

Índice

Histórico e Conceito	03
Lei 4886/1965 - com alterações pelas Leis 8420/1992 e 12.246/2010	04
Registro de Representante Comercial	23
Respostas às Perguntas mais Frequentes.....	25
Considerações Gerais sobre Representação Comercial.....	28
Contrato de Representação Comercial.....	29
Minuta de Contrato de Representação Comercial	33
Modelo de Contrato de Preposto	39
Modelo de Distrato.....	41
Modelo de Distrato de Preposto	43
Diferença entre Empregado e Representante Comercial.....	44
Constituição e Obrigações Fiscais do Representante Comercial.....	45
Informações Importantes sobre a Legislação do Representante Comercial	46
Jurisprudência.....	51
Direito do Representante Comercial	57
Quitação de Verbas indenizatórias	58
CORE-GO	59

HISTÓRIA

Há mais de meio século, o Representante Comercial tem uma razão para se orgulhar!

A regulamentação da carreira assegura a atividade como profissão, gera direitos e constrói uma forte identidade nacional. Um marco do reconhecimento à relevância econômica e social da nossa classe.

Quando o produto ou serviço chega ao consumidor final, proporcionando alegrias e soluções, o Representante Comercial pode se orgulhar de ter sanado macro necessidades. Assim, venda a venda, ano a ano, realiza-se o abastecimento do nosso Brasil.

Isso representa avanços nos mais diversos setores da indústria, mantém a economia brasileira aquecida e incentiva o setor de tecnologia e inovação. E por falar em inovação, o Representante Comercial nunca teve tantas ferramentas disponíveis para a expansão do trabalho. O marketing digital, em seus variados formatos, deu asas ao profissional que sonha alto, levando-o além de todos os limites já imaginados.

Conte com o apoio e a fiscalização do Sistema Confere/Cores, que atua com rigor por mais qualidade, reconhecimento, proteção da sociedade e força para todos os Representantes Comerciais do Brasil.

“P R E S E N T E”

Um olho no sucesso e outro no mercado

A Lei nº 4.886 garante seus direitos e constrói um modelo de negócio empreendedor. Ano a ano, venda a venda, a carreira está cada vez mais moderna! Mas, antes de se atentar ao que há de novo, é preciso se fundamentar no que é primordial: a habilitação proporcionada pelo registro profissional. Continue a leitura e reflita sobre o tema.

Sabe a frase “um olho no peixe e outro no gato”? O peixe é o alvo, o benefício, o desejo mais sonhado. O gato representa os desafios que estão prontos a dar um pulo à nossa frente para impedirem a pesca do peixe. Podemos, assim, estabelecer uma analogia com o sucesso e o mercado da Representação Comercial.

Não é novidade para ninguém que o sucesso expressivo na carreira comercial é uma realização muito possível e, inclusive, comum entre os profissionais da área. Retorno financeiro, muitas oportunidades, construção de laços e a realização por fazer parte de algo maior, o abastecimento do País.

E o gato? Como ele pode impedir o Representante Comercial de alcançar o seu peixe suculento?

A regulamentação da carreira pela Lei nº 4.886, promulgada em 9 de dezembro de 1965, assegura a atividade como profissão e gera direito. Desse modo, o mercado industrial é vedado legalmente de contratar profissionais que atuam na Representação Comercial sem o registro no Conselho Regional.

Ao imaginar que essa formalização é desgastante em relação a custo e burocracia, o que é ínfimo perto de todo o ganho que se pode obter,

o Representante Comercial abre mão do título de profissional e deixa de acessar um universo de oportunidades, que vão desde o acesso a crédito específico até a possibilidade de abocanhar inúmeros acordos com representadas, isto é, empresas que dispõem de contratos de Representação Comercial.

A informalidade é o gato. Cuidado com ele, pois parece ser mais astuto do que realmente é. E nesta analogia, os peixes não morrem pela boca. Muito pelo contrário, eles não param de ser multiplicados.

No site, www.confere.org.br, você encontra a aba “Representante comercial”. Dentro dela está a opção “Oportunidades de negócios” com centenas de peixes, ou melhor, contratos esperando por Representantes Comerciais. Vários deles certamente se encaixam no seu segmento e localidade.

Vale destacar também o site www.core-go.or.br na aba “Balcão de Oportunidade” com varias oportunidades para novas representadas.

“REPRESENTAÇÃO COMERCIAL É DESTAQUE NO RANKING 2020 DE PROFISSÕES DO LINKEDIN BUSINESS”

Mesmo durante a pandemia de Covid-19, os representantes comerciais continuam sendo essenciais para a sociedade. Afinal são eles que rodam o país para garantir o fornecimento de insumos imprescindíveis para que ninguém fique na mão.

Não é à toa que a Representação comercial aparece na terceira colocação do ranking das profissões em destaque em 2020, segundo o LinkedIn. O relatório foi feito com os dados de usuários com perfil público e que tenham ocupado um ou mais cargos nos últimos cinco anos no Brasil. O estudo foi realizado a partir de uma análise das profissões com maior movimentação durante esse período e o cálculo de crescimento foi feito a partir do número de contratações e da taxa de crescimento para cada área.

O LinkedIn ainda apontou quais são os cinco conhecimentos primordiais para o representante comercial, sendo eles: outbound marketing; inbound marketing; pré-venda; vendas internas e prospecção.

Diante de um cenário tão promissor, a dica de ouro para os Representantes Comerciais é: busque oportunidades de desenvolvimento profissional e atualiza os seus conhecimentos para se destacar no mercado de trabalho.

15 PROFISSÕES EMERGENTES NO BRASIL EM 2020

1. Gestor(a) de mídias sociais
2. Engenheiro(a) de ciber segurança
3. Representante de vendas
4. Especialista em sucesso do cliente
5. Cientista de dados
6. Engenheiro(a) de dados
7. Especialista em Inteligência Artificial
8. Programador(a) de Java Script
9. Investidor(a) Day Trader
10. Motorista
11. Consultor(a) de investimentos
12. Assistente de mídias sociais
13. Desenvolvedor(a) de plataforma Sales force
14. Recrutador(a) especialista em Tecnologia da Informação
15. Coach de metodologia Agile

Lei nº 4.886, de 9.12.1965, com as alterações posteriores:
Lei nº 8.420, de 8.5.1992 e Lei nº 12.246, de 27.5.2010.

(Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos)

O presidente da República:

Faço saber que o Congresso Nacional decreta e eu sanciono a seguinte Lei:

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.

Parágrafo único. Quando a representação comercial incluir poderes atinentes ao mandato mercantil, serão aplicáveis, quanto ao exercício deste, os preceitos próprios da legislação comercial.

Art. 2º. É obrigatório o registro dos que exerçam a representação comercial autônoma nos Conselhos Regionais criados pelo art. 6º desta lei.

Parágrafo único. As pessoas que, na data da publicação da presente lei, estiverem no exercício da atividade, deverão registrar-se nos Conselhos Regionais, no prazo de 90 (noventa) dias a contar da data em que estes forem instalados.

Art. 3º. O candidato a registro, como representante comercial, deverá apresentar: a) prova de identidade;

b) prova de quitação com o serviço militar, quando a ele obrigado;

c) prova de estar em dia com as exigências da legislação eleitoral;

d) folha corrida de antecedentes, expedida pelos cartórios criminais das comarcas em que o registrado houver sido domiciliado nos últimos dez anos;

e) quitação com a contribuição sindical. (Alínea “e” com redação modificada pelo Decreto Lei nº 27, de 14 de novembro de 1966)

§ 1º - O estrangeiro é desobrigado da apresentação dos documentos constantes das alíneas “b” e “c” deste artigo.

§ 2º - Nos casos de transferência ou de exercício simultâneo da profissão, em mais de uma região, serão feitas as devidas anotações na carteira profissional do interessado, pelos respectivos Conselhos Regionais.

§ 3º As pessoas jurídicas deverão fazer prova de sua existência legal.

Art. 4º. Não pode ser representante comercial:

a) o que não pode ser comerciante;

b) o falido não reabilitado;

c) o que tenha sido condenado por infração penal de natureza infamante, tais como falsidade, estelionato, apropriação indébita, contrabando, roubo, furto, lenocínio ou crimes também punidos com a perda de cargo público;

d) o que estiver com seu registro comercial cancelado como penalidade.

Art. 5º. Somente será devida remuneração, como mediador de negócios comerciais, o representante comercial devidamente registrado.

Art. 6º. São criados o Conselho Federal e os Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais, aos quais incumbirá a fiscalização do exercício da profissão, na forma desta lei.

Parágrafo único. É vedado, aos Conselhos Federal e Regionais dos Representantes Comerciais, desenvolverem quaisquer atividades não compreendidas em suas finalidades previstas nesta lei, inclusive as de caráter político e partidárias.

Art. 7º. O Conselho Federal instalar-se-á dentro de 90 (noventa) dias, a contar da vigência da presente lei, no Estado da Guanabara, onde funcionará provisoriamente, transferindo-se para a capital da República, quando estiver em condições de fazê-lo, a juízo da maioria dos Conselhos Regionais.

§ 1º - O Conselho Federal será presidido por um dos seus membros, na forma que dispuser o regimento interno do Conselho, cabendo-lhe, além do próprio voto, o de qualidade, no caso de empate.

§ 2º - A renda do Conselho Federal será constituída de 20% (vinte por cento) da renda bruta dos Conselhos Regionais.

Art. 8º. O Conselho Federal será composto de representantes comerciais de cada Estado, eleitos pelos Conselhos Regionais, dentre seus membros, cabendo a cada Conselho Regional a escolha de dois delegados.

Art. 9º. Compete ao Conselho Federal determinar o número dos Conselhos Regionais, o qual não poderá ser superior a um por Estado, Território Federal e Distrito Federal, e estabelecer-lhes as bases territoriais.

Art. 10. Compete privativamente ao Conselho Federal:

I. elaborar o seu regimento interno; (Renumerado pela Lei nº 12.246, de 2010).

II. dirimir as dúvidas suscitadas pelos Conselhos Regionais; (Renumerado pela Lei nº 12.246, de 2010).

III. aprovar os regimentos internos dos Conselhos Regionais; (Renumerado pela Lei nº 12.246, de 2010).

IV. julgar quaisquer recursos relativos às decisões dos Conselhos Regionais; (Renumerado pela Lei nº 12.246, de 2010).

V. baixar instruções para a fiel observância da presente lei; (Renumerado pela Lei nº 12.246, de 2010).

VI. elaborar o Código de Ética Profissional; (Renumerado pela Lei nº 12.246, de 2010).

VII. resolver os casos omissos; (Renumerado pela Lei nº 12.246, de 2010).

VIII. VIII. fixar, mediante resolução, os valores das anuidades e emolumentos devidos pelos representantes comerciais, pessoas físicas e jurídicas, aos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais nos quais estejam registrados, observadas as peculiaridades regionais e demais situações inerentes à capacidade contributiva da categoria profissional nos respectivos Estados e necessidades de cada entidade, e respeitados os seguintes limites máximos: (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

a) anuidade para pessoas físicas – até R\$ 300,00 (trezentos reais); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

b) (VETADO); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

c) anuidade para pessoas jurídicas, de acordo com as seguintes classes de capital social: (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

1. de R\$ 1,00 (um real) a R\$ 10.000,00 (dez mil reais) – até R\$ 350,00 (trezentos e cinquenta reais); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

2. de R\$ 10.000,01 (dez mil reais e um centavo) a R\$ 50.000,00 (cinquenta mil reais) – até R\$ 420,00 (quatrocentos e vinte reais); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

3. de R\$ 50.000,01 (cinquenta mil reais e um centavo) a R\$ 100.000,00 (cem mil reais) – até R\$ 504,00 (quinhentos e quatro reais); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

4. de R\$ 100.000,01 (cem mil reais e um centavo) a R\$ 300.000,00 (trezentos mil reais) – até R\$ 604,00 (seiscentos e quatro reais); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

5. de R\$ 300.000,01 (trezentos mil reais e um centavo) a R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais) – até R\$ 920,00 (novecentos e vinte reais); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

6. acima de R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais) – até R\$ 1.370,00 (mil, trezentos e setenta reais); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010). d) (VETADO); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

e) (VETADO). (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

§ 1º - (Suprimido) (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

§ 2º - Os valores correspondentes aos limites máximos estabelecidos neste artigo serão corrigidos anualmente pelo índice oficial de preços ao consumidor. (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

§ 3º - O pagamento da anuidade será efetuado pelo representante comercial, pessoa física ou jurídica, até o dia 31 de março de cada ano, com desconto de 10% (dez por cento), ou em até três parcelas, sem descontos, vencendo-se a primeira em 30 de abril, a segunda em 31 de agosto e a terceira em 31 de dezembro de cada ano. (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

§ 4º - Ao pagamento antecipado será concedido desconto de 20% (vinte por cento) até 31 de janeiro e 15% (quinze por cento) até 28 de fevereiro de cada ano. (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

§ 5º - As anuidades que forem pagas após o vencimento serão acrescidas de 2% (dois por cento) de multa, 1% (um por cento) de juros de mora por mês de atraso e atualização monetária pelo índice oficial de preços ao consumidor. (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

§ 6º - A filial ou representação de pessoa jurídica instalada em jurisdição de outro Conselho Regional que não o da sua sede pagará anuidade em valor que não exceda a 50% (cinquenta por cento) do que for pago pela matriz. (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

§ 7º - (VETADO) (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

§ 8º - (VETADO) (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

§ 9º - O representante comercial pessoa física, como responsável técnico de pessoa jurídica devidamente registrada no Conselho Regional dos Representantes Comerciais, pagará anuidade em valor correspondente a 50% (cinquenta por cento) da anuidade devida pelos demais profissionais

autônomos registrados no mesmo Conselho. (Incluído pela Lei nº 12.246, de 2010).

Parágrafo único. (Suprimido)

Art. 11. Dentro de 60 (sessenta) dias, contados da vigência da presente lei, serão instalados os Conselhos Regionais correspondentes aos Estados onde existirem órgãos sindicais de representação da classe dos representantes comerciais, atualmente reconhecidos pelo Ministério do Trabalho e Previdência Social.

Art. 12. Os Conselhos Regionais terão a seguinte composição:

- a) 2/3 (dois terços) de seus membros serão constituídos pelo presidente do mais antigo sindicato da classe do respectivo Estado e por diretores de sindicatos da classe, do mesmo Estado, eleitos estes em assembleia geral;
- b) 1/3 (um terço) formado de representantes comerciais no exercício efetivo da profissão, eleitos em assembleia geral realizada no sindicato da classe.

§ 1º - A secretaria do sindicato incumbido da realização das eleições organizará cédula única, por ordem alfabética dos candidatos, destinada à votação.

§ 2º - Se os órgãos sindicais de representação da classe não tomarem as providências previstas quanto à instalação dos Conselhos Regionais, o Conselho Federal determinará, imediatamente, a sua constituição, mediante eleições em assembleia geral, com a participação dos representantes comerciais no exercício efetivo da profissão no respectivo Estado.

§ 3º - Havendo, num mesmo Estado, mais de um sindicato de representantes comerciais, as eleições a que se refere este artigo se processarão na sede do sindicato da classe situado na capital e, na sua falta, na sede do mais antigo.

§ 4º - O Conselho Regional será presidido por um dos seus membros, na forma que dispuser o seu regimento interno, cabendo-lhe, além do próprio voto, o de qualidade, no caso de empate.

§ 5º - Os Conselhos Regionais terão no máximo 30 (trinta) membros e, no mínimo, o número que for fixado pelo Conselho Federal.

Art. 13. Os mandatos dos membros do Conselho Federal e dos Conselhos Regionais serão de três anos.

§ 1º - Todos os mandatos serão exercidos gratuitamente.

§ 2º - A aceitação do cargo de presidente, secretário ou tesoureiro importará na obrigação de residir na localidade em que estiver sediado o respectivo Conselho.

Art. 14. O Conselho Federal e os Conselhos Regionais serão administrados por uma Diretoria que não poderá exceder a 1/3 (um terço) dos seus integrantes.

Art. 15. Os presidentes dos Conselhos Federal e Regionais completarão o prazo do seu mandato, caso sejam substituídos na presidência do sindicato.

Art. 16. Constituem renda dos Conselhos Regionais as contribuições e multas devidas pelos representantes comerciais, pessoas físicas ou jurídicas, neles registrados.

Art. 17. Compete aos Conselhos Regionais:

- a) elaborar o seu regimento interno, submetendo-o à apreciação do Conselho Federal;

- b) decidir sobre os pedidos de registro de representantes comerciais, pessoas físicas ou jurídicas, na conformidade desta lei;
- c) manter o cadastro profissional;
- d) expedir as carteiras profissionais e anotá-las, quando necessário;
- e) impor as sanções disciplinares previstas nesta lei, mediante a feitura de processo adequado, de acordo com o disposto no artigo 18;
- f) arrecadar, cobrar e executar as anuidades e emolumentos devidos pelos representantes comerciais, pessoas físicas e jurídicas, registrados, servindo como título executivo extrajudicial a certidão relativa aos seus créditos. (Redação dada pela Lei nº 12.246, de 2010).

Parágrafo único. (Suprimido)

Art. 18. Compete aos Conselhos Regionais aplicar, ao representante comercial faltoso, as seguintes penas disciplinares: a) advertência, sempre sem publicidade;

- b) multa até a importância equivalente ao maior salário mínimo vigente no País;
- c) suspensão do exercício profissional, até um ano;
- d) cancelamento do registro, com apreensão da carteira profissional.

§ 1º - No caso de reincidência ou de falta manifestamente grave, o representante comercial poderá ser suspenso do exercício de sua atividade ou ter cancelado o seu registro.

§ 2º - As penas disciplinares serão aplicadas após processo regular, sem prejuízo, quando couber, da responsabilidade civil ou criminal.

§ 3º - O acusado deverá ser citado, inicialmente, dando-se-lhe ciência do inteiro teor da denúncia ou queixa, sendo-lhe assegurado, sempre, o amplo direito de defesa, por si ou por procurador regularmente constituído.

§ 4º - O processo disciplinar será presidido por um dos membros do Conselho Regional, ao qual incumbirá coligir as provas necessárias.

§ 5º - Encerradas as provas de iniciativa da autoridade processante, ao acusado será dado requerer e produzir as suas próprias provas, após o que lhe será assegurado o direito de apresentar, por escrito, defesa final e o de sustentar oralmente suas razões, na sessão do julgamento.

§ 6º - Da decisão dos Conselhos Regionais caberá recurso voluntário, com efeito suspensivo, para o Conselho Federal.

Art. 19. Constituem faltas no exercício da profissão de representante comercial:

- a) prejudicar, por dolo ou culpa, os interesses confiados aos seus cuidados;
- b) auxiliar ou facilitar, por qualquer meio, o exercício da profissão aos que estiverem proibidos, impedidos ou não habilitados a exercê-la;
- c) promover ou facilitar negócios ilícitos, bem como quaisquer transações que prejudiquem interesse da Fazenda Pública;
- d) violar o sigilo profissional;
- e) negar ao representado as competentes prestações de contas, recibos de quantias ou documentos que lhe tiverem sido entregues, para qualquer fim;
- f) recusar a apresentação da carteira profissional, quando solicitada por quem de direito.

Art. 20. Observados os princípios desta lei, o Conselho Federal dos Representantes Comerciais expedirá instruções relativas à aplicação das

penalidades em geral e, em particular, aos casos em que couber imposições da pena de multa.

Art. 21. As repartições federais, estaduais e municipais, ao receberem tributos relativos à atividade do representante comercial, pessoa física ou jurídica, exigirão prova de seu registro no Conselho Regional da respectiva região.

Art. 22. Da propaganda deverá constar, obrigatoriamente, o número da carteira profissional.

Parágrafo único. As pessoas jurídicas farão constar também da propaganda, além do número da carteira do representante comercial responsável, o seu próprio número de registro no Conselho Regional.

Art. 23. O exercício financeiro dos Conselhos Federal e Regionais coincidirá com o ano civil.

Art. 24. As diretorias dos Conselhos Regionais prestarão contas da sua gestão ao próprio conselho, até o dia 15 de fevereiro de cada ano. **(Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

Art. 25. Os Conselhos Regionais prestarão contas até o último dia do mês de fevereiro de cada ano ao Conselho Federal. **(Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

Parágrafo único. A Diretoria do Conselho Federal prestará contas ao respectivo plenário até o último dia do mês de março de cada ano. **(Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

Art. 26. Os sindicatos incumbidos do processamento das eleições, a que se refere o art. 12, deverão tomar, dentro do prazo de 30 (trinta) dias, a contar da publicação desta lei, as providências necessárias à instalação dos Conselhos Regionais dentro do prazo previsto no art. 11.

Art. 27. Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão obrigatoriamente: **(Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

- a) condições e requisitos gerais da representação;
- b) indicação genérica ou específica dos produtos ou artigos objeto da representação;
- c) prazo certo ou indeterminado da representação;
- d) indicação da zona ou zonas em que será exercida a representação; **(Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**
- e) garantia ou não, parcial ou total, ou por certo prazo, da exclusividade de zona ou setor de zona;
- f) retribuição e época do pagamento, pelo exercício da representação, dependente da efetiva realização dos negócios, e recebimento, ou não, pelo representado, dos valores respectivos;
- g) os casos em que se justifique a restrição de zona concedida com exclusividade;
- h) obrigações e responsabilidades das partes contratantes;
- i) exercício exclusivo ou não da representação a favor do representado;
- j) indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no art. 35, cujo montante não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação. **(Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

§ 1º - Na hipótese de contrato a prazo certo, a indenização corresponderá a importância equivalente a média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual. **(Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

§ 2º - O contrato com prazo determinado, uma vez prorrogado o prazo inicial, tácita ou expressamente, torna-se a prazo indeterminado. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

§ 3º - Considera-se por prazo indeterminado todo contrato que suceder, dentro de seis meses, a outro contrato, com ou sem determinação de prazo. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

Art. 28. O representante comercial fica obrigado a fornecer ao representado, segundo as disposições do contrato ou, sendo este omissivo, quando lhe for solicitado, informações detalhadas sobre o andamento dos negócios a seu cargo, devendo dedicar-se à representação, de modo a expandir os negócios do representado e promover os seus produtos.

Art. 29. Salvo autorização expressa, não poderá o representante conceder abatimentos, descontos ou dilações, nem agir em desacordo com as instruções do representado.

Art. 30. Para que o representante possa exercer a representação em Juízo, em nome do representado, requer-se mandato expresso. Incumbir-lhe-á, porém, tomar conhecimento das reclamações atinentes aos negócios, transmitindo-as ao representado e sugerindo as providências acauteladoras do interesse deste. Parágrafo único. O representante, quanto aos atos que praticar, responde segundo as normas do contrato e, sendo este omissivo, na conformidade do direito comum.

Art. 31. Prevendo o contrato de representação a exclusividade de zona ou zonas, ou quando este for omissivo, fará jus o representante à comissão pelos negócios aí realizados, ainda que diretamente pelo representado ou por intermédio de terceiros. **(Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

Parágrafo único. A exclusividade de representação não se presume na ausência de ajustes expressos. **(Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992).**

Art. 32. O representante comercial adquire o direito às comissões quando do pagamento dos pedidos ou propostas. **(Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

§ 1º - O pagamento das comissões deverá ser efetuado até o dia 15 do mês subsequente ao da liquidação da fatura, acompanhada das respectivas cópias das notas fiscais. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

§ 2º - As comissões pagas fora do prazo previsto no parágrafo anterior deverão ser corrigidas monetariamente. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)** § 3º - É facultado ao representante comercial emitir títulos de créditos para cobrança de comissões. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

§ 4º - As comissões deverão ser calculadas pelo valor total das mercadorias. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

§ 5º - Em caso de rescisão injusta do contrato por parte do representando, a eventual retribuição pendente, gerada por pedidos em carteira ou em fase de execução e recebimento, terá vencimento na data da rescisão. **(Incluído pela**

Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

§ 6º - (Vetado). (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

§ 7º - São vedadas na representação comercial alterações que impliquem, direta ou indiretamente, a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante nos últimos seis meses de vigência. (Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

Art. 33. Não sendo previstos, no contrato de representação, os prazos para recusa das propostas ou pedidos, que hajam sido entregues pelo representante, acompanhados dos requisitos exigíveis, ficará o representado obrigado a creditar-lhe a respectiva comissão, se não manifestar a recusa, por escrito, nos prazos de 15, 30, 60 ou 120 dias, conforme se trate de comprador domiciliado, respectivamente, na mesma praça, em outra do mesmo Estado, em outro Estado ou no estrangeiro.

§ 1º - 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 a situação comercial do comprador, capaz de comprometer ou tornar duvidosa a liquidação.

§ 2º - Salvo ajuste em contrário, as comissões devidas serão pagas mensalmente, expedindo o representado a conta respectiva, conforme cópias das faturas remetidas aos compradores, no respectivo período.

§ 3º - Os valores das comissões para efeito tanto do pré-aviso como da indenização, prevista nesta lei, deverão ser corrigidos monetariamente. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

Art. 34. A denúncia por qualquer das partes, sem causa justificada, do contrato de representação, ajustado por tempo indeterminado e que haja vigorado por mais de seis meses, obriga o denunciante, salvo outra garantia prevista no contrato, à concessão de pré-aviso, com antecedência mínima de 30 (trinta) dias, ou ao pagamento de importância igual a 1/3 (um terço) das comissões auferidas pelo representante, nos três meses anteriores.

Art. 35. Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representado:

- a) a desídia 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 comercial;
- d) a condenação definitiva por crime considerado infamante;
- e) força maior.

Art. 36. Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representante:

- a) redução de esfera de atividade do representante em desacordo com as cláusulas do contrato;
- b) a quebra, direta ou indireta, da exclusividade, se prevista no contrato;
- c) a fixação abusiva de preços em relação a zona do representante, com o exclusivo escopo de impossibilitar-lhe ação regular;
- d) o não pagamento de sua retribuição na época devida;

e) força maior.

Art. 37. Somente ocorrendo motivo justo para a rescisão do contrato, poderá o representado reter comissões devidas ao representante, com o fim de ressarcir-se de danos por este causados e, bem assim, nas hipóteses previstas no art. 35, a título de compensação.

Art. 38. Não serão prejudicados os direitos dos representantes comerciais quando, a título de cooperação, desempenhem, temporariamente, a pedido do representado, encargos ou atribuições diversos dos previstos no contrato de representação.

Art. 39. Para julgamento das controvérsias que surgirem entre representante e representado é competente a Justiça Comum e o foro do domicílio do representante, aplicando-se o procedimento sumário previsto no art. 275 do Código de Processo Civil, ressalvada a competência do Juizado Especial. **(Redação dada pelas Leis nos 8.420/92, 9.245/95 e 9.099/95)**

Art. 40. Dentro de 180 (cento e oitenta) dias da publicação da presente lei, serão formalizadas, entre representado e representantes, em documento escrito, as condições das representações comerciais vigentes.

Parágrafo único. A indenização devida pela rescisão dos contratos de representação comercial vigentes na data desta lei, fora dos casos previstos no art. 35, e quando as partes não tenham usado da faculdade prevista neste artigo, será calculada, sobre a retribuição percebida pelo representante nos últimos cinco anos anteriores a vigência desta lei.

Art. 41. 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. **(Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992).**

Art. 42. Observadas as disposições constantes do artigo anterior, é facultado ao representante contratar com outros representantes comerciais a execução dos serviços relacionados com a representação. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

§ 1º - Na hipótese deste artigo, o pagamento das comissões a representante comercial contratado dependerá da liquidação da conta de comissão devida pelo representado ao representante contratante. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

§ 2º - Ao representante contratado, no caso de rescisão de representação, será devida pelo representante contratante a participação no que houver recebido da representada a título de indenização e aviso prévio, proporcionalmente às retribuições auferidas pelo representante contratado na vigência do contrato. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

§ 3º - Se o contrato referido no caput deste artigo for rescindido sem motivo justo pelo representante contratante, o representante contratado fará jus ao aviso prévio e indenização na forma da lei. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)** **§ 4º** - Os prazos de que trata o art. 33 desta lei são aumentados em dez dias quando se tratar de contrato realizado entre representantes comerciais. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

Art. 43. É vedada no contrato de representação comercial a inclusão de cláusulas del credere. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

Art. 44. No caso de fâlcncia do representado, as importâncias por ele devidas ao representante comercial, relacionadas com a representação, inclusive comissões vencidas e vincendas, indenização e aviso prévio, serão considerados créditos da mesma natureza dos créditos trabalhistas. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

Parágrafo único. Prescreve em cinco anos a ação do representante comercial para pleitear a retribuição que lhe é devida e os demais direitos que lhe são garantidos por esta lei. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

Art. 45. Não constitui motivo justo para rescisão do contrato de representação comercial o impedimento temporário do representante comercial que estiver em gozo do benefício de auxílio-doença concedido pela Previdência Social. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

Art. 46. Os valores a que se referem a alínea “j” do art. 27, o § 5º do art. 32 e o art. 34 desta lei serão corrigidos monetariamente com base na variação dos BTN’s ou por outro indexador que venha a substituí-los e legislação ulterior aplicável à matéria. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)**

Art. 47. Compete ao Conselho Federal dos Representantes Comerciais fiscalizar a execução da presente lei. **(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)** **Parágrafo único.** Em caso de inobservância das prescrições legais, caberá intervenção do Conselho Federal nos Conselhos Regionais, por decisão da Diretoria do primeiro ad referendum da reunião plenária, assegurado, em qualquer caso, o direito de defesa. A intervenção cessará quando do cumprimento da lei.

(Incluído pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

Art. 48. Esta lei entra em vigor na data de sua publicação.

Art. 49. Revogam-se as disposições em contrário.

A Lei nº 4.886/65 foi publicada no Diário Oficial da União, Seção I, no dia 10.12.1965. A Lei nº 8.420/92 foi publicada no Diário Oficial da União, Seção I, no dia 11.5.1992. A Lei nº 12.246/10 foi publicada no Diário Oficial da União, Seção I, no dia 28.5.2010. Esta edição foi adaptada às novas regras ortográficas da língua portuguesa.

REGISTRO DE REPRESENTANTE COMERCIAL

QUEM PODE SE REGISTRAR COMO REPRESENTANTE COMERCIAL?

Exerce a representação comercial autônoma a pessoa jurídica ou 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. Obs.: a expressão “representante comercial autônomo” refere-se ao sistema do exercício da atividade, isto é: Sem vínculo empregatício. Podendo ser exercida por profissional autônomo, em nome da pessoa física ou em nome de empresa, pessoa jurídica.

QUEM ESTÁ OBRIGADO A SE REGISTRAR NO CORE-GO?

Toda pessoa física ou jurídica, que exerce ou se propõe a exercer a profissão ou atividade de Representação Comercial, domiciliada no Território do Estado de Goiás, são obrigadas a se registrar no CORE-GO.

IMPEDIMENTOS:

Estão proibidos de exercer a representação comercial: O que não pode ser comerciante; o falido não reabilitado; o que tenha sido condenado por infração penal de natureza infamante, tais como: falsificação, estelionato, apropriação indébita, contrabando, roubo, furto, o que tenha sido condenado

por crime de lenocício ou crimes também punidos com a perda de cargo público, o que estiver com o respectivo registro comercial cancelado como penalidade e finalmente o que não tiver a habilitação do respectivo Conselho Regional.

DAR BAIXA EM REGISTRO:

O que significa "Dar baixa em um registro"?

Dar baixa em um registro significa que o registro atual será cancelado, a pessoa ou empresa não mais poderá exercer a profissão ou atividade de Representante comercial.

SUSPENSÃO DE REGISTRO:

A suspensão do registro da pessoa jurídica e do responsável técnico deverá ser requerida anualmente, por escrito, e instruída com declaração de inatividade junto à Receita Federal em relação ao exercício anterior, acompanhada de documento que comprove a inexistência de movimentação financeira referente à representação comercial, conforme Livro de Registro do ISSQN ou equivalente, com declaração formal do contador da empresa, ou com o documento expedido pela Prefeitura Municipal comprovando a suspensão da licença de funcionamento.

ALTERAÇÃO DE REGISTRO

Quais são as alterações que posso fazer em meu registro?

As alterações possíveis em um registro são as seguintes: 1 - Alterações do Nome em caso de pessoa jurídica. 2 - Inclusão ou remoção de sócios responsáveis em caso de pessoa Jurídica – para outras alterações consultar o Departamento de registro do CORE-GO.

SEGUNDA VIA DE REGISTRO

O que eu preciso para solicitar a Segunda Via do meu registro?

Em caso de extravio ou documento danificado: Para solicitar a segunda via do registro é necessário a página do jornal que publicou o extravio da via original ou boletim de ocorrência da Polícia ou documento que está danificado.

TRANSFERÊNCIA DE REGISTRO

Como posso transferir meu Registro para outro Estado?

Em caso de mudança de endereço, o Representante Comercial poderá solicitar a transferência de registro para o Conselho de outro estado desde que esteja rigorosamente em dia com a tesouraria do CORE-GO.

Para os procedimentos acima os formulários para requerimentos estão disponíveis no site www.core-go.org.br nos formatos de arquivo PDF e WORD:

ATUALIZAÇÃO DE CADASTRO

É muito importante manter seus dados cadastrais atualizados, assim você terá mais acesso aos benefícios do site, recebendo em seu e-mail as informações de negócios enviadas para o balcão de oportunidades. Acesse o site www.core-g.org.br clique em “registro” “atualizar cadastro” **Tenha em mãos o seu número de seu registro no CORE-GO antes de começar.**

ANUIDADE DEVIDA PELOS REGISTRADOS:

A taxa de anuidade devida pelos registrado no CORE-GO, é regulamentada pela Lei Federal Nº 12.246 de 27/05/2010, compete ao Conselho Federal dos Representantes Comerciais, normatizar através de Resolução, ao reajuste anual, das anuidades e demais taxas de serviços.

RESPOSTAS ÀS PERGUNTAS MAIS FREQUENTES

P - O que é o CORE-GO?

R - Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Goiás CORE-GO, assim como os seus demais congêneres nos vários Estados, são autarquias públicas federais com autonomia técnica, administrativa e financeira, mantidas com as contribuições anuais pagas pelos representantes comerciais, incumbidas de habilitar, disciplinar e fiscalizar as atividades destes profissionais. São dirigidas por conselheiros eleitos pelos representantes, através de seus sindicatos, com mandatos de três anos de duração. Os Regionais prestam contas ao Tribunal de Contas da União (TCU) e ao Conselho Federal da Classe, sendo fiscalizado através de auditores, contratados por esses órgãos e estão sujeitos a Lei de Responsabilidade Fiscal. É vedado aos conselhos desenvolver quaisquer atividades não compreendidas em suas finalidades.

P - O que é o SIRCEG?

R - O Sindicato dos Representantes Comerciais no Estado de Goiás – SIRCEG – É uma entidade de classe profissional e tem como missão a representação da categoria perante autoridades administrativas e judiciárias, podendo celebrar convenções coletivas de trabalho, colaborando com o Estado, como órgão técnico e consultivo no estudo e solução de problemas que se relacionem com a profissão de representante comercial, com finalidade também assistencial.

P - Qual é a Lei que regulamenta a atividade do Representante Comercial?

R - A atividade dos representantes comerciais autônomos é regulamentada pela Lei 4886 de 09 de dezembro de 1965, alterada pelas Leis 8.420 de 08 de maio de 1992 e Lei 12.246 de 27/05/2010

P - Quem está obrigado a se registrar no CORE-GO?

R - Toda pessoa Física ou Jurídica, que exerce ou se propõe a exercer a profissão ou a atividade de Representação Comercial, domiciliada ou sediada no Território do Estado de Goiás, são obrigadas a se registrarem no CORE-GO.

P - Quais são os benefícios do CORE-GO?

R - O maior benefício de se registrar no CORE-GO é o fato de se habilitar legalmente para exercer a profissão de Representante Comercial, pois como define categoricamente o art. 5º da lei 4886/65 - “somente será devida remuneração, como mediador de negócios comerciais, ao representante comercial devidamente registrado”, em sendo assim, o registro é básico para o exercício da profissão. O exame do texto legal deixa bem claro que os Conselhos Regionais não têm finalidades assistenciais ou de prestação de serviços à categoria profissional, mas tão somente a de exercer uma função de interesse público procedendo a triagem daqueles que desejam habilitar-se para a profissão, verificando se os mesmos satisfazem aos requisitos exigidos na Lei e concedendo-lhes ou não o registro profissional, bem como fiscalizar a conduta do profissional no exercício de sua atividade.

P - Qual a diferença entre vendedor empregado e representante comercial?

R - O vendedor empregado é regido pela Legislação Trabalhista (CLT), estabelece seu vínculo com sua contratante, com as anotações e assinatura na Carteira de Trabalho. O vendedor empregado tem direito a: salários, férias, 13º salários, FGTS etc. presta serviço com exclusividade, tem horário estabelecido, cumpre ordem em todos seus procedimentos. O representante comercial, é regido por Lei própria seu vínculo com sua representada é legalizado através de contrato onde estabelece, além dos elementos comuns, as condições e requisitos gerais para a representação. A remuneração do representante comercial é feita através de comissões sobre as vendas efetuadas. Ao contrário do vendedor, o representante comercial pode prestar serviços a várias representadas, desde que não seja com produtos similares, não está sujeito a horário ou a relatórios diários de visitas e tem sua própria agenda de trabalho.

P - Qual a diferença de representante comercial pessoa física para representante comercial Pessoa Jurídica?

R - Representante comercial pessoa física exerce sua atividade utilizando seu próprio nome, os rendimentos auferidos bem como os encargos são quitados mediante emissão do RPA Recibo de Pagamento a Autônomos, utilizando cadastro individual. Assume de forma pessoal a responsabilidade pela intermediação do negócio. Representante comercial pessoa jurídica exerce a atividade de forma empresarial, isto é, constituindo uma empresa, formada por mais de um sócio. Os rendimentos auferidos são quitados mediante a apresentação de nota fiscal e os encargos são apurados e recolhidos com cadastro em nome da empresa. Neste caso o risco do negócio está baseado no limite do capital registrado da empresa.

P - O que é sócio responsável ou Responsável Técnico (RT)?

R - O sócio responsável ou responsável técnico é aquele que assume, em nome da pessoa jurídica da qual faz parte do quadro social, a responsabilidade profissional pelo exercício da representação comercial exercida por esta pessoa jurídica. A atividade de representação comercial advém da Profissão de Representação Comercial, e como tal só pode ser exercida por profissional devidamente habilitado, devidamente registrado no Conselho Regional da classe, tornando assim responsável técnico por todas as operações desta atividade da empresa.

P - Para onde vai o dinheiro recolhido aos Conselhos Regionais?

R - O dinheiro arrecadado pelos Conselhos Regionais destina-se a manutenção das entidades regionais e do Conselho Federal da classe.

P - Quais são os registros ou cadastros que devem ser feitos para estar legalmente habilitado?

R - Pessoa Física: CPF, RG (Identidade), CORE-GO e Cadastro Municipal.
Pessoa Jurídica: JUCEG, CNPJ, CORE-GO e CADASTRO MUNICIPAL.

P - A partir de quando são devidas as Contribuições ao CORE-GO?

R - A partir do momento em que a pessoa física ou a pessoa jurídica, domiciliada ou sediada no território do Estado de Goiás, passe a exercer ou se propõe a exercer a atividade de representação comercial fica sujeita ao registro no CORE-GO, estes fatos geram estas contribuições, que são compulsórias. E somente com o encerramento da atividade e a baixa no CORE-GO cessa esta obrigação. No caso do registro no CORE-GO ser efetuado após o início da atividade, será cobrado a multa equivalente ao valor da anuidade do exercício em curso.

P - Por que as empresas representadas exigem dos seus representantes os comprovantes de registro e de pagamento das contribuições do CORE-GO?

R - A empresa que fizer pagamento a representante comercial que não estiver devidamente habilitado, corre o risco, de ter essas despesas glosadas pelo fisco (Imposto de Renda e INSS) e de ter este profissional declarado, pela Justiça do Trabalho, como seu empregado. Por isto, as empresas procuram a se resguardar.

P – O Representante Comercial pode ser enquadrado no MEI?

R – Não. As atividades exercidas pelo MEI não podem requerer registro em conselho de classe e nem estão elencadas nas atividades permitidas pela Lei Complementar 128/2008.

CONSIDERAÇÕES GERAIS SOBRE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

As disposições da Lei Federal N.º 4886/1965, com alterações pelas Leis 8.420/1992 e 12.246/2010 as quais regulam as atividades dos Representantes Comerciais em todo Território Nacional.

EXERCÍCIO - CARACTERIZAÇÃO

Exerce a representação comercial autônoma a pessoa jurídica ou 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.

Obs.: a expressão “representação comercial autônomo” refere-se ao sistema do exercício da atividade, isto é sem vínculo empregatício. Podendo ser exercida por profissional autônomo, em nome da pessoa física ou em nome de empresa, (pessoa jurídica).

MANDATO MERCANTIL

À representação comercial que incluir poderes atinentes ao mandato mercantil aplicam-se, quanto ao respectivo exercício, os preceitos da legislação comercial, disposto no art. 692 do Novo Código Civil

CONSELHO REGIONAL: REGISTRO OBRIGATORIEDADE

É obrigatório aos que exerçam a representação comercial autônoma estar devidamente registrado no respectivo Conselho CORE, sob pena de ofensa ao art. 47 da Lei das Contravenções Penais.

IMPEDIMENTOS

Estão proibidos de exercer a representação comercial: o que não pode ser comerciante; o falido não reabilitado; o que tenha sido condenado por infração penal de natureza infamante, tais como: falsificação, estelionato, apropriação indébita, contrabando, roubo, furto; o que tenha sido condenado por crime de lenocínio ou crimes também punidos com a perda de cargo publico; o que estiver com o respectivo registro de representante comercial cancelado como penalidade e finalmente o que não tiver a habilitação do respectivo CORE.

CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

1 - CONDIÇÕES

Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros, a juízo dos interessados, constarão, obrigatoriamente: condições e requisitos gerais da representação; indicação genérica ou específica dos produtos ou artigos objeto da representação; prazo certo ou indeterminado da representação, indicação da zona ou zonas em que será exercida a representação; garantia ou não, parcial ou total, ou por prazo certo, da exclusividade de zona ou setor de zona; retribuição e época do pagamento, pelo exercício da representação, dependente da efetiva realização dos negócios; e recebimento ou não, pelo representado dos valores respectivos, casos em que se justifique a restrição de zona concedida com exclusividade, obrigações e responsabilidade das partes contratantes; exercício exclusivo ou não da representação a favor do representado; e indenização.

2 - PRAZO DETERMINADO

O contrato por prazo determinado, uma vez prorrogado, tácita ou expressamente, torna-se a prazo indeterminado. A lei não estabelece prazo máximo para esta modalidade de contratação. É considerado, também, por prazo indeterminado todo contrato que suceder a outro, com ou sem determinação de prazo, dentro de seis meses.

3 - INDENIZAÇÃO

3.1 - CONTRATO POR PRAZO INDETERMINADO

Ocorrendo rescisão, por parte do representado, sem justo motivo, ao representante é devida indenização, cujo montante não será inferior a 1/12 do total da retribuição (comissão), devidamente atualizada monetariamente, auferida durante o tempo em que exerceu a representação. Ex.: para um rendimento de R\$ 240.000,00: Indenização de 1/12 = R\$ 20.000,00

3.2 - CONTRATO POR PRAZO CERTO

Neste caso, 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.

Ex.: representante comercial, com contrato de 6 meses de duração, tem o mesmo rescindido no 3º mês de vigência. Percebeu, no período, comissões no valor de R\$ 30.000,00. indenização devida (R\$ 30.000,00 dividido por 3 = R\$ 10.000,00 x 1.5 = R\$ 15.000,00.)

4 - REPRESENTANTE

4.1 - INFORMAÇÕES OBRIGATÓRIAS

O representante comercial fica obrigado a fornecer ao representado, segundo as disposições do contrato ou, sendo este omissivo, quando lhe forem

solicitadas, informações detalhadas sobre o andamento dos negócios a seu cargo, devendo dedicar-se à representação, de modo que venha a expandir os negócios do representado e promover os seus produtos.

4.2 - DESCONTOS DILAÇÕES AUTORIZAÇÃO

Salvo autorização expressa, não pode o representante conceder abatimentos, descontos ou dilações, nem agir em desacordo com as instruções do representado.

4.3 - REPRESENTAÇÕES EM JUÍZO - MANDATO NECESSIDADE

Para que o representante possa exercer a representação em juízo, em nome do representado, é necessário mandato expresso. Porém, deve tomar conhecimento das reclamações atinentes aos negócios, transmitindo-as ao representado e sugerindo as providências acauteladoras do interesse deste.

4.4 - RESPONSABILIDADE

O representante, quanto aos atos que praticar, responde segundo as normas do contrato e, sendo este omissivo, na conformidade do direito comum.

4.5 - ATRIBUIÇÕES NÃO PREVISTAS - DIREITOS

Não são prejudicados os direitos dos representantes comerciais quando, a título de cooperação, desempenhem, temporariamente, a pedido do representado, encargos ou atribuições diversos dos previstos no contrato de representação.

5 - EXCLUSIVIDADE

5.1 - DE REPRESENTAÇÃO A FAVOR DO REPRESENTANTE

Ressalvada expressa vedação contratual, o representante comercial pode exercer sua atividade para mais de uma empresa e emprega-la em outros trabalhos ou ramos de negócios.

5.2 - DE ÁREA A FAVOR DO REPRESENTANTE

Prevendo o contrato de representação a exclusividade de zona ou zonas, ou quando este for omissivo, fará jus o representante à comissão pelos negócios aí realizados, ainda que diretamente pelo representado ou por intermédio de terceiros.

6 - PRÉ-AVISO

A denúncia por qualquer das partes, sem causa justificada, do contrato de representação, ajustado por tempo indeterminado, e que haja vigorado por mais de 6 meses, obriga o denunciante, salvo outra garantia prevista em contrato, à concessão do pré-aviso, com antecedência mínima de 30 dias, ou ao pagamento de importância igual a 1/3 das comissões auferidas pelo representante, nos 3 meses anteriores.

Obs.: conforme disposto no art. 720 do NCC o aviso prévio é de noventa dias.

7 - RESCISÃO - POR MOTIVO JUSTO

7.1 - PELO REPRESENTADO

Constituem motivos justos para a rescisão do contrato de representação comercial, pelo representado: desídia do representante no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato; prática de atos que importe em descrédito comercial do representado; falta de cumprimento de quaisquer obrigações inerentes ao contrato de representação comercial; condenação definitiva por crime considerado infamante; e força maior.

7.2 - PELO REPRESENTANTE

Neste caso, considera-se para a rescisão pelo representante: redução da esfera de atividade do representante em desacordo com as cláusulas do contrato; quebra, direta, da exclusividade, se prevista no contrato; fixação abusiva de preços em relação à zona do representante, com o exclusivo escopo de impossibilitar-lhe ação regular; não pagamento de retribuição na época devida; e força maior.

8 - COMISSÕES

8.1 - DIREITO

O representante comercial adquire direito às comissões, no momento do pagamento dos pedidos ou propostas (art. 32 – Lei nº 4886/65, com suas alterações).

8.2 - PAGAMENTO

O pagamento das comissões deve ser efetuado até o dia 15 do mês subsequente ao da liquidação da fatura, acompanhada das respectivas cópias das notas fiscais. Ressalta-se que nenhuma retribuição será devida ao representante, 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. O representante, quanto aos atos que praticar, responde segundo as normas do contrato e, sendo este omissivo, na conformidade do direito comum (31º art. 32 – Lei nº 4886/65, com suas alterações).

8.3 - PAGAMENTO FORA DO PRAZO

As comissões pagas após o prazo determinado deverão ser atualizadas monetariamente (32º art. 32 – Lei nº 4886/65, com suas alterações).

8.4 - COBRANÇA TÍTULO DE CRÉDITO POSSIBILIDADE

É facultado ao representante comercial emitir títulos de crédito para cobrança de comissões (33º art. 32 – Lei nº 4886/65, com suas alterações).

8.5 - PEDIDOS EM CARTEIRA RESCISÃO VENCIMENTO

Em caso de rescisão injusta do contrato de representação por parte do representado, a eventual retribuição pendente, gerada por pedidos em carteira ou em fase de execução e recebimento, tem vencimento na data da rescisão (35º art. 32 – Lei nº 4886/65, com suas alterações).

8.6 - ALTERAÇÃO DIMINUIÇÃO PROIBIÇÃO

São vedadas, na representação comercial, alterações que impliquem, direta ou indiretamente, a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante nos últimos 6 meses de vigência (37º art. 32 – Lei nº 4886/65, com suas alterações).

8.7 - BASE DE CÁLCULO

As comissões devem ser calculadas pelo valor total das mercadorias, ou seja, pelo valor já acrescido de impostos. Portanto, a partir do entendimento consolidado do Superior Tribunal de Justiça, é de se entender que a comissão paga aos representantes comerciais autônomos deve incidir sobre o valor bruto da nota fiscal, ou seja, o valor de venda da mercadoria ou serviço sem desconto de qualquer espécie. (REsp 1162985/RS, Rel. Ministra NANCY ANDRIGHI, TERCEIRA TURMA, julgado em 18/06/2013, DJe 25/06/2013); (REsp 756.115/MG, Rel. Ministro LUIS FELIPE SALOMÃO, Rel. p/ Acórdão Ministro RAUL ARAÚJO, QUARTA TURMA, julgado em 05/10/2010, DJe 13/02/2012).

8.8 - RETENÇÃO

Somente na hipótese de rescisão do contrato por motivo justo, acima enumerado, o representado poderá reter comissões devidas ao representante para ressarcir-se de danos por este causado (37º art. 32 – Lei nº 4886/65, com suas alterações).

8.9 - PROPOSTA RECUSA

Na falta de previsão contratual, os prazos para recusa de propostas ou pedidos, que hajam sido entregues pelo representante acompanhados dos requisitos exigíveis, fica o representado obrigado a creditar-lhe a respectiva comissão, se não manifestar a recusa, por escrito, nos prazos de 15, 30, 60 ou 120 dias, conforme se trate de comprador domiciliado, respectivamente, na mesma praça, em outra do mesmo Estado, em outro Estado ou no Estrangeiro (art. 33 – Lei nº 4886/65, com suas alterações).

9 - CONTROVÉRSIAS SOLUÇÕES FORO

O julgamento das controvérsias entre representado e representante compete à Justiça Comum do Foro do domicílio do representante, aplicando-se o procedimento sumaríssimo previsto no art. 275 do código de Processo Civil CPC, ressalvada a competência do Juizado de Pequenas Causas. Todavia a julgados mais recente do STJ, tem decido de forma reiterada que prevalece o Foro ajustado em contrato pelas partes.

10 - CONTRATAÇÃO DE REPRESENTANTE POR OUTRO REPRESENTANTE

É facultado ao representante contratar com outros representantes comerciais a execução dos serviços relacionados com a representação, nesta hipótese, o pagamento das comissões do representante contratado (preposto) depende da liquidação da conta de comissão devida pelo representado ao representante contratante. Ao representado contratado, no caso de rescisão de representação, é devida, pelo representante contratante, a participação no que houver recebido do representado a título de indenização e aviso prévio, proporcionalmente às retribuições auferidas pelo representante contratado na vigência do contrato. Contudo, se a rescisão, sem justo motivo, ocorrer por iniciativa do representante contratante, o representante contratado (preposto) faz jus ao aviso prévio e à indenização na forma da lei.

11 - CLÁUSULA DEL CREDERE – PROIBIÇÃO

É vedado nos contratos de representação comercial, a inclusão de cláusula Del- credere (art. 43 – Lei nº 4886/65, com suas alterações).

12 - REPRESENTADO - FALÊNCIA CONSEQUÊNCIA

Ocorrendo a falência do representado, as importâncias por ele devidas ao representante comercial, relacionadas com a representação, inclusive comissões vencidas e vincendas, indenização e aviso prévio, são consideradas créditos da mesma natureza dos créditos trabalhistas (privilegiados).

PRESCRIÇÃO

Prescreve em 5 anos a ação do representante comercial para pleitear a retribuição que lhe é devida e os demais direitos que lhe são garantidos por lei (art. 44 – Lei nº 4886/65, com suas alterações).

13 - AUXÍLIO DOENÇA - JUSTA CAUSA DESCARACTERIZAÇÃO

Não constitui motivo justo para a rescisão do contrato de representação o impedimento temporário do representante comercial que estiver em gozo de benefício de auxílio - doença concedido pela Previdência Social.

14 - ATUALIZAÇÃO MONETÁRIA

Para o cálculo de indenização, os valores das comissões auferidas, deverão ser atualizadas monetariamente (art. 46 – Lei nº 4886/65, com suas alterações).

MINUTA:

MODELO DE CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL:

Observação: o contrato geralmente é elaborado pela representada.

Pelo presente instrumento particular, de contrato de representação comercial que entre si fazem, de um lado _____ (qualificar a representada) _____ doravante designada de representada, e de outro lado _____ (qualificar a representante), doravante designado de representante

comercial autônomo, os quais mutuamente resolvem firmar este contrato segundo as cláusulas e condições abaixo expendidas, nos termos da Lei 4.886/65 com alterações pela 8.420/92:

Art. 27 - Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão, obrigatoriamente: a) condições e requisitos gerais da representação;

- b) indicação genérica ou específica dos produtos ou artigos objeto da representação;
- c) prazo certo ou indeterminado da representação;
- d) indicação da zona ou zonas em que será exercida a representação;
- e) garantia ou não, parcial ou total, ou por certo prazo, da exclusividade de zona ou setor de zona;
- f) retribuição e época do pagamento, pelo exercício da representação dependente da efetiva realização dos negócios e recebimento, ou não pelo representado, dos valores respectivos;
- g) os casos em que se justifique a restrição de zona concedida com exclusividade;
- h) obrigações e responsabilidades das partes contratantes;
- i) exercício exclusivo ou não da representação a favor do representado;
- j) indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no art. 35, cujo montante não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação.

§ 1º - Na hipótese de contrato a prazo certo, a indenização corresponderá à importância equivalente a média mensal da retribuição auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual;

§ 2º - O contrato com prazo determinado, uma vez prorrogado o prazo inicial, tácita ou expressamente, torna-se a prazo indeterminado;

§ 3º - Considera-se por prazo indeterminado todo contrato que suceder, dentro de seis meses, a outro contrato, com ou sem determinação de prazo.

CLÁUSULA PRIMEIRA - A REPRESENTADA confere a REPRESENTANTE a representação comercial dos artigos de sua produção, de modo a permiti-lhe que promova vendas nas condições estipuladas no presente contrato. Os produtos objetos da representação são os seguintes (Obs. O objeto da representação pode se referir a todos os artigos de produção da representada, ou apenas a alguns de sua linha de produção. A relação dos produtos ou artigos podem ser elaborados em documento à parte, devendo no contrato ser feita a remissão a essa lista com a anotação de que ela fará parte do mesmo devendo ser assinada por ambos).

CLÁUSULA SEGUNDA - O presente contrato terá prazo indeterminado de duração. (Obs. O contrato de representação comercial poderá ser a prazo certo, ou por prazo indeterminado. Se for por prazo certo - um ano ou mais - fim do prazo o contrato esta fatalmente rescindido, sem que o representante possa reclamar indenização legal. Isso leva ao conselho de que o representante comercial sempre deverá exigir que o contrato de representação comercial seja por prazo INDETERMINADO, pois, então quando for rescindido sem motivo justo, dar-lhe-á direito à indenização. Se, todavia, houver estipulação de prazo, a CLÁUSULA poderá ter a seguinte redação: "O prazo de duração do presente

contrato será de.....anos, a contar da data de sua assinatura, fim do qual poderá ser prorrogado expressa ou tacitamente.)

CLÁUSULA TERCEIRA - O representante desempenhará suas atividades na zona , com ou sem exclusividade nas vendas. (O representante poderá operar em um ou mais bairros, municípios, Estados, ou em todo o País. Se for **estipulado a exclusividade nas vendas**, o representante terá direito à comissão normal e integral, pelos negócios realizados diretamente pela Representada, ou por agentes seus. Na hipótese do comprador manter estabelecimentos filiais situados em zonas diferentes, para onde forem remetidas pela Representada parcelas das mercadorias vendidas, será a comissão dividida proporcionalmente entre os representantes situados nas zonas em que estiverem situadas tais filiais. **Se não for estipulado a exclusividade nas vendas**, recomenda-se a inclusão de um dispositivo assim redigido: “O montante médio das comissões percebidas anteriormente pelo representante não poderá sofrer considerável redução em razão dos negócios realizados pela representada, diretamente ou por intermédio de terceiros na zona atribuída. A

Representada respeitara os clientes trabalhados pelo Representante.)

CLÁUSULA QUARTA - O representante a título de retribuição receberá % de comissão calculada sobre o valor das vendas realizadas por seu intermédio. O Representante poderá haver as comissões devidas, logo que os compradores efetuarem os respectivos pagamentos ou na medida em que o façam parceladamente. A Representada manterá conta aberta, em nome do Representante, relativa ao movimento das comissões obrigando-se a pagar até o dia quinze de cada mês o saldo apurado no último dia do mês vencido. (Obs. É livre o pacto de pagamento das comissões, podendo ser estabelecida qualquer forma combinada pelas partes. Em regra, a comissão só é devida quando o comprador efetuar o pagamento. Nada impede, todavia, que a representada faculte o pagamento de uma parte da comissão antes do vencimento do pagamento das vendas efetuadas, estabelecendo o direito de estorno da quantia adiantadamente paga ao representante, por conta das comissões, caso não se verificar o pagamento pelo freguês).

CLÁUSULA QUINTA - As comissões também serão devidas nos casos de pedidos cancelados ou recusados pela representada, quando o cancelamento ou recusa não houver sido manifestado, por escrito, nos prazos de 15, 30, 60 ou 120 dias, conforme se trate de comprador domiciliado respectivamente na mesma praça, ou outro do mesmo estado, ou outro estado ou no estrangeiro. (Obs. Essa CLÁUSULA constitui direta aplicação do art. 33 da lei. Podem as partes, todavia, pactuar diferentemente, estabelecendo outros prazos dentro dos quais a Representada devesse cientificar o representante da recusa ou cancelamento do pedido.)

CLÁUSULA SEXTA - Nenhuma retribuição será devida a representante, 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 da mercadoria por ser duvidosa a liquidação. (Obs. A comissão só é devida quando houver resultado útil do trabalho de mediação do Representante. A insolvência do devedor acarretará o não-recebimento da comissão. Se, todavia, a representada houver pago uma parte do débito, seja amigavelmente ou em

execução judicial, mesmo no processo de falência ou concordata do devedor, sobre o líquido que receber, devesse pagar correspondentemente a comissão.)

CLÁUSULA SÉTIMA - O Representante poderá exercer suas atividades para outra empresa efetuar negócios em seu nome e por conta própria, desde que não se trate de atividades que resulte concorrência à Representada. (Havendo determinação de exercício exclusivo o representante não poderá trabalhar em outra atividade ou para outras Representadas. Se o contrato assim não estabelecer, presume-se que a representada tenha admitido que o Representante atue em outras Representações, desde que não sejam concorrentes.)

CLÁUSULA OITAVA - O Representante fica obrigado a fornecer à Representada quando lhe for solicitado, informações detalhadas sobre o andamento dos negócios ao seu cargo, devendo dedicar-se à Representação de modo a expandir os negócios da Representada promovendo os seus produtos. (Obs. Essa CLÁUSULA decorre do art. 28 da lei. A Representada tem direito de exigir essas informações, perfeitamente compatíveis com a natureza do contrato de representação comercial. O fato de exigir-las portanto não descaracteriza o contrato como contrato de representação comercial, não quebrando a autonomia da relação jurídica, não sendo de molde a assemelhar-lo ou identifica-lo ao contrato de trabalho.)

CLÁUSULA NONA - Salvo autorização expressa, não poderá o Representante conceder abatimentos, descontos, ou dilações, nem agir em desacordo com as instruções da Representada.

CLÁUSULA DÉCIMA - As despesas necessárias ao exercício normal da Representação hora concedida ligadas a locomoção, hospedagem, telegramas, porte postal, selos, condução de mostruários e etc., corre por conta do Representante, e as que se referirem a frentes de mercadorias, remetidas ou devolvidas, fiscalização, propaganda e etc. Serão de responsabilidades da Representada, inclusive os impostos sobre elas incidentes.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA - O Representante se responsabiliza pela conservação e manutenção do mostruário que lhe é entregue pela representada, dela recebido conforme "nota fiscal" número

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA - O Representante não responde pelo "del credere", pois a confirmação do pedido pela Representada torna a operação de seu exclusivo risco.

DEL CREDERE

Conceito: Expressão italiana que significa, garantia pelo representante de pagamento dos negócios que intermediar.

LEGISLAÇÃO:

Lei nº 4.886/65 com alterações pela 8.420/92;

Art. 43 É vedada no contrato de representação comercial a inclusão de cláusulas del credere.

DOCTRINAS:

43.1 Eis um artigo que, até o presente momento, as empresas ainda não estão assimilando com a necessária compreensão. A redação desse artigo é fruto da lógica e do bom - senso, resultado de sucessivos julgamentos e de decisões que formaram uma linha firme de jurisprudência neste sentido.

43.2 Como o próprio artigo deixa claro, não pode a representada obrigar o representante a responsabilizar-se por cliente, produto ou pela venda. De fato, pela simples comissão que o representante recebe, não pode pretender a representada que tal garanta “todo” o montante da venda.

43.3 Em última instância, quem terá a prerrogativa de aceitar ou não o pedido, quem terá o poder de decisão em remeter ou não a mercadoria relacionada no pedido será a empresa representada. É ela que possui um departamento de crédito cadastro e cobrança com o dever de saber da situação econômico financeira de cada um dos clientes. Assim, se analisarmos com lógica e bom senso, não será o representante comercial o responsabilizado pelo del credere do fornecimento, mas, sim, o já citado departamento, que faz parte da representada.

43.4 Dessa Forma, entende-se que esse indevido e ilegal desconto, promovido pelo representado por entender que houve uma garantia para a venda, permite ao representante rescindir o contrato de representação comercial “por justa causa”, nos termos do art.36 da lei, e conseqüentemente ao recebimento da indenização nos termos da letra “j” art. 27 da mesma lei. (Saitovitch, Ghedale - Comentários à lei do representante comercial: página 161)

CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA - A rescisão sem motivo, do presente contrato pela Representada, fora dos casos previsto no art. 35 da lei nº 4.886/65, dará ao Representante o direito ao aviso prévio de 30 (trinta) dias e a uma indenização de 1/12 (um doze avos) do total das comissões auferidas durante o tempo em que foi exercida a representação.

PARÁGRAFO ÚNICO - Na falta do aviso prévio, que devera ser concedido por escrito, resolve-se ele em pagamento de importância igual a um terço das comissões auferidas pelo Representante nos três meses anteriores. (Obs. A CLÁUSULA decorre dos art. 27, j, e 34 da lei nº 4.886/1965. A indenização e de um doze avos, das comissões auferidas pelo Representante corrigidas monetariamente desde o início do contrato. O Aviso prévio quando não concedido por escrito ou simplesmente negada pela Representada, resulta em pagamento em dinheiro não excluindo o direito à indenização legal. A indenização, portanto, é concomitante e comutativa com o aviso prévio.)

CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA - O fato de o Representante dever dedicar-se à Representação com zelo e lealdade, de modo a expandir os negócios do Representado de prestar as informações que lhe forem solicitadas sobre o andamento dos negócios a seu cargo, de prestar colaboração excepcional a pedido da Representada com encargos ou atribuições diversos dos previstos neste contrato (art. 38 da lei nº 4.886/65), não desclassifica a relação de Representação comercial em relação de emprego. (Obs. A CLÁUSULA da segurança de que o contrato de Representação comercial não será descaracterizado como tal, transformando-se em relação de emprego. Porque o Representante comercial muitas vezes pratica atos de colaboração natural a serviços da Representada, juizes trabalhistas existem que consideram que é contrato de trabalho e não de representação comercial quando representante assume obrigações mais estreitas com a Representada com as que a CLÁUSULA enumeradas.)

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA - Os casos omissos serão regulados pelos preceitos da lei nº 4.886/65, pelo código comercial e pelos princípios gerais dos direitos. E por estarem assim justos e contratados, Representada e Representante comercial firmam o presente instrumento em duas vias, de igual teor, perante as testemunhas que com elas subscrevem a abaixo, para que produza todos os seus efeitos de direito.

Data:/...../.....

Representada:

Representante comercial

Assinatura e qualificação de 02 - testemunhas:

OBSERVAÇÕES

1. Se for contratada a garantia de exclusividade, seja permitida, excepcionalmente, a restrição da zona atribuída. A cláusula em questão deverá enunciar os casos que justifiquem essa restrição, recomendando-se seja estabelecido um parágrafo com a seguinte redação:

“A restrição da zona a que se refere esta cláusula não poderá acarretar para o representante, redução considerável no montante médio das comissões por ele percebidas anteriormente.”

2. Se não for garantida a exclusividade ou for garantida apenas por determinado prazo, é recomendável a inclusão do seguinte parágrafo: “A nomeação de novos representantes para agenciamento de propostas de vendas na zona atribuída ao REPRESENTANTE não poderá acarretar diminuição considerável no montante médio das comissões por ele percebidas anteriormente.”

3. Se for acordado que o REPRESENTANTE não fará jus às comissões quando dos negócios diretos em sua zona, recomenda-se a inclusão de um parágrafo, assim redigido: “O montante médio das comissões percebidas anteriormente pelo REPRESENTANTE não poderá sofrer considerável redução, em razão dos negócios realizados pela REPRESENTADA, diretamente ou por intermédio de terceiros na zona atribuída.”

4. Havendo estipulação de prazo, esta cláusula deverá ter a seguinte redação: “O prazo de duração do presente contrato será deanos a contar da data de sua assinatura, findo o qual poderá ser prorrogado, tácita, ou expressamente por tempo indeterminado.”

MODELO DE CONTRATO PARA PREPOSTO

MODELO DE CONTRATO ESCRITO DE SUB-REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

Pelo presente instrumento particular de contrato de sub-representação comercial que entre si fazem, de um lado....., com sede na rua.....nº....., Estado....., ISS, registrado no Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Paraná sob nº....., doravante denominado simplesmente REPRESENTANTE COMERCIAL, e, de outro lado,....., com sede na rua....., nº....., CPF, ISS, registrado no Conselho Regional dos Representantes Comerciais do Paraná sob nº....., doravante denominado simplesmente de SUB-REPRESENTANTE, resolveram regular suas relações de sub-representação comercial segundo as cláusulas e condições seguintes que ora ajustam:

CLÁUSULA PRIMEIRA - Fica contratada a sub-representação comercial para a zona de....., dos produtos....., fabricados por....., de quem o representante comercial é agente por contrato de.....(Artigo 42).

CLÁUSULA SEGUNDA - O SUB-REPRESENTANTE agenciará pedidos, discriminando cuidadosamente as solicitações do cliente, especialmente quanto a prazo de entrega, espécie, qualidade e quantidade dos produtos, preço de mercadoria, condições do frete e seguro, ficando adstrito ao atendimento de todas as instruções e orientações negociais passadas pela representada e pelo REPRESENTANTE PRINCIPAL.

CLÁUSULA TERCEIRA - Todos os pedidos agenciados pelo SUB-REPRESENTANTE serão entregues ao REPRESENTANTE PRINCIPAL para sua apreciação e encaminhamento à representada. O atendimento dos pedidos dependerá do assentimento da empresa representada. O REPRESENTANTE PRINCIPAL poderá recusar, por iniciativa própria, e sem consulta à representada, quaisquer pedidos, nos prazos previstos no art. 33 da Lei nº 4886/65, a contar da data em que o pedido lhe for entregue. Os pedidos que forem encaminhados diretamente à representada, pelo SUB-REPRESENTANTE, não gerarão direito à comissão, em razão de constituírem ofensa ao presente contrato.

CLÁUSULA QUARTA - Fica ajustada a comissão de% sobre o valor líquido das comissões pagas pela representada e resultante de vendas realizadas com a intervenção do SUB-REPRESENTANTE, na sua área de atuação. Pelo valor "líquido de comissões" se entenderá o valor das comissões efetivamente pagas pela empresa representada, já deduzido o imposto de renda retido na fonte e a incidência do imposto sobre serviços. A comissão será exigível no 15º dia (Artigo 32, § 1º) do mês seguinte ao qual a representada pagou ao REPRESENTANTE PRINCIPAL a comissão devida pelo agenciamento.

CLÁUSULA QUINTA - Na hipótese de a representada estornar as comissões pagas ao REPRESENTANTE PRINCIPAL, pelos negócios agenciados pelo SUB-REPRESENTANTE, este sofrerá estorno correspondente.

CLÁUSULA SEXTA - O SUB-REPRESENTANTE, na hipótese de rescisão injusta do contrato de sub-representação, por iniciativa e responsabilidade do REPRESENTANTE PRINCIPAL, terá direito à indenização prevista no artigo 27, letra “j”, da Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1.965, calculada sobre as comissões efetivamente auferidas pelo SUB-REPRESENTANTE. (Artigo 42, § 3º)

CLÁUSULA SÉTIMA - As partes contratantes deverão conceder aviso-prévio de no mínimo 30 dias, na hipótese de desejarem rescindir o presente contrato, após seis meses de duração, sem motivo justo, para os contratos que vigorarem por mais de 6 (seis) meses. (Artigo 34)

CLÁUSULA OITAVA - Aplicar-se-ão, ao presente contrato, o disposto nos artigos 35 e 36 da Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1.965, na hipótese de rescisão por justa causa, observadas as situações ali previstas.

CLÁUSULA NONA - O presente contrato de sub-representação comercial vigorará por prazo indeterminado (Artigo 27, letra “c”)

CLÁUSULA DÉCIMA - A celebração do presente contrato de sub-representação comercial não trará qualquer responsabilidade para com a empresa representada, que a este é completamente alheia. As partes ora contratantes assumem, pessoal e exclusivamente, as responsabilidades, direitos, vantagens e obrigações que foram geradas pela presente relação jurídica.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA - O presente contrato de sub-representação se resolverá sem dever da indenização de parte a parte:

- a) em caso de morte, interdição ou incapacidade física, falência, concordata ou insolvência civil de qualquer dos contratantes;
- b) em caso de conflitos internos, guerras ou insurreição que impeçam a continuidade da representação principal;

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA - Na hipótese de rescisão injusta do contrato de representação comercial celebrado pela representada com o REPRESENTANTE PRINCIPAL, por iniciativa da empresa representada, o SUB-REPRESENTANTE terá direito a uma participação na indenização por tempo de serviço ou do aviso-prévio que for recebida pelo REPRESENTANTE PRINCIPAL, na proporção das comissões auferidas pelo SUB-REPRESENTANTE na execução do presente contrato (artigo 42, § 2º) A exigibilidade da indenização ficará condicionada ao seu pagamento pela empresa representada.

CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA - O SUB-REPRESENTANTE obriga-se, em qualquer hipótese, a não assumir a representação dos produtos fabricados pela representada ou de produtos similares ou concorrentes, na zona de atuação prevista na cláusula primeira, pelo prazo de (dois) anos, a contar da data da rescisão ou resolução por qualquer motivo, do presente contrato, sob pena de indenizar por perdas e danos. A mesma obrigação persistirá no caso de desdobramento, subdivisão ou remanejamento de zona, praticados pela representada.

Obs.: Será considerada ofensa à obrigação estabelecida na presente cláusula a assunção de representação nas condições do “caput”, por sociedade já existente da qual faça parte o SUB-REPRESENTANTE, ou por sociedade que vier a ser formada pelo SUB-REPRESENTANTE ou por sócios presentes, do SUB-RE-

PRESENTANTE ou por seus parentes até o 4º grau em linha reta ou colateral, ou o exercício pessoal da representação por qualquer dos sócios parentes mencionados.

CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA - Cada parte suportará os impostos que forem gerados pelo exercício das atividades previstas no presente contrato.

CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA - Na hipótese de compras realizadas pelo próprio SUB-REPRESENTANTE, agindo em conta própria, os pedidos serão necessariamente encaminhados ao REPRESENTANTE PRINCIPAL, para apreciação e encaminhamento à representada.

CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA - O foro para discussão de questões oriundas do presente pacto será o de.....E, por estarem assim justos e contratados, REPRESENTANTE PRINCIPAL e SUB-REPRESENTANTE firmam o presente instrumento perante as testemunhas que com eles subscrevem abaixo, para que produza os efeitos de direito.

Local e data

REPRESENTADA

REPRESENTANTE

TESTEMUNHA-01

TESTEMUNHA-02

*OBS: Os artigos citados no texto são da Lei nº 4.886/65, com a nova redação dada pela Lei nº 8.420/92.

MODELO DE DISTRATO

Conceito: “o distrato é negócio jurídico que objetiva a desconstituição do contrato, extinguindo os seus efeitos. Os seus efeitos operam-se sem retroatividade.” **Código Civil, art 472** O distrato faz-se pela mesma forma exigida para o contrato Novo Código Civil comentado / coordenador Ricardo Fiúza . São Paulo: Saraiva, 2002.

MINUTA DE DISTRATO:

Pelo presente Instrumento Particular de Distrato de Contrato de Representação Comercial Autônoma, nos termos dos arts. 472 do código civil, 27 e 34 das Leis 4.886/65 com alterações pela 8.420/92, as quais regulam as atividades dos Representantes Comerciais Autônomos, de um lado como: Representada: qualificar e de outro lado, como; Representante: qualificar

Os quais resolvem:

01 - distratar o Contrato de Representação Comercial Autônoma, por prazo indeterminado, firmado em , rescindido sem motivo justo pela representada em , como determina os arts. 472 do Código Civil, letra “j” do 27 e 34 das Leis Federal n.º 4.886/65 com alterações pela 8.420/92:

01.01 - indenização (letra “j” do art. 27), no valor de R\$ _____
pré aviso (art. 34), pelo valor de R\$ _____
perfazendo um total de: R\$ _____

que será pago da seguinte forma:

02 Forma de pagamento: discriminar a forma de pagamento

03 Multa: o pagamento fora do dia do vencimento incidirá multa de %

04 Validade do distrato: só tem validade se acompanhado do comprovante do depósito supra.

05 Assim, o Contrato de Representação Comercial, se desfaz formalmente com a subscrição deste distrato, desobrigando mutuamente as partes e rompendo todo e qualquer vínculo comercial oportunamente estabelecido. Outorgam-se as partes, assim mútua, recíproca e irrevogável quitação, para nada mais reclamar, ou cobrar uma da outra, seja a que título for. E para firmeza do presente instrumento de distrato que foi redigido em duas vias de igual teor e forma, para que produza os efeitos legais desejados, assinam a REPRESENTANTE dando a mais ampla quitação de todos seus direitos que tinha para com a REPRESENTADA, para mais nada requerer a qualquer título, em qualquer tempo, na presença das testemunhas abaixo relacionadas.

Local e data:

REPRESENTANTE

REPRESENTADA

1ª TESTEMUNHA

2ª TESTEMUNHA

RESCISÃO

INSTRUÇÃO PARA CÁLCULO DE INDENIZAÇÃO:

Os valores das comissões para efeito tanto do pré aviso como da indenização, deverão ser corrigidos monetariamente.

01 - PRÉ AVISO (se houver) - Soma-se todas as comissões auferidas nos 90 (noventa) dias anteriores, que deverão serem corrigidas monetariamente, e divide-se por 3 (três); o resultado dessa divisão é o valor correspondente ao pré aviso.

02 - INDENIZAÇÃO (1/12): Soma-se todas as comissões já corrigidas monetariamente, e divide-se por 12 (doze); o resultado dessa divisão é o valor correspondente a indenização de 1/12 (um doze avos).

IRRF, PESSOA FÍSICA OU PESSOA JURÍDICA - A fonte pagadora reterá 15% (quinze por cento) conforme determina o art. 70 da Lei 9.430/96 e, art. 681 RIR/99. **Quadro Ilustrativo:**

PRÉ AVISO (quando houver):	
Total das comissões auferidas nos últimos três meses	Dividir por três
INDENIZAÇÃO:	
Total das comissões corrigidas	Dividir por doze
TOTAL DO PRÉ AVISO + INDENIZAÇÃO	
IRRF 15%	
VALOR TOTAL DA INDENIZAÇÃO	

Quando do recebimento da indenização, o representante comercial, deverá assinar um documento chamado de distrato, e não emitir nota fiscal de serviços.

MOELO DE DISTRATO DE PREPOSTO

INSTRUMENTO PARTICULAR DE RESCISÃO CONTRATUAL, QUITAÇÃO E OUTRAS AVENÇAS 01

São partes do presente instrumento:

De um lado,....., representante comercial, estabelecido em....., na rua....., de agora em diante denominada de REPRESENTANTE PRINCIPAL. De outro lado, representado por seu sócio, residente na cidade de, de agora em diante denominado SUB-REPRESENTANTE. Entre as partes acima nomeadas, qualificadas e abaixo assinadas, fica justo e acertado o que neste Instrumento Particular se dispõe que será por elas respeitado e cumprido, bem como por seus herdeiros ou sucessores a qualquer título, de acordo com as cláusulas abaixo:

Cláusula Primeira - Resolvem as partes, através deste instrumento Particular, rescindir, como de fato rescindido encontra-se, o Contrato Verbal de Representação Comercial e Sub-representação vigente a partir de 17/03/2000, que para todos os efeitos legais, considerar-se-á cancelado.

Cláusula Segunda - Em virtude da rescisão, mencionada na cláusula anterior, o Representante Principal pagará ao Sub-representante o valor correspondente

a 1/12 avos de todas as comissões recebidas no período descrito na cláusula primeira (art. 27, letra J, da Lei nº 8420/92) e o aviso prévio correspondente a 1/3 dos três últimos meses de comissão (art. 34, da Lei nº 4886/65), no valor total de R\$

Cláusula Terceira - O valor mencionado na cláusula segunda contempla todos os créditos do Sub-representante, ou seja: aviso prévio, indenização, comissões etc

Cláusula Quarta - Neste ato o Sub-representante dá plena, total e irrevogável quitação ao Representante Principal até esta data, nada mais tendo a reclamar ou pleitear, a que título for, agora ou no futuro, dando-se por plenamente satisfeito.

Cláusula Quinta - O presente Instrumento Particular é firmado em caráter de expressa irrevogabilidade e irretratabilidade não cabendo às partes o direito de arrependimento ou desistência.

E por estarem assim justos e acertados, firmam o presente Instrumento Particular em duas vias de igual teor, forma e efeito na presença de duas testemunhas que a tudo presenciaram e igualmente assinam.

Local e data _____

REPRESENTANTE

PREPOSTO TESTEMUNHA

Testemunha-01:.....

Testemunha-02:.....

DIFERENÇA ENTRE EMPREGADO E REPRESENTANTE COMERCIAL

EMPREGADO:

Decreto Lei nº 5.452/43 - CONSOLIDAÇÃO DAS LEIS DO TRABALHO

Art. 3º - “Considera-se empregado toda pessoa física que prestar serviços de natureza não eventual a empregador, sob a dependência deste e mediante salário.”

Art. 4º - “Considera-se como serviço efetivo o período em que o empregado esteja à disposição do empregador, aguardando ou executando ordens, salvo disposição especial expressamente consignada.”

CARACTERÍSTICAS:

01 Somente pessoa física:

01.01 - presta serviços permanente (todos os dias úteis);

01.02 - sob dependência (móveis, telefone, escritório, material burocrático, etc); 01.02 - cumpre horários (chegada e saída); 02

Recebe ordens:

02.01 - métodos de vendas;

02.02 tempo de permanência;

02.03 - destinação e aproveitamentos em viagens; **03 Usa uniforme:**

03.01 - fornecido pelo empregador;

04 Recebe salário, e:

04.01 - FGTS;

04.02 - Férias;

04.03 - 13º;

04.04 - Vale Transporte.

REPRESENTANTE COMERCIAL:

Lei nº 4.886/65 com alterações pela 8.420/92

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 realização de negócios mercantis, agenciando propostas ou pedidos, para transmiti-los aos representados, praticando ou não atos relacionados com a execução dos negócios. ” (grifo nosso).

CARACTERÍSTICAS:

01 - pessoa física ou jurídica com registro obrigatório no CORE-GO;

02 - lugar próprio de trabalho;

03 - custeia suas despesas (burocráticas, locomoção, hospedagem, tributos, etc.);

04 - pode possuir equipe de vendas e empregados;

05 - pode representar outras empresas (exceto empresas concorrentes);

06 - pode exercer outros misteres ou ramo de negócios (veterinário, agrônomo, etc.);

07 - não obedece horário e itinerário;

08 - não obedece ordens;

09 - não usa uniformes;

10 - não pode aprovar os negócios que intermediar;

11 - não garante o pagamento dos negócios em que intermediar;

12 - recebe comissão

CONSTITUIÇÃO E OBRIGAÇÕES FISCAIS DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL AUTÔNOMA

"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"

PESSOA JURÍDICA:

“Art. 45 do CC Começa a existência legal das pessoas jurídicas de direito privado com a inscrição do ato constitutivo no respectivo registro, precedida, quando necessário, de autorização ou aprovação do Poder Executivo,

averbando-se no registro todas as alterações por que passa o ato constitutivo."

Documentos:

- Registro na JUCEG (Contrato Social);
- Registro na Receita Federal (CNPJ);
- Inscrição Estadual (Isento por ser prestador de serviços);
- Inscrição Municipal (Cadastro Municipal);
- Registro no CORE-GO.

Tributos:

- FEDERAL (mensal) COFINS, PIS, INSS (pró-labore) e INSS (pessoal);
- FEDERAL (trimestral) IRPJ e CONTRIBUIÇÃO SOCIAL;
- MUNICIPAL (mensal) ISSQN;
- CORE-GO / SIRCEG (anual) CONT. FISCAL e CONT. CONFEDERATIVA.

Recebimento de comissões:

“§ 1º DO ART. 32 O PAGAMENTO DAS COMISSÕES DEVERÃO SER EFETUADO ATÉ O DIA 15 (QUINZE) DO MÊS SUBSEQÜENTE AO DA LIQUIDAÇÃO DA FATURA, ACOMPANHADA DAS RESPECTIVAS CÓPIAS DAS NOTAS FISCAIS”

- IRRF alíquota de 1,5%, (o imposto pode ser deduzido no pagamento do IRPJ).

Obs.: Com as alterações introduzidas no SUPERSIMPLES, LEI COMPLEMENTAR Nº 147/2014, a partir de 2015 as empresas de Representação Comercial poderão aderir ao SIMPLES.

PESSOA FÍSICA:

Documentos:

- Registro no CORE-GO;
- Registro na Prefeitura.

Tributos:

- FEDERAL (mensal) - IRRF conforme tabela
- FEDERAL (mensal) INSS
- MUNICIPAL (mensal) ISSQN
- CORE-GO / SIRCEG (anual) – Cont. Sindical Facultativa

Obs.: INFORMAÇÕES LEGAIS E TRIBUTÁRIAS SUJEITAS A ALTERAÇÕES, CONFIRMAR A VIGÊNCIA.

INFORMAÇÕES IMPORTANTES SOBRE A LEGISLAÇÃO DO REPRESENTANTE COMERCIAL

I - DA INDENIZAÇÃO DEVIDA AO REPRESENTANTE COMERCIAL.

Contrato a prazo indeterminado : Ocorrendo rescisão, por parte do representado, sem justo motivo (art. 35) ao representante é devida indenização cujo montante não será inferior a 1/12 avos do total da retribuição (comissões), devidamente atualizada, auferida durante o tempo em que exerceu a representação (art. 27, "j", c.c. arts. 33, § 3º, e 46).

Exemplo: Representante comercial, com 12 meses de vigência do respectivo contrato, percebeu no período, o valor de R\$ 30.000,00 (valor já atualizado).

Indenização devida = 1/12 de R\$ 36.000,00 = R\$ 3.000,00

Contrato a prazo certo : Nessa hipótese, a indenização corresponderá à importância equivalente à média, mensal da retribuição (comissões) auferida até a data da rescisão, multiplicada pela metade dos meses resultantes do prazo contratual (art. 27, § 1º). Quanto à atualização dos valores, o legislador é omissivo, na hipótese da rescisão antecipada do contrato a prazo certo. Diante dessa omissão, pressupõe-se que os valores que compõem essa indenização não são atualizados.

Exemplo: Representante comercial rescinde o contrato de 6 meses de duração no 3º mês de vigência. Percebeu, no período, comissões no valor de R\$ 6.000,00.

Indenização devida: $R\$ 6.000,00 \div 3 = R\$ 2.000,00 \times 1,5 (*) = R\$ 3.000,00 (*)$ 1,5 representam metade dos meses restantes do prazo contratual.

II - DAS OBRIGAÇÕES DO REPRESENTANTE COMERCIAL

O representante comercial fica obrigado a fornecer ao representado, segundo as disposições do contrato ou, sendo este omissivo, quando lhe forem solicitadas, informações detalhadas sobre o andamento dos negócios a seu cargo, devendo dedicar-se à representação de modo a expandir os negócios do representado e promover os seus produtos (art. 28).

Descontos: salvo autorização expressa, não pode o representante conceder abatimentos, descontos ou dilatações, nem agir em desacordo com as instruções do representado (art. 29).

Representação em juízo: para que o representante possa exercer a representação em juízo, em nome do representado, é necessário mandato expresso.

No entanto, deve-se tomar conhecimento das reclamações atinentes aos negócios, transmitindo-as ao representado e sugerindo as providências cauteladoras do interesse deste (arts. 28 a 33, § 6º, da Lei nº4.886/65).

O representante, quanto aos atos que pratica responde segundo as normas do contrato e, sendo omissivo, na conformidade ao direito comum (art.30, parágrafo único).

Nota: Não são prejudicados os direitos dos representantes comerciais quando a título de cooperação desempenhar temporariamente, a pedido do representado, encargos ou atribuições diversos dos previstos no contrato de representação (art.38).

III - CLÁUSULA DE EXCLUSIVIDADE

Ressalvada expressa vedação contratual, o representante comercial pode exercer sua atividade para mais de uma empresa e empregá-la em outros misteres ou ramos de negócios (art. 41).

Prevendo o contrato de representação a exclusividade de zona ou zonas, quando este for omissivo, o representante faz jus à comissão pelos negócios aí

realizados, ainda que diretamente pelo representado ou por intermédio de terceiros.

A exclusividade de representação não se presume na ausência de ajustes expressos (arts. 31, parágrafo único).

IV - DO PRÉ-AVISO

A denúncia por qualquer das partes, sem causa justificada, do contrato de representação, ajustado por tempo indeterminado, e que haja vigorado por mais de 6 meses, obriga o denunciante, salvo outra garantia prevista em contrato, à concessão do pré-aviso, com antecedência mínima de 30 dias, ou ao pagamento de importância igual a 1/3 das comissões auferidas pelo representante, nos 3 meses anteriores (art. 34).

Exemplo: O representado denunciou, sem justa causa contrato de representação por prazo indeterminado em vigor há 8 meses. O representante percebeu nos 3 meses anteriores R\$ 2.000,00; R\$ 3.000,00 e R\$ 4.000,00, respectivamente:

Nesse caso, o representado deve conceder pré-aviso de 30 dias ou pagar importância, assim calculada: R\$ 2.000,00 + R\$ 3.000,00 + 4.000,00 = R\$ 9.000,00

$1/3$ de R\$ 9.000,00 = R\$ 3.000,00

Observa-se, portanto, que o pré-aviso não cabe nos contratos a prazo, respeitado o termo legal.

Todavia, se rompido antes do termo, a parte denunciante fica sujeita à indenização prevista no art. 27, § 1o (item 5.2 acima).

V - JUSTO MOTIVO

Constituem motivos justos para a rescisão do contrato de representação comercial, pelo representado:

- a) desídia do representante no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato;
- b) prática de atos que importem descrédito comercial do representado;
- c) falta de cumprimento de quaisquer obrigações inerentes ao contrato de representação comercial;
- d) condenação definitiva por crime considerado informante; e
- e) força maior (Art. 35)

Constituem motivos justos para rescisão do contrato de representação comercial, pelo representante:

- a) redução de esfera de atividade do representante em desacordo com as cláusulas do contrato;
- b) a quebra, direta ou indireta, da exclusividade, se prevista no contrato;
- c) a fixação abusiva de preços em relação a zona do representante, com o exclusivo escopo de impossibilitar-lhe ação regular;
- d) o não pagamento de sua retribuição na época devida;
- e) força maior. (art. 36).

VI - DAS COMISSÕES

O representante comercial adquire direito às comissões, na ocorrência do pagamento dos pedidos ou propostas (art. 32).

O pagamento das comissões deve ser efetuado até o dia 15 do mês subsequente ao da liquidação da fatura, acompanhado das respectivas cópias das notas fiscais (art. 32, § 1º).

Nenhuma retribuição será devida ao representante, se a falta do 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 (art.33,§ 1o).

VII - DO PAGAMENTO DAS COMISSÕES

Fora do prazo: As comissões pagas fora do prazo acima expresso são atualizadas monetariamente (art. 32, § 2º).

Títulos de crédito: É facultado ao representante comercial emitir títulos de crédito para a cobrança de comissões (art. 32, § 3º).

Rescisão: Em casos de rescisão injusta do contrato de representação por parte do representado, eventual retribuição pendente, gerada por pedidos em carteira ou em fase de execução e recebimento, tem vencimento na data da rescisão (art. 32, § 5º).

Alterações: São vedadas, na representação comercial, alterações que impliquem, direta ou indiretamente, a diminuição da média dos resultados auferidos pelo representante nos últimos 6 (seis) meses de vigência (art. 32, § 7º).

Base de Cálculo: As comissões devem ser calculadas pelo valor total das mercadorias (art. 32, § 4º), ou seja, pelo valor já acrescido de impostos, fonte despesas bancárias etc.

Retenção: Somente na hipótese de rescisão do contrato por motivo justo (art. 35), o representado poderá reter comissões devidas ao representante para ressarcir-se de danos por este causados (art. 37).

Proposta- Recusa: na falta de previsão contratual, os prazos para recusa das propostas ou pedidos que hajam sido entregues pelo representante acompanhados dos requisitos exigíveis, fica o representado obrigado a creditar-lhe a respectiva comissão, se não manifestar a recusa, por escrito, nos prazos de 15, 30 60 ou 120 dias, conforme se trate de comprador domiciliado, respectivamente, na mesma praça, em outra do mesmo Estado, em outro Estado ou no estrangeiro (art. 33, caput).

VIII - FORO PARA DIRIMIR AS CONTROVÉRSIAS

O julgamento das controvérsias entre representado e representante compete à justiça comum do foro do domicílio do representante, aplicando-se o procedimento sumaríssimo previsto no art. 275 do Código de Processo Civil (CPC), ressalvada a competência do Juizado de Pequenas Causas (art. 39).

Tratando-se de pessoa física, o entendimento dominante, em razão da nova ordem constituição prevista no art. 114, dada pela Emenda Constitucional nº 45, que ampliou a competência da Justiça do Trabalho no julgamento das

controvérsias relativas à relação de trabalho, podendo, portanto, o representante comercial pessoa física pleitear seus direitos nesta Especializada.

IX - CONTRATAÇÃO DE REPRESENTANTE COMERCIAL POR OUTRO REPRESENTANTE (PREPOSTO)

Ressalvadas as disposições contidas no item VII, é facultado ao representante contratar com outros representantes comerciais a execução dos serviços relacionados com a representação.

Nessa hipótese, o pagamento das comissões do representante contratado depende da liquidação da conta de comissão devida pelo representado ao representante contratante.

Ao representante contratado, no caso de rescisão de representação, é devida, pelo representante contratante, a participação no que houver recebido do representado a título de indenização e aviso prévio, proporcionalmente às retribuições auferidas pelo representante contratado na vigência do contrato. Contudo, se a rescisão, sem justo motivo, ocorrer por iniciativa do representante contratante, o representante contratado faz jus ao aviso prévio e indenização na forma da lei.

Nota: Destaque-se que os prazos a que menciona o artigo 33 da lei são aumentados em 10 dias quando se tratar de contrato realizado entre representantes comerciais (art. 42 e parágrafos).

X - CLAÚSULA DEL CREDERE

É proibida, nos contratos de representação comercial, a inclusão de cláusula del credere (art. 43).

Nota: Conceitua De Plácido e Silva in Vocabulário Jurídico vol. II: Del Credere: Assim se designa a comissão ou prêmio que é pago ou prometido por um comerciante a seu representante ou comissário, em virtude de sua obrigação de responder pela solvabilidade da pessoa com quem operou a mando ou não do comitente, sobre transações de interesse deste.

XI - REPRESENTADO - FALÊNCIA - CONSEQUÊNCIAS

Ocorrendo a falência do representado, as importâncias por ele devidas ao representante comercial, relacionadas com a representação, inclusive comissões vencidas ou vincendas, indenização e aviso prévio, são consideradas créditos da mesma natureza dos créditos trabalhistas (privilegiados) (art. 44).

Nota: Prescrição: prescreve em 5 anos a ação do representante comercial para pleitear a retribuição que lhe é devida e os demais direitos que lhe são garantidos por lei (art. 45, parágrafo único).

XII - DO CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

A praxe comercial nacional permite a existência de contrato verbal, o chamado "fio do bigode". Porém, com a globalização, mister se faz a elaboração de um contrato escrito, não só na representação comercial, mas em todos os tratados, sejam eles, civis, comerciais ou trabalhistas.

Em relação ao Contrato de Representação Comercial, as obrigações consistem basicamente na colocação de produtos de fabricação do representado no mercado; no fornecimento de informações detalhadas, quando lhe for solicitado, do andamento dos negócios a seu cargo; em dedicar-se à representação de modo a expandir os negócios do representado e promover os seus produtos e; em agir com observância às instruções do representado ou contratuais, não podendo conceder descontos no preço, dilatações de prazo ou quaisquer outras vantagens, sem a prévia autorização expressa do representado.

XIII - DO PAGAMENTO DE COMISSÕES E DEL CREDERE

Nenhum valor, imposto ou multa pode ser descontado para cálculo de comissão, salvo o IPI (se tiver), conforme dispõe o art. 32, § 4º, da Lei n. 4.886/65, alterada pela Lei n. 8.420/92:

"Art. 32 - O representante comercial adquire o direito às comissões quando do pagamento dos pedidos ou propostas.

§ 4º - As comissões deverão ser calculadas pelo valor total das mercadorias."

Entende-se por valor total das mercadorias aquele constante da NF, sendo descontado somente o valor do IPI, conforme dito anteriormente.

XIV – JURISPRUDÊNCIAS - REPRESENTAÇÃO COMERCIAL – JULGADOS:

RECURSO ESPECIAL Nº 1.634.077 - SC (2014/0343947-3)

RELATORA : MINISTRA NANCY ANDRIGHI

RECORRENTE : ALTO QI - TECNOLOGIA EM INFORMÁTICA LTDA

**ADVOGADOS : WALMIR FERREIRA MARTINS E OUTRO(S) - SC008206
BRUNO RAMOS - SC022416**

**RECORRIDO : ABACUS INFORMÁTICA E ENGENHARIA LTDA
MICROEMPRESA**

ADVOGADOS : DEANA WEIKERSHEIMER E OUTRO(S) - RJ018857

AIRTON BRASIL FAGUNDES E OUTRO(S) - SC010483

EMENTA

PROCESSUAL CIVIL E COMERCIAL. RESCISÃO DE CONTRATO. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. ZONA DE ATUAÇÃO. EXCLUSIVIDADE. OMISSÃO CONTRATUAL. POSSIBILIDADE DE COMPROVAÇÃO. PAGAMENTO DE COMISSÕES. RESOLUÇÃO CONTRATUAL. EFEITO *EX TUNC*. PRESCRIÇÃO QUINQUENAL. APLICABILIDADE.

1. Ação ajuizada em 10/08/2001. Recurso especial interposto em 05/03/2014 e atribuído a este gabinete em 25/08/2016.
2. É possível presumir a existência de exclusividade em zona de atuação de representante comercial quando: (i) não for expressa em sentido contrário; e (ii) houver demonstração por outros meios da existência da exclusividade.
3. A resolução contratual é cabível nos casos de inexecução do contrato, que pode ocorrer de modo voluntário ou involuntário, gerando efeitos retroativamente (*ex tunc*).

4. A pretensão do representante comercial autônomo para cobrar comissões nasce mês a mês com o seu não pagamento no prazo legal, pois, nos termos do art. 32, §1º, da Lei 4.886/65. Assim, a cada mês em que houve comissões pagas a menor e a cada venda feita por terceiro em sua área de exclusividade, nasce para o representante comercial o direito de obter a devida reparação.
5. É quinquenal a prescrição para cobrar comissões, verbas rescisórias e indenizações por quebra de exclusividade contratual, conforme dispõe o parágrafo único do art. 44 da Lei 4.886/65.
6. Recurso especial parcialmente provido.

ACÓRDÃO

Vistos, relatados e discutidos estes autos, acordam os Ministros da Terceira TURMA do Superior Tribunal de Justiça, na conformidade dos votos e das notas taquigráficas constantes dos autos, por unanimidade, dar parcial provimento ao recurso especial nos termos do voto da Sra. Ministra Relatora. Os Srs. Ministros Paulo de Tarso Sanseverino, Ricardo Villas Bôas Cueva, Marco Aurélio Bellizze e Moura Ribeiro votaram com a Sra. Ministra Relatora. Dr(a). BRUNO RAMOS, pela parte RECORRENTE: ALTO QI - TECNOLOGIA EM INFORMÁTICA LTDA. Dr(a).

MARCO TÚLIO DE BARROS E CASTRO, pela parte RECORRIDA: ABACUS INFORMÁTICA E ENGENHARIA LTDA.

Brasília (DF), 09 de março de 2017(Data do Julgamento)
MINISTRA NANCY ANDRIGHI
Relatora

RECURSO ESPECIAL Nº 1.628.160 - SC (2015/0120676-8)

RELATOR : **MINISTRO MOURA RIBEIRO**
RECORRENTE : GLOBAL VILLAGE TELECOM S.A
ADVOGADO : SANDRO WILSON PEREIRA DOS SANTOS E OUTRO(S) - PR024540
RECORRIDO : BLUFONE COMÉRCIO DE EQUIPAMENTOS DE COMUNICAÇÃO LTDA -
EMPRESA DE PEQUENO PORTE
ADVOGADO : JULIO CÉSAR FREDERICO PENA E OUTRO(S) - SC030176
- : SULCOMM COMERCIO DE EQUIPAMENTOS DE
COMUNICACAO LTDA - EPP

EMENTA

RECURSO ESPECIAL. DIREITO CIVIL E PROCESSUAL CIVIL. IRRESIGNAÇÃO MANEJADA NA ÉGIDE DO CPC/73. EXCEÇÃO DE INCOMPETÊNCIA. CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. CLÁUSULA DE ELEIÇÃO DE FORO. VALIDADE.

1. A competência territorial para dirimir controvérsias surgidas entre o representante comercial e o representado fixa-se, consoante previsto no art. 39 da Lei nº 4.886/65, no foro do domicílio do representante comercial. 2. Referida competência é de ordem relativa e pode ser validamente afastada por cláusula de eleição de foro, mesmo

inserida em contrato de adesão, caso não comprovada a hipossuficiência do representante comercial ou prejuízo ao seu direito de ampla defesa. A superioridade econômica da empresa contratante não gera, por si só, a hipossuficiência da contratada, em especial, nos contratos de concessão empresarial. Recurso especial provido.

ACÓRDÃO

Vistos, relatados e discutidos os autos em que são partes as acima indicadas, acordam os Senhores Ministros da Terceira Turma do Superior Tribunal de Justiça, por unanimidade, em dar provimento ao recurso especial, nos termos do voto do Sr. Ministro Relator.

Os Srs. Ministros Nancy Andrighi, Paulo de Tarso Sanseverino, Ricardo Villas Bôas Cueva e Marco Aurélio Bellizze (Presidente) votaram com o Sr. Ministro Relator.

Brasília, 18 de outubro de 2016(Data do Julgamento)

MINISTRO MOURA RIBEIRO

Relator

RECURSO ESPECIAL Nº 1.162.985 - RS (2009/0204615-4)

RELATORA	: MINISTRA NANCY ANDRIGHI
RECORRENTE	: ILHÉUS COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA
ADVOGADOS	: FERNANDO ANTÔNIO ZANELLA E OUTRO(S) PAULO SIDNEI DE CASTILHOS E OUTRO(S)
RECORRENTE	: SHERWIN WILLIAMS DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA
ADVOGADOS	: DOUGLAS NADALINI DA SILVA E OUTRO(S) DIOVANA AMORIM LORENZATTO E OUTRO(S)
RECORRIDO	: OS MESMOS

EMENTA

CIVIL E PROCESSO CIVIL. RECURSO ESPECIAL. AÇÃO DE COBRANÇA. AÇÃO DE CONSIGNAÇÃO EM PAGAMENTO. REPRESENTAÇÃO COMERCIAL. REDUÇÃO PERCENTUAL. ANUÊNCIA TÁCITA DO REPRESENTANTE. COMISSÃO. INCIDÊNCIA. BASE DE CÁLCULO. TRIBUTOS. PREÇO DA MERCADORIA.

1. Discussão sobre a possibilidade de alteração em contrato de representação comercial, que implique redução da remuneração do representante, quando há sua anuência tácita.

2. Diante das peculiaridades da hipótese, verifica-se que não houve uma redução da comissão da representante, em relação à média dos resultados auferidos nos últimos seis meses de vigência do contrato, o que, de fato, seria proibido nos termos do art. 32, §7º, da Lei 4.886/65. Desde o início da relação contratual, a comissão foi paga no patamar de 2,5%, o que leva à conclusão de que a cláusula que previu o pagamento da comissão de 4%, na realidade, nunca chegou a vigor.

3. O princípio da boa-fé objetiva torna inviável a pretensão da recorrente, de exigir retroativamente valores a título da diferença, que sempre foram dispensados, frustrando uma expectativa legítima, construída e mantida ao longo de toda a relação contratual pela recorrida.
4. Discussão acerca da inclusão do valor dos tributos na base de cálculo da comissão do representante comercial.
5. A lei não faz distinção, para os fins de cálculo da comissão do representante, entre o preço líquido da mercadoria - excluídos os tributos -, e aquele pelo qual a mercadoria é efetivamente vendida e que consta na nota fiscal.
6. O preço constante na nota fiscal é o que melhor reflete o resultado obtido pelas partes (representante e representado), sendo justo que sobre ele se apoie o cálculo da comissão. Precedentes.
7. Recurso especial de ILHÉUS COMÉRCIO E REPRESENTAÇÕES LTDA. desprovido.
8. Recurso especial de SHERWIN WILLIAMS DO BRASIL INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA conhecido em parte e, nesta parte, desprovido.

ACÓRDÃO

Vistos, relatados e discutidos estes autos, acordam os Ministros da TERCEIRA Turma do Superior Tribunal de Justiça, na conformidade dos votos e das notas taquigráficas constantes dos autos, por unanimidade, negar provimento ao recurso especial de Ilhéus Comércio e Representações Ltda e, conhecer em parte do recurso especial de Sherwin Williams do Brasil Indústria e Comércio Ltda e, nesta parte, negar provimento, nos termos do voto do(a) Sr(a). Ministro(a) Relator(a). Os Srs. Ministros Sidnei Beneti e Paulo de Tarso Sanseverino votaram com a Sra. Ministra Relatora. Ausentes, justificadamente, o Sr. Ministro Ricardo Villas Bóas Cueva e, ocasionalmente, o Sr. Ministro João Otávio de Noronha.

Brasília (DF), 18 de junho de 2013(Data do Julgamento)
MINISTRA NANCY ANDRIGHI
Relatora

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL - COMISSÃO - ICMS - MERCADORIA - VALOR - LEI N. 8.420/92 - APLICAÇÃO IMEDIATA - CLÁUSULA ABUSIVA - INDENIZAÇÃO - A partir do evento da Lei n. 8.420/92, a comissão devida ao representante comercial incide sobre o valor total da mercadoria, o que significa dizer que nela se inclui o ICMS. A lei nova tem aplicação imediata, alcançando as obrigações cujo cumprimento ocorreu após seu advento, sem que isto represente ofensa ao ato jurídico perfeito e ao direito adquirido, mormente se o contrato possui cláusula manifestamente abusiva, permitindo que da remuneração do representante comercial se exclua imposto que já se encontra embutido no valor da mercadoria. (TAMG - Ap 0247975-6 - 3ª C.Cív. - Rel. Juiz Edilson Fernandes - J. 18.02.1998) (RJTAMG 70/203)

REPRESENTAÇÃO COMERCIAL - CONTRATO VERBAL - COMISSÃO - ALTERAÇÃO CONTRATUAL, DE COMUM ACORDO ENTRE AS PARTES, QUE INDICA REDUÇÃO DE PERCENTUAL DE COMISSÃO - Incidência de comissões

sobre IPI e ICMS - A prova evidência o pagamento sempre se deu excluindo os valores dos impostos, como e de e a praxe nesta modalidade contratual. Indenização. Aviso-prévio. Merece amparo o pedido indenizatório vez que manifesta a denúncia do contrato por parte da ré sem justa causa. Apelo parcialmente provido. (TJRS - AC 197286214 - RS - 8ª C.Cív. - Rel. Des. Jorge Luis Dall'agnol-J.08.04.1998) (RJTAGM 70/2003).

AÇÃO DE INDENIZAÇÃO - CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL - BASE DE CÁLCULO DAS COMISSÕES - DENÚNCIA DO CONTRATO - JUROS -

INCIDÊNCIA - Na base de cálculo das comissões devidas em decorrência de contrato representação comercial inclui-se o valor correspondente ao ICMS, tanto sob a vigência da Lei n. 8.420/92, como no caso da Lei n. 4.886/65 o reconhecimento da demandada de que deu causa a denúncia do contrato determina a procedência do pedido quanto às verbas indenizatórias. Os juros estatuidos na sentença são contados a partir da citação para a causa. Apelo da autora improvido. Parcial provimento do recurso da demandada. (TJRS - AC 198009631 - RS - 21ª C.Cív. - Rel. Des. Augusto Otávio Stern - J. 17.06.1998)

AÇÃO DE COBRANÇA – REPRESENTAÇÃO COMERCIAL – RESCISÃO INDIRETA – ÔNUS DA PROVA – VERBAS DEVIDAS – INDENIZAÇÃO –

COMISSÕES – AVISO-PRÉVIO – Na rescisão indireta, provocada pela empresa, deve o representante demonstrar, de forma convincente, os fatos realmente ocorridos com a ruptura contratual, devendo, a princípio, provar que não possui interesse em perder a representação, revelando a sua importância para a garantia do próprio sustento e de sua família, porquanto, na prática, algumas empresas representadas adotam subterfúgios para se locupletarem indevidamente, não enviando tabelas de preços, listas de produtos, amostras novas, tendo, ainda, o cuidado de fazer crer que é o representante o desinteressado e negligente em seu trabalho. Pode o representante rescindir o contrato quando o representado a isto der causa, seja pelo atraso no pagamento da comissão, seja pelo desinteresse na continuidade do contrato, sendo que nessa hipótese, o representante terá direito à indenização nunca inferior a 1/12 (um doze avos) do total das retribuições auferidas, consoante dispõe a alínea j, do art. 27 da Lei n. 4.886/65, monetariamente atualizadas e à correspondente ao aviso-prévio, em importância igual a um terço das comissões nos três meses anteriores, bem como as comissões devidas e não pagas. (TAMG – Ap 0302549-6 – (32050) – 3ª C.Cív. – Relª. Juíza Jurema Brasil Marins – J. 29.03.2000)

AÇÃO DE COBRANÇA – CONTRATO VERBAL DE REPRESENTAÇÃO - COMERCIAL – EXCLUSIVIDADE DE ZONA NÃO COMPROVADA – IMPOSSIBILIDADE DE SER PRESUMIDA, EM NÃO HAVENDO AJUSTE EXPRESSO – RESCISÃO CONTRATUAL PROMOVIDA PELO REPRESENTANTE – CULPA DA REPRESENTADA RECONHECIDA – DIREITO A INDENIZAÇÃO ASSEGURADO – COMISSÃO – PROCEDIMENTO SUMÁRIO – JULGAMENTO ANTECIPADO DA LIDE – CERCEAMENTO DE DEFESA NÃO CONFIGURADO – RECURSO PROVIDO EM PARTE –

Constantes dos autos elementos de prova documental suficientes para formar o convencimento do julgador, inócorre cerceamento de defesa, se julgada antecipadamente a controvérsia. O procedimento sumário deve ser observado em relação às controvérsias entre representante comercial autônomo e representado (Lei n. 4.486, de 9-12-1965, art. 39, na redação da Lei n. 8.420, de 8-5-1992). Caso em que oferecida resposta escrita ou oral pelo réu, deve a mesma conter o rol de testemunhas. Interessando-lhe a produção de prova pericial, é de mister que formule, desde logo, seus quesitos (art. 278 do CPC). Se não o faz, segundo a lei, cai no vazio a alegação de que se viu tolhido na produção de suas provas. A exclusividade de representação não

se presume na ausência de ajustes expressos (Lei n. 4.886/65, art. 31). As comissões devem ser calculadas sobre o valor total das mercadorias, sem exclusão de impostos a ele agregados. Qualquer que seja a causa para rescisão, se for dada pelo representado, o representante faz jus a indenização como se fora imotivadamente dispensado. Constitui justa causa para a rescisão do contrato, por fato imputável ao representado, quando há redução da esfera de atividade do representante. A indenização devida ao representante, pela rescisão do contrato, não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exercida a representação. (TAMG – Ap 0292709-7 – (29202) – 7ª C.Cív. – Rel. Juiz Lauro Bracarense – J. 11.11.1999)

Quanto ao prazo para o pagamento da indenização, existem duas correntes doutrinárias sobre o assunto: a primeira prevê o prazo de dez dias, por analogia aos ditames da CLT e; a segunda prevê como data do pagamento da indenização o dia 15 (quinze) do mês subsequente ao da rescisão (conforme determina a Lei do RC para o pagamento das comissões).

XV - FALECIMENTO DO REPRESENTANTE COMERCIAL

Conforme ensinamento da Dra. Maria Ivonete de Souza Felício, Assessora Jurídica do SIRECOM e do SIRENORTE (Estado de Santa Catarina), os direitos pertinentes ao Representante Comercial, por ocasião de seu falecimento, cumpre-nos informar:

"Dependendo da relação comercial estabelecida entre as partes, a morte do representante comercial pode gerar a extinção do contrato de representação sem que seus sucessores tenham direito a indenização.

Segundo entendimento doutrinário, quando o contrato de representação for firmado por um representante comercial, na condição de pessoa física, a morte do mesmo enseja a extinção do contrato sem que seus sucessores (herdeiros) tenham direito à percepção de verba indenizatória.

Do mesmo modo, se no contrato de constituição da empresa de representação comercial estiver previsto que a morte de um dos sócios extinguirá a sociedade, falecendo um deles, o contrato de representação será por consequência extinto, tal como ocorre com a pessoa física na forma explicitada anteriormente.

Entretanto, se o contrato de representação comercial for pactuado entre pessoas jurídicas e no contrato social do representante estiver previsto que a morte de um dos sócios não extinguirá a sociedade, o vínculo existente entre este e a representada não poderá ser afetado pelo evento, porque em tal hipótese, mesmo se tratando do sócio majoritário, a alteração no quadro societário desta não afetará, necessariamente, a obrigação assumida pela pessoa jurídica que, como se sabe, tem personalidade distinta da pessoa física dos sócios.

Assim, quando o representante comercial estiver exercendo sua atividade na condição de pessoa física, ou a pessoa jurídica por ele constituída for do tipo que se extingue com a morte de um dos sócios, falecendo o representante comercial na vigência do contrato, o mesmo será consequentemente extinto, não havendo que se falar em indenização aos seus sucessores, porquanto, frise-se, tal verba somente é devida quando a sociedade de representação comercial for do tipo que não se extingue com a

morte de um dos sócios, mas sobrevindo tal fato, a representada decida pôr termo ao contrato de representação.

Inobstante, o acima exposto nada impede que as partes convençionem, no contrato escrito, o pagamento de indenização aos herdeiros, pela extinção do contrato de representação comercial em virtude da morte do representante."

XVI – DIREITO DO REP COMERCIAL NA RESCISÃO CONTRATUAL

O Representante Comercial adquire seus direitos indenizatórios nas seguintes hipóteses:

- a) quando a Representada rompe o contrato de representação comercial ajustado entre as partes, quer verbal quer escrito, fora dos casos previstos no art. 35; ou
- b) o Representante Comercial rompe o contrato, quer verbal quer escrito, dentro dos casos previstos nos arts. 32, § 7º, 33, 36 e 43.

Consoante as disposições da lei, faz jus, nas hipóteses acima mencionadas ao recebimento dos direitos previstos nos arts. 27, j ou 27, § 1º, 34 e 32, § 5º, que tratam respectivamente da indenização, do prévio aviso e da retribuição pendente:

"Art. 27 - Do contrato de representação comercial, além dos elementos comuns e outros a juízo dos interessados, constarão, obrigatoriamente:

j - Indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no art. 35, cujo montante não poderá ser inferior a 1/12 (um doze avos) do total da retribuição auferida durante o tempo em que exerceu a representação.

§ 1º - Na hipótese de contrato a prazo certo, 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. 34 - A denúncia, por quaisquer das partes, sem causa justificada, do contrato de representação ajustado por tempo indeterminado e que haja vigorado por mais de seis (seis) meses, obriga o denunciante, salvo outra garantia prevista no contrato, à concessão de pré-aviso, com antecedência mínima de trinta (30) dias, ou ao pagamento de importância igual a 1/3 (um terço) das comissões auferidas pelo representante nos três (3) meses anteriores."

"Art. 32 - O representante comercial adquire o direito às comissões quando do pagamento dos pedidos ou propostas.

§ 5º - "Em caso de rescisão injusta ao contrato por parte do representado, a eventual retribuição pendente, gerada por pedidos em carteira ou em fase de execução e recebimento, terá vencimento na data da rescisão."

Dispõe o art. 33, § 3º "que os valores das comissões para efeito tanto do pré-aviso como da indenização, prevista nesta Lei, deverão ser corrigidos monetariamente".

Contudo, se o rompimento ocorrer por solicitação do representante, duas situações se nos apresentam:

a) sem causa justificada, não adquire o direito a indenização e se obriga ao prévio aviso trabalhado ou convertido em indenização pecuniária, conforme jurisprudência abaixo:

XVII - QUITAÇÃO DE VERBAS IDENIZATORIAS:

Quando do pagamento das verbas indenizatórias, cumpre-nos esclarecer que o documento hábil para tal comprovação é o Termo de Rescisão do Contrato de Representação Comercial, acompanhado de um recibo de pagamento e jamais a emissão de Nota Fiscal, posto que esta deverá ser emitida somente para o pagamento das comissões referentes à prestação de serviços, assim determinam os arts. 90 e 91 do Decreto 22.470 de 18 de julho de 1986, que a seguir transcrevemos:

"Art. 90 - Por ocasião da prestação de serviços, deve o contribuinte emitir Nota Fiscal de Serviços ou Nota Fiscal-Fatura de Serviços, de acordo com os seguintes modelos, anexos ao presente decreto..."

"Art. 91 - A Nota Fiscal de Serviços, série A, será emitida quando tributável o serviço prestado e deve conter as seguintes indicações..."

Observamos que o procedimento a ser adotado no caso do Representante Comercial, por analogia ao do empregado celetista, este, ao ser dispensado, recebe suas verbas indenizatórias através de termo e não do hollerith convencional.

Para finalizar, informamos que a alíquota incidente sobre o valor indenizatório é de 15% (quinze por cento) referente ao IRRF, conforme dispõe a Lei n. 9.430/96, em seu art. 70, abaixo transcrito:

"Art. 70. A multa ou qualquer outra vantagem paga ou creditada por pessoa jurídica, ainda que a título de indenização, a beneficiária pessoa física ou jurídica, inclusive isenta, em virtude de rescisão de contrato, sujeitam-se à incidência do imposto de renda na fonte à alíquota de quinze por cento."

Salientamos que o IRRF é o único imposto descontado do valor indenizatório do RC, no momento de seu pagamento. Para as pessoas jurídicas incide a CSLL de 9% (nove por cento).

CONSELHO REGIONAL DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS NO ESTADO DE GOIÁS – CORE-GO

O Conselho Regional dos Representantes Comerciais no Estado de Goiás foi instalado no ano de 1973, contando inicialmente com aproximadamente mil registros que estavam vinculados ao Conselho Regional da Guanabara, que mantinha uma delegacia em Goiânia.

Toda a estrutura para a instalação da nova entidade foi custeada pela ARCEG – Associação dos Representantes Comerciais do Estado de Goiás e o seu primeiro endereço foi no primeiro andar do prédio dessa Associação na Av. Anhanguera, ao lado do Horto. No ano de 1976, transferiu-se para o 7º andar do Edifício Palácio do Comércio e no ano de 1981, transferiu-se para o atual endereço na Rua 104, nº 672, no Setor Sul.

A instituição se popularizou com a sigla “CORCEG”, mais em 2009, por determinação do Conselho Federal dos Representantes Comerciais, todos os regionais passaram a utilizar a sigla “CORE” mais as iniciais de seu estado, por isso o “CORCEG” passou a ser CORE-GO.

O CORE-GO é formado por nove Conselheiros eleitos pelo Sindicato dos Representantes Comerciais no Estado de Goiás, para mandato de três anos sendo 2/3 dos seus membros constituídos pelo presidente e cinco diretores do SIRCEG e 1/3 de representantes comerciais da sua base territorial. Os Conselheiros ao ser empossados elegem a diretoria executiva composta por: presidente; secretário e tesoureiro e a comissão fiscal.

O Conselho atual empossado em 01/06/2021 com mandato a vigorará até 31/05/2024, está assim constituído:

Diretoria Executiva

Presidente: CÉLIO RIBEIRO SILVA

Secretário: MAURO ROGERIO MARTINS MARINS

Tesoureiro: CELSO DE OLIVEIRA

Suplentes: LEÔNIDAS FERREIRA AMORIM, PEDRO MARTINS DE MIRANDA

Comissão Fiscal

Efetivos: CLOVIS DE AGUIAR BRITO, MILTON BUENO DE FARIA,
JOÃO ALVES CAMBOTA

Suplente: PEDRO MARTINS DE MIRANDA

Delegados Representantes junto ao CONFERE

Efetivos: CÉLIO RIBEIRO SILVA, MAURO ROGÉRIO MARTINS
MARINS

Suplente: CELSO DE OLIVEIRA

