

Representação Comercial

Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965

Prof^a. MSc. Maria Bernadete Miranda

Representação Comercial

- *“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”.*

Artigo 1º

Representação Comercial

- *“Pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada”.*

Artigo 710, Código Civil



Representação Comercial

- Representante comercial é o empresário, pessoa física ou jurídica que pratica atos de mediação reiterada e habitualmente, para a realização de negócios mercantis agenciando propostas ou pedidos.



Representação Comercial

- O contrato de representação comercial pode conter poderes atinentes ao mandato, mas com este não se confunde.
- Mandato é o contrato pelo qual alguém recebe de outrem poderes para, em seu nome, praticar atos ou administrar interesses.

Representação Comercial

- *“O contrato de representação comercial autônoma é aquele em que uma das partes (representante) obriga-se a obter pedidos de compra dos produtos fabricados ou comercializados pela outra parte (representado)”.*

Fábio Ulhoa Coelho

Representação Comercial

- Características do contrato de representação comercial:
- Profissionalidade do representante;
- Autonomia, uma vez que não é um empregado do representado;
- Habitualidade dos atos por ele praticados e a sua natureza empresarial;
- Delimitação geográfica dos atos do representante comercial;
- Exclusividade que o representante normalmente concede ao representado;
- Remuneração paga ao representante.

Representação Comercial

- Na relação entre representante e representado não se encontra o traço característico do vínculo empregatício, ou seja, a subordinação.
- O representante comercial é considerado trabalhador autônomo, pois não está sujeito ao horário de trabalho, a obrigação de comparecimento ao serviço, nem tampouco a obedecer, ordens impostas ao empregado.

Relação de Emprego

- O empregado, é pessoa natural e para que seja considerado como tal e beneficiado pela Consolidação das Leis do Trabalho, é necessário que reúna três requisitos:
 - 1) serviço de natureza permanente;
 - 2) serviço subordinado; e
 - 3) salário.

Registro do Representante Comercial

- Somente será devida remuneração ao representante comercial devidamente registrado no Conselho Regional de Representantes Comerciais, no local da sede de sua atividade.

Representação Comercial

- Representante comercial pode ser autônomo ou ter personalidade jurídica.
- Autônomo trabalha sozinho, têm um registro na Prefeitura e no INSS. Recolhe o seu Imposto de Renda e ISS através de apuração mensal de rendimentos.
- Pessoa jurídica têm uma sociedade constituída, da qual deve prestar contas mensalmente ao fisco, recolhendo Imposto de Renda e ISS.

Remuneração

- Representante comercial fará jus a uma remuneração, denominada de comissão.
- Será uma porcentagem sobre o montante do negócio que mediou ou agenciou.

Remuneração

- O pagamento dessa remuneração deverá ser efetuado até o dia 15 (quinze) do mês subsequente ao da liquidação da fatura, sendo que as comissões pagas fora do prazo deverão ser corrigidas.

Emissão de Títulos de Crédito

- O representante comercial poderá emitir títulos de créditos para cobrança de suas comissões, sendo que as comissões deverão ser calculadas pelo valor total das mercadorias.

Artigo 32, §3º

Recusa de Propostas

- Se não estiver previsto no contrato de representação, os prazos para recusa das propostas ou pedidos, que hajam sido entregues pelo representante comercial, a empresa representada, está obrigada, a creditar-lhe a respectiva comissão, se não manifestar a sua recusa, por escrito, nos prazos de 15 (quinze) dias, 30 (trinta) dias, 60 (sessenta) dias ou 120 (cento e vinte) dias, conforme se trate de comprador domiciliado, respectivamente, na mesma praça, em outra do mesmo Estado, em outro Estado ou no estrangeiro.

Insolvência do Comprador

- Se o comprador se tornar insolvente e não efetuar o pagamento ou se o negócio vier a ser por ele desfeito ou for sustada a entrega de mercadorias devido à mudança em sua situação comercial, capaz de comprometer ou tornar duvidosa a liquidação, nenhuma retribuição será devida ao representante comercial.

Contrato de Representação

- Requisitos essenciais do contrato de representação:
 - a) indicação genérica ou específica dos produtos ou artigos que serão objeto da representação;
 - b) prazo certo ou indeterminado da representação;
 - c) indicação da zona ou zonas em que será exercida a representação;

Contrato de Representação

- d) garantia ou não, parcial ou total, ou por certo prazo, da exclusividade de zona ou setor de zona;
- e) retribuição e época do pagamento, pelo exercício da representação, dependente da efetiva realização dos negócios, e recebimento, ou não, pelo representado, dos valores respectivos;
- f) os casos em que se justifique a restrição de zona concedida com exclusividade;

Contrato de Representação

- g) obrigações e responsabilidades das partes contratantes;
- h) exercício exclusivo ou não da representação a favor do representado;
- i) indenização devida ao representante, pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no (artigo 35), cujo montante não será inferior a 1/12 do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação;
- j) demais cláusulas necessárias.

Rescisão pela Representada

- Rescisão do contrato pela representada:
 - a) a inércia 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;
 - d) a condenação definitiva por crime considerado infamante;
 - e) força maior.

Rescisão pela Representada

- Somente ocorrendo motivo justo para a rescisão do contrato, é que a empresa representada poderá reter as comissões devidas ao representante, com a finalidade de ressarcir-se de danos por este causado a título de compensação.

Rescisão pelo Representante

- Rescisão do contrato pelo representante:
- a) redução de esfera de atividade do representante em desacordo com as cláusulas do contrato;
- b) quebra, direta ou indireta, da exclusividade, se prevista no contrato;
- c) fixação abusiva de preços em relação à zona do representante, impossibilitando-lhe um trabalho regular;
- d) não pagamento de sua retribuição na época devida;
- e) força maior.

Juízo Competente para Litígios

- Para julgamento das questões oriundas do contrato de representação, é competente a Justiça Comum e o foro do domicílio do representante, aplicando-se o procedimento sumário previsto no artigo 275, do Código de Processo Civil, ressalvada, a competência dos Juizados Especiais Cíveis.

Artigo 39

Juízo Competente para Litígios

- Com a Emenda Constitucional nº 45, de 8 de dezembro de 2004 e a consequente alteração do artigo 114 da Constituição Federal, a competência para julgar e processar questões referentes às cobranças de comissões, dos representantes comerciais, passou a ser, da ***Justiça do Trabalho***.

Emissão de Títulos de Crédito

- No que tange ao artigo 32, § 3º, da Lei nº 4.886/65, que faculta ao representante comercial emitir títulos de créditos para cobrança de comissões, a competência para solucionar os litígios, será da Justiça Comum?

Emissão de Títulos de Crédito

- Aplicar-se-á, o disposto no artigo 585, do Código de Processo Civil, não tendo, a Justiça do Trabalho, competência para julgar e processar ações, referentes aos títulos executivos extrajudiciais, pois nesses títulos, o que se discute, é o direito líquido e certo, e não a relação de emprego ou o vínculo empregatício.

Emissão de Títulos de Crédito

- Trata-se de um título líquido, certo e exigível que tem como características essenciais, a literalidade, a cartularidade e a autonomia.
- O título de crédito facultado para a cobrança das comissões do representante comercial é a duplicata de prestação de serviços.

Emissão de Títulos de Crédito

- É importante observar que antes de decidir pela emissão da referida duplicata, o representante comercial deverá cercar-se de alguns cuidados, para não ser surpreendido com ação judicial, intentada pela representada, visando sustar o protesto do título.

Emissão de Títulos de Crédito

- É aconselhável que somente seja emitida a nota fiscal e a respectiva duplicata, mediante a apresentação do relatório de comissões pela representada; ou
- Quando o representante tiver prova de que as mercadorias ou produtos, decorrentes das vendas, que deram ensejo, as referidas comissões, foram efetivamente pagas pelos clientes.

Emissão de Títulos de Crédito

- A emissão da referida duplicata, deverá ser precedida de comunicação do atraso no pagamento à representada, juntamente com uma via da Nota Fiscal.
- Não havendo a sua quitação, emite-se o título de crédito (duplicata), colocando-se em cobrança.
- Ocorrendo a recusa do pagamento a duplicata deverá ser levada a protesto.

Cláusula *Del Credere*

- No contrato de representação são proibidas as cláusulas “*del credere*”.
- São aquelas onde o representante comercial garante ao representado o pagamento das mercadorias representadas e encargos, assumindo todos os riscos.



Falência da Representada

- Falência da empresa representada, as importâncias, devidas aos representantes comerciais, serão consideradas créditos da mesma natureza dos créditos trabalhistas.

Prescrição

- A ação do representante contra o representado para pleitear a retribuição devida, prescreve em 5 anos.

Lei nº 4.866/65, Artigo 44, § único

- São direitos dos trabalhadores urbanos e rurais, além de outros que visem à melhoria de sua condição social:
- Ação, quanto aos créditos resultantes das relações de trabalho, com prazo prescricional de cinco anos para os trabalhadores urbanos e rurais, até o limite de dois anos após a extinção do contrato de trabalho.

Artigo 7º, XXIX, Constituição Federal

Recurso Ordinário em Procedimento Sumaríssimo

- Decisão N° 001843/2009-PATR
Relator(a): LUIZ ANTONIO LAZARIM

- **EMENTA**
VÍNCULO EMPREGATÍCIO. **REPRESENTANTE COMERCIAL**. NÃO CARACTERIZAÇÃO. Não se configura vínculo empregatício quando o trabalhador não comprova a existência de subordinação, elemento substancial para caracterização do contrato de trabalho, assim como a ocorrência de fraude do ajuste da representação comercial.

Recurso Ordinário

- Decisão N° 082642/2008-PATR .
Relator(a): JOSÉ ANTONIO PANCOTTI
- **EMENTA**
REPRESENTAÇÃO COMERCIAL AUTÔNOMA X VENDEDOR EMPREGADO - CARACTERIZAÇÃO. A contratação de representação comercial autônoma deve ser necessariamente escrita, para ostentar que o representante é portador de registro profissional obrigatório, por meio de inscrição no Conselho Regional e demonstrar que o contrato contém cláusulas obrigatórias, conforme arts. 2º e 27 da Lei 4.886/65. Tratando-se de atividade profissional regulamentada, através de lei específica, são exigidas certas formalidades legais.

Recurso Ordinário

- Decisão N° 034141/2008-PATR .
- Relator(a): LORIVAL FERREIRA DOS SANTOS

- **EMENTA**

RELAÇÃO DE EMPREGO INEXISTENTE - **REPRESENTANTE COMERCIAL**. A distinção entre empregado e **representante comercial** autônomo é feita basicamente pelo elemento subordinação, porque a atividade do empregado é dirigida pelo empregador enquanto o representante autônomo organiza e desenvolve suas atividades de acordo com seus próprios critérios, assumindo os riscos de sua execução, arcando com os custos da mesma. Portanto, a subordinação e a assunção dos riscos do negócio são os elementos diferenciadores.

Referências Bibliográficas

- BERTOLDI, Marcelo M. **Curso avançado de direito comercial**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2006.
- COELHO, Fábio Ulhoa - **Curso de direito comercial**. São Paulo: Saraiva, 2008.
- NEGRÃO, Ricardo - **Manual de direito comercial e de empresa**. São Paulo: Saraiva, 2009.
- REQUIÃO, Rubens - **Curso de direito comercial**. São Paulo: Saraiva, 2007.