

Contratos de representação comercial

Edição #83 18.06.2024 3 minutos de leitura

Autores

Tatiana Dratovsky Sister
Letícia Gomes de Oliveira

Áreas relacionadas

Contratos Comerciais e Franquias

Assuntos

Contratos Comerciais e Franquias
BMA Review

A representação comercial desempenha um papel relevante para o desenvolvimento e a expansão dos negócios, sendo realizada por pessoa jurídica ou física sem vínculo empregatício que atua de forma não ocasional, mediando negócios e encaminhando propostas ou pedidos às empresas representadas. Na prática, o representante comercial prospecta negócios, mas a venda é realizada diretamente ao cliente pelo fornecedor ou fabricante, mediante pagamento de comissão ao representante.

Para regular essa relação específica de colaboração empresarial, os contratos desempenham um papel de extrema importância, devendo indicar o portfólio de produtos e/ou serviços à disposição do representante e estabelecer de forma clara os direitos e deveres das partes, além de questões como prazo de vigência da relação contratual, territorialidade, existência ou não de exclusividade, metodologia de cálculo de percentual de comissão e hipóteses de rescisão, em conformidade com a Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965 ("Lei de Representação Comercial").

Ao estabelecer uma relação de representação comercial, é crucial observar as regras que a distinguem de outros tipos de contratos de colaboração (e.g., distribuições, prestação de serviços).

CUIDADOS CONTRATUAIS

Àqueles que decidem não se sujeitar à **Lei de Representação Comercial**, recomenda-se evitar pagamentos comissionados a parceiros comerciais. Não raro, nos deparamos com contratos denominados "de distribuição" ou "de prestação de serviços" que, na prática, adotam a metodologia de venda direta pelo fabricante ao cliente mediante comissionamento ao prestador de serviços. A depender das especificidades de cada caso, esses contratos podem ser qualificados como de representação comercial, sujeitando-se, assim, às regras da referida Lei.

Além disso, para evitar o risco de caracterização de uma relação de trabalho, a autonomia do representante e a ausência de subordinação à empresa representada devem ser claramente observadas, de modo que as atividades contratadas entre representada e representante não incorram nas especificidades legais da CLT.

REMUNERAÇÃO COMISSIONADA E CONTRATOS DE PRAZO INDETERMINADO

Quanto à remuneração comissionada, é preferível fixar desde logo o cálculo sobre o valor do preço bruto de venda, sem dedução de tributos, de modo a evitar discussões legais sobre a controversa interpretação conferida ao artigo

32, §4º da Lei de Representação Comercial.

Para contratos de prazo indeterminado em vigor há mais de 6 meses, a rescisão imotivada por qualquer das partes obriga o denunciante à concessão de aviso prévio, com antecedência mínima de 30 dias ou pagamento de 1/3 das comissões auferidas pelo representante nos 3 meses anteriores (artigo 34 da Lei de Representação Comercial). Há quem entenda, contudo, que, desde o advento do Código Civil de 2002, o pré-aviso deveria observar antecedência mínima de 90 dias e não de 30, em consonância com o artigo 720 do referido Código. É preferível, portanto, quando factível, contratar desde logo o pré-aviso de 90 dias.

REGISTRO E OUTRAS QUESTÕES

Por fim, a necessidade de registro nos Conselhos Regionais é outro tema que gera debates e divergências interpretativas. Enquanto alguns defendem a exigência desses registros como condição essencial para a qualificação do representante, há entendimento no sentido de que tal exigência pode ser relativizada.¹

Verifica-se, portanto, que uma compreensão detalhada da legislação e da jurisprudência aplicável é essencial para garantir contratos justos e equilibrados, evitando insegurança jurídica e protegendo, na prática, os direitos de ambas as partes.

>>> *Este conteúdo faz parte da BMA Review #83. Clique aqui e leia outros artigos.*

>>> *Este artigo foi escrito pela equipe de Contratos Comerciais e Franquias do BMA Advogados: Tatiana Dratovsky Sister (sócia), Priscila Prado Faloppa (advogada), Letícia Gomes de Oliveira (advogada) e Bianca Galvão Pires (estagiária)*

NOTA

¹Ver Superior Tribunal de Justiça, REsp nº 1.678.551 – DF. Relator: Ministro Paulo de Tarso Sanseverino, Terceira Turma, j.: 6.11.2018.

Profissionais que aliam visão jurídica e visão de mercado



Tatiana Dratovsky Sister



Letícia Gomes de Oliveira