



Principais aspectos do contrato de representação comercial

30/01/2025

A representação comercial desempenha um papel fundamental na atividade empresarial, possibilitando que as empresas alavanquem suas vendas e receitas, ampliem sua capilaridade, alcancem novos mercados e expandam a marca, tudo isso com custos e riscos reduzidos, por meio da contratação de um profissional ou empresa sem vínculo trabalhista. A relação entre empresas e representantes comerciais, no entanto, deve obedecer a requisitos e obrigações estabelecidos pela Lei nº 4.886/1965, a Lei de Representação Comercial.

É comum observar que contratos de representação comercial contenham cláusulas absolutamente ilegais. Um exemplo disso é aquela que estabelece que a remuneração do representante será calculada apenas sobre o valor “líquido” das vendas, ou seja, descontados impostos como PIS/Cofins, ICMS e outros. Isso torna o contrato muito vulnerável e sujeita a empresa à formação de passivos e à judicialização da questão, com grandes chances de ganho de causa para o representante.

Para evitar tais riscos, trazemos os principais aspectos do Contrato de Representação Comercial que devem ser observados por empresários e representantes:

Obrigatoriedade de registro

O artigo 2º da Lei estabelece a obrigatoriedade do registro do profissional ou da empresa no Conselho Regional dos Representantes Comerciais (Core) de cada Estado. A contratação de pessoa física ou jurídica sem registro no Core traz para a empresa o risco de anulação do contrato de representação comercial, ajuizamento de ações trabalhistas e imposição de multa pelo Conselho.

Indicação de zona

O contrato deve indicar a zona de atuação do representante (artigo 27, d), delimitando a área geográfica onde ele poderá realizar negócios (município, região, Estado) ou lista de clientes que deverão ser atendidos. Essa delimitação evita que o representante invada a área de outro representante ou até mesmo da própria empresa. A alteração ou diminuição da zona, no entanto, só pode ocorrer por acordo entre a empresa e o representante. A alteração unilateral, por parte da empresa, pode ser considerada abusiva (artigo 32, §7º), visto que o representante abriu clientes, expandiu os negócios e, dessa forma, não pode ser prejudicado.

Exclusividade

A exclusividade no Contrato de Representação Comercial deve ser um ponto de atenção, tanto no que se refere à exclusividade de zona dada ao representante (artigo 27, e), quanto à exclusividade de representação em favor da empresa representada, onde o representante

somente poderá representar aquela empresa.

A exclusividade de zona pode ser parcial ou total, com prazo definido ou não, bem como delimitar uma área específica da zona. Assim como na indicação de zona, a exclusividade não poderá ser retirada unilateralmente pela empresa representada.

A ausência de exclusividade de zona deve ser expressa, pois, se omissa ou se prevista a exclusividade no contrato, o representante terá direito à comissão sobre qualquer negócio realizado naquela zona, mesmo que por outros representantes ou pela própria empresa.

Remuneração

A Lei de Representação Comercial é contraditória no que se refere ao recebimento da retribuição/comissão pelo representante.

O artigo 27, f, autoriza que o pagamento da comissão possa ser devido quando recebido o pedido e realizada a venda, sem o efetivo recebimento do pagamento. Já o artigo 32 é categórico ao estabelecer que o representante adquire direito à comissão quando do pagamento.

De qualquer forma, é importante que o contrato traga expressamente a definição de se a comissão é devida pela empresa representada apenas com o efetivo pagamento ou não.

Proibição de comissionamento sobre o valor líquido da venda

O artigo 32, §4º, da Lei da Representação Comercial é claro: “as comissões deverão ser calculadas pelo valor total da mercadoria”. Assim, é proibido o comissionamento sobre o valor líquido do produto, ou seja, retirando da base de cálculo, por exemplo, os impostos que incidem, o que é uma prática muito comum no mercado e, inclusive, redigida expressamente em contrato.

Na hipótese de ajuizamento de processo judicial por parte do representante comercial, a empresa será condenada a pagar as diferenças que reteve.

Indenização de um doze avos

Um ponto muito conhecido pelos representantes é a “tradicional” indenização no caso de rescisão, equivalente a um doze avos do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação.

Ocorre que essa indenização só é devida nos casos em que o contrato é rescindido **sem justo motivo** e por vontade da empresa representada. Tal fato muitas vezes é de desconhecimento de

Spacca





representantes que encerram o contrato imotivadamente e esperam receber tal indenização como uma prática do mercado, quando, nesse caso, ela não é devida.

Se o contrato tiver prazo determinado, a indenização será correspondente à média mensal da retribuição recebida pelo representante até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses restantes do contrato.

Aviso-prévio

Na hipótese de qualquer das partes solicitar a rescisão do contrato sem justa causa, em contrato por prazo indeterminado e que esteja em vigor por mais de seis meses, a parte que requerer a rescisão deverá conceder aviso prévio de 30 dias ou arcar com o pagamento de multa no valor de um terço das comissões pagas nos últimos três meses.

Rescisão por justa causa

O que configura, portanto, uma rescisão por justa causa ou motivada?

De acordo com o artigo 35, as principais causas para que a empresa represente a rescisão do contrato são: a desídia do representante; a prática de atos que importem descrédito comercial; a falta de cumprimento das obrigações do contrato.

Já o artigo 36 estabelece as hipóteses para rescisão pelo representante, destacando-se: redução da esfera de atividade do representante em desacordo com o contrato; quebra, direta ou indireta, da exclusividade, se prevista no contrato; fixação abusiva de preços em relação à zona do representante, com o intuito de impossibilitar sua atuação.

É recomendado, inclusive, consultar orientação jurídica para validar a possibilidade de rescisão por justo motivo, tanto para o representante quanto para a empresa representada, buscando evitar prejuízos futuros.

Conclusão

A representação comercial é um instrumento importante e, muitas vezes, fundamental para as empresas realizarem suas vendas. No entanto, como visto, há diversos pontos e temas no Contrato de Representação Comercial que devem ser devidamente discutidos e negociados entre representantes e empresas representadas. A redação atenta e expressa desses pontos no contrato é fundamental para evitar surpresas, passivos e a judicialização da relação.

Fonte: <https://conjur.jumps.com.br/2025-jan-30/principais-aspectos-do-contrato-de-representacao-comercial/>