trilhante

Conceito

É aquele por meio do qual uma das partes, que é o representante comercial autônomo, obriga-se a obter pedidos de compra e venda de mercadorias fabricadas ou comercializadas pela outra parte, que é o representado.

O contrato de representação comercial tem lei própria, que é a lei n.º 4886/65:

> **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.

Cláusula de Exclusividade

Há dois tipos de cláusulas de exclusividade: área e representação.

A **cláusula de exclusividade de área** estabelece a área em que o representante pode vender e, nesta área, nem mesmo o representado pode vender diretamente, sendo que as vendas que não pertencerem ao representante deverão ter seus valores revertidos a ele. Esta cláusula é presumida.

A **cláusula de exclusividade de representação** depende de ajustes expressos, sendo que, ressalvada expressa vedação contratual, o representante comercial poderá exercer sua atividade para mais de uma empresa e empregá-la em outros misteres ou ramos de negócios, conforme o art. 41 da Lei n.º 4886/65.

Obrigações do Representante Comercial

- Obter pedido de compra, diligentemente, de modo a expandir os negócios do representado e promover os seus produtos, conforme o art. 28 da Lei n.º 4886/65;
- Informar o representado sobre o andamento dos negócios, segundo as disposições do contrato ou quando for solicitado, de acordo com o art. 28 da Lei n.º 4886/65;
- Seguir as orientações do representado, não podendo conceder abatimentos, descontos ou dilações, salvo com autorização expressa, segundo o art. 29 da Lei n.º 4886/65;
- Respeitar a cláusula de exclusividade, se pactuada, o que está disposto no art. 31, parágrafo único c/c art. 41 da Lei n.º 4886/65.

Obrigações do Representado

- Pagar a remuneração do representante, que é calculada como uma comissão paga por cada negócio fechado e possibilitado pelo representante;

Rescisão do Contrato

Quando o contrato de representação for rescindido, deve-se saber qual das partes quer extingui-lo, bem como se houve justa causa, que se caracteriza com o descumprimento das obrigações das partes, para estabelecer as consequências:

Pelo Representado:

As consequências variam se o rompimento foi por justa causa ou não:

1) COM JUSTA CAUSA: Presume-se que o representante descumpriu suas obrigações e, sendo assim, o representado não precisa pagar nada a ele, podendo, ainda, pleitear perdas e danos se tiver sofrido algum prejuízo resultante do ato que originou a justa causa;

O art. 35 da Lei n.º 4886/65 estabelece os motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial pelo representado:

- Desídia do representante no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato;
- Prática de atos que importem em descrédito comercial do representado;
- Falta de cumprimento de quaisquer obrigações inerentes ao contrato de representação comercial;
- Condenação definitiva por crime considerado infamante;
- Força maior.

2) SEM JUSTA CAUSA: Conforme o art. 34 da Lei n.º 4886/65, deve haver um pré-aviso juntamente com a indenização que está prevista no art. 27, “j” da Lei n.º 4886/65, se o contrato era indeterminado, e no art. 27, § 1º da Lei n.º 4886/65 se era determinado.

- Contrato indeterminado: O montante não poderá ser inferior a 1/12 do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação;
- Contrato 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.

Pelo Representante:

As consequências também variam se o rompimento foi por justa causa ou não:

1) COM JUSTA CAUSA: Conforme o art. 27 da Lei n.º 4886/65, a justa causa dá direito a indenização, pois o representado descumpriu alguma obrigação;

2) SEM JUSTA CAUSA: Quando não há motivo justo, o representando deve dar o pré-aviso ao representado.

Relação de Emprego

O contrato de representação comercial não pode caracterizar relação de emprego já que não gera vínculo empregatício.

No entanto, geralmente o utilizam para maquiar uma relação de emprego na possibilidade de pleitearem-se verbas trabalhistas.

Falência

No caso de o representado sofrer decretação de falência e o representante tiver créditos para receber relacionados à representação comercial, inclusive comissões vencidas e vincendas, indenização e aviso prévio, deve-se habilitar como credor, de acordo com o art. 44 da Lei n.º 4886/65, que equipara este crédito ao crédito trabalhista, pela sua natureza alimentar.

> **Art. 44.** No caso de falência ou de recuperação judicial do representado, as importâncias por ele devidas ao representante comercial, relacionadas com a representação, inclusive comissões vencidas e vincendas, indenização e aviso prévio, e qualquer outra verba devida ao representante oriunda da relação estabelecida com base nesta Lei, serão consideradas créditos da mesma natureza dos créditos trabalhistas para fins de inclusão no pedido de falência ou plano de recuperação judicial.
>
> Parágrafo único. Os créditos devidos ao representante comercial reconhecidos em título executivo judicial transitado em julgado após o deferimento do processamento da recuperação judicial, e a sua respectiva execução, inclusive quanto aos honorários advocatícios, não se sujeitarão à recuperação judicial, aos seus efeitos e à competência do juízo da recuperação, ainda que existentes na data do pedido, e prescreverá em 5 (cinco) anos a ação do representante comercial para pleitear a retribuição que lhe é devida e os demais direitos garantidos por esta Lei.