comissões, o artigo 33, §1º, da Lei nº 4.886/65 estabelece que: “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



CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS NO ESTADO DE SÃO PAULO CORE-SP

mercadorias devido à situação comercial do comprador, capaz de comprometer ou tornar duvidosa a liquidação”.

E o que faria em feiras e exposições? quais seriam as obrigações da representada?

A representada pode optar, por exemplo, por alugar um espaço em determinada feira, na qualidade de expositora, a fim de divulgar seus produtos. Todos os custos decorrentes da exposição serão arcados pela representada, que poderá convidar o representante para auxiliá-la com a intermediação de seus negócios durante o evento.

De forma alternativa, o representante comercial pode comparecer à feiras e eventos de sua área de atuação com a finalidade de promover negócios em nome de suas representadas. Sua ação, nesta hipótese, correrá de forma tradicional, através do agenciamento de pedidos ou propostas.

Qdo o cliente tem verba de propaganda ex

Esta situação deverá constar do contrato firmado entre o cliente e a representada.

Quando as mercadorias vão com defeito a gente é obrigado a retirar as mercadorias da loja do cliente e pagar as despesas devolver as comissões

Reiteramos que a obrigatoriedade de retirada das mercadorias decorrerá, tão somente, de disposição contratual. A lei não traz esta atividade como dever do representante.

As despesas, por sua vez, deverão ser custeadas pela representada.

Quanto às comissões, o artigo 33, §1º, da Lei nº 4.886/65 estabelece que: “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 à situação comercial do comprador, capaz de comprometer ou tornar duvidosa a liquidação”.

Após o vencimento do contrato e não renovado as cláusulas de obrigações podem permanecer por prazo maior que 5 anos?

Findo o prazo de um contrato firmado por prazo determinado e mantida a prestação de serviços de representação comercial, ter-se-á a hipótese de renovação tácita do contrato.

O contrato com prazo determinado, uma vez prorrogado o prazo inicial, tácita ou expressamente, torna-se a prazo indeterminado.

Neste caso, continuariam em vigor as cláusulas originalmente pactuadas, por tempo indeterminado, portanto, até que fossem atualizadas por um aditamento de contrato ou sobreviesse um distrato.



**CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
NO ESTADO DE SÃO PAULO
CORE-SP**

A Sucessão de empresa, perante ao CORE, é possível? é legal? Ocorre de algumas empresas terem débitos tributários, por conta do simples nacional, ou guia pendente de pagamento e como o valor é alto, o contador orienta a fechar a empresa e abrir outra, mas o representante continua prestando serviços para a representada, que realiza um aditivo ao contrato, formalizando essa sucessão. Como fica a questão do vínculo neste caso?

O registro no Conselho Regional é pessoal e intransferível. Assim, neste caso, seria necessário baixar o registro antigo, mediante a apresentação do distrato social da empresa, e a abertura de um novo registro para a nova empresa de representação comercial.

Já perante a representada é possível a cessão de direitos e obrigações da antiga empresa de representação comercial para a atual através de instrumento contratual, desde que no contrato original não haja vedação expressa neste sentido.

Pode a REPRESENTADA tirar de sua carteira um cliente para que passe para atendimento direto?

São vedadas as alterações contratuais unilaterais que impliquem, direta ou indiretamente, a redução dos resultados auferidos pelo representante nos seis meses anteriores à sua prática.

Assim, a representada só poderia promover tal ação com a anuência do representante ou se promovesse a compensação do resultado ao representante, substituindo o cliente por outro, por exemplo, com faturamento mensal similar.

A indenização em caso de rescisão, os anos devidos (1/12 avos) são corrigidos?

Todos os valores auferidos pelo representante deverão ser corrigidos individualmente, pelo INPC. Após, somam-se os valores atualizados e, então, divide-se por 12 para chegarmos ao valor da indenização.

o que acontece se um cliente quiser mais ser atendido pelo representante, a representada e culpada?

Partindo a decisão exclusivamente do cliente, sem qualquer tipo de interferência da representada (sem que lhe sejam conferidas vantagens econômicas, por exemplo, através da venda direta ou por intermédio de outro representante), não há culpa da representada.

Quando ocorre morte do representante pela COVID - 19, qual medida a representada deve adotar? mesma regra da explicação dada anteriormente?

Sim, todas as causas de falecimento resultam nos mesmos direitos e obrigações.



**CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
NO ESTADO DE SÃO PAULO
CORE-SP**

Existe um modelo de contrato padrão para ser usado por todas as empresas representadas?

Os elementos essenciais, trazidos pela legislação vigente, devem estar presentes em todos os contratos. O CORE-SP disponibiliza um modelo de contrato base, com base no artigo 27 da Lei 4.886/65.

Recordamos que a redação e organização de suas cláusulas pode se dar de forma livre e outras matérias podem ser acrescidas em seu corpo, desde que não violem dispositivos de leis.

Como fazer o contrato com PREPOSTOS? Só podem ser PJ ou podem ser PF? Eles precisam obrigatoriamente emitir nota desse serviço, ou um recibo é válido para não caracterizar vínculo empregatício?

O contrato a ser firmado com o preposto tem cláusulas e estruturas muito similares ao contrato entre representante e representada. De igual sorte, as regras que orientam a relação são as mesmas.

O preposto pode atuar como pessoa física ou jurídica, sendo indispensável que possua registro no CORE-SP.

Caso o preposto contratado seja uma pessoa jurídica, deverá emitir a nota fiscal de prestação de serviços. Em caso de pessoa física, o RPA (recibo de pagamento a autônomo).

Para a representada contratar um representante, ele tem que encaminhar o CORE pago do ano da contratação? ela pode cobrar o envio da anuidade do CORE todos os anos? entregando o número do registro do CORE, a representada está segura?

Para a representada, basta que o representante comercial possua um registro ativo no CORE, em situação regular. Esta situação poderá ser comprovada através da apresentação da cédula de habilitação profissional (carteira) válida ou por meio de certidão (solicitada gratuitamente pelo representante no setor de atendimento do CORE-SP).

Existe na Lei 4886 uma previsão de zona fechada. Hoje as empresas estão colocando vários representantes numa região que era atendido apenas por um representante. Isso é legal?

Caso referida região não tenha sido pactuada com exclusividade com determinado representante, não há impedimentos legais para o exercício da atividade profissional por outros representantes comerciais na mesma área.

Relembramos que a exclusividade de zona não se presume, devendo constar de forma expressa no contrato de representação comercial.



CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS NO ESTADO DE SÃO PAULO CORE-SP

Referente a essa alteração contratual, de redução de comissão, clientes, etc, deve ser paga uma indenização referente a perda que o representante terá? ou a simples formalização por ambas as partes, basta?

A lei não prevê o pagamento de verbas indenizatórias por força de alterações contratuais. Assim, bastaria que houvesse um aditamento de contrato com a assinatura de ambas as partes para formalizar a alteração.

A indenização, via de regra, é recebida tão somente nas hipóteses de rescisão imotivada pela representada ou rescisão pelo representante por justo motivo ao qual tenha dado causa a representada.

Nada impede, todavia, que as partes estabeleçam em contrato uma multa compensatória ou uma indenização para o caso de ocorrerem referidas alterações.

A representada responde subsidiariamente quando o preposto não tem seus direitos garantidos com o representante contratado?

O contrato do preposto é firmado diretamente com o representante. Assim, as responsabilidades, direitos e obrigações, são constituídos entre o representante e o preposto.

Para caracterização de um vínculo de emprego temos, em regra, os seguintes requisitos: *serviço prestado por pessoa física, pessoalidade, habitualidade, subordinação e onerosidade* (destacamos que a simples contratação de pessoa jurídica, se presentes os demais requisitos, não afasta completamente a possibilidade do reconhecimento do vínculo).

Alguns dos requisitos, como se podem perceber, estão presentes também nas relações de representação comercial, como a possibilidade de contratar com pessoa física, a pessoalidade, a habitualidade e a onerosidade.

O que realmente diferencia os dois institutos, nesta linha, é a subordinação, ausente nos contratos de representação comercial.

A apuração da eventual responsabilidade da representada em eventual ação trabalhista pelo preposto depende da análise das particularidades do caso concreto. Todavia, é comum que o reclamante (aquele que ingressa com a ação trabalhista) requeira ao juiz a condenação solidária ou subsidiária da representada.

Modelo de contrato já está disponível no site do CORE SP

A Procuradoria-Geral do CORE-SP elaborou modelos de minutas dos principais instrumentos jurídicos utilizados pelos representantes comerciais, incluindo um modelo de contrato.

Aqueles que os desejarem poderão solicitá-los através do nosso e-mail: juridico@core-sp.org.br.



**CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS
NO ESTADO DE SÃO PAULO
CORE-SP**

Atraso de pagamento de comissões. É possível emitir boleto e proceder protesto. Sobre exclusão de impostos para pagamento, mesmo sendo contrário a realidade as empresas ainda insistem, o que fazer? Sobre a empresa atender direto alguns clientes para não pagamento de comissão. que fazer.

Conforme o artigo 32, §3º da Lei nº 4.886/65, é facultado ao representante comercial emitir títulos de crédito para a cobrança de suas comissões.

Lembrando que as comissões pagas fora do prazo estarão sujeiras a correção monetária.

Quanto ao cálculo das comissões sobre o valor líquido da venda, bem como com relação às vendas diretas aos clientes, o representante poderá notificar a empresa para regularização dos atos sob pena de rescisão do contrato de representação comercial por justo motivo. Não surtindo efeito, a notificação, o contrato poderá ser denunciado por justa causa.

OBS: Procuradoria-Geral realiza orientação jurídica aos representantes comerciais diariamente através do e-mail juridico@core-sp.org.br.

