

REPRESENTANTE COMERCIAL

Portal
IDEA
.com.br



Lei nº 4.886/1965 e alterações pela Lei nº 8.420/1992: A Regulamentação da Atividade de Representação Comercial no Brasil

A profissão de representante comercial no Brasil está regulamentada pela **Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965**, que estabelece as normas e condições para o exercício dessa atividade essencial ao comércio e à indústria nacional. Essa legislação foi posteriormente modificada pela **Lei nº 8.420, de 8 de maio de 1992**, que trouxe atualizações importantes para a modernização e a adequação da profissão às demandas do mercado.

A **Lei nº 4.886/1965** define o representante comercial como o profissional ou empresa que, sem relação de emprego, atua na mediação de negócios mercantis, promovendo propostas ou pedidos para transmiti-los aos representados. O artigo 1º da lei descreve que o representante comercial autônomo é aquele que exerce, em caráter não eventual, a intermediação para a realização de negócios mercantis, agenciando pedidos ou propostas, praticando atos relacionados à venda de mercadorias ou serviços, em nome de representados, mediante contrato escrito.

Um dos pontos centrais da lei é a distinção clara entre o representante comercial e o vendedor empregado. O representante não possui vínculo de emprego com o representado, sendo remunerado por comissão sobre as vendas efetivadas ou negócios concretizados. Além disso, o contrato de representação comercial deve ser **formalizado por escrito**, devendo conter cláusulas específicas, como a identificação das partes, a definição do produto ou serviço representado, a área geográfica de atuação, o valor da comissão, as condições de pagamento e as hipóteses de rescisão.

A legislação também estabelece a obrigatoriedade de registro do profissional no **Conselho Regional dos Representantes Comerciais (CORE)**, conforme previsto no artigo 2º da Lei nº 4.886/1965. O registro no CORE é condição indispensável para o exercício legal da profissão, garantindo ao representante os direitos previstos em lei e conferindo-lhe o respaldo necessário para a atuação no mercado.

Entre os direitos assegurados ao representante comercial pela Lei nº 4.886/1965 estão a **percepção de comissões sobre todos os negócios realizados em sua área de atuação**, a **indenização em caso de rescisão sem justa causa do contrato**, e a **garantia mínima de prazo de aviso prévio de 30 dias**, além da **indenização por clientela**, prevista no artigo 27, letra “j”, como forma de compensação pelo trabalho realizado na formação e manutenção da base de clientes.

Com o avanço das relações comerciais e a necessidade de atualização normativa, a **Lei nº 8.420/1992** introduziu modificações relevantes no texto original da Lei nº 4.886/1965. Entre as principais alterações, destaca-se a definição mais clara dos critérios de rescisão contratual e o aumento da indenização devida ao representante comercial em caso de encerramento do contrato sem motivo justo. A nova redação do artigo 27, por exemplo, estipulou que a indenização por rescisão sem justa causa corresponde a **uma média das comissões recebidas pelo representante nos últimos três meses de vigência do contrato, multiplicada por um doze avos por ano de trabalho ou fração superior a seis meses**.

Outra mudança significativa introduzida pela Lei nº 8.420/1992 foi o fortalecimento da **proteção jurídica do representante comercial**, que passou a ter assegurado o direito de perceber comissões também sobre os pedidos recusados injustificadamente pela empresa representada, além de ampliar os mecanismos de resguardo dos direitos do profissional.

Essas alterações contribuíram para a valorização da atividade de representação comercial, reforçando a importância do contrato escrito, a transparência nas negociações e o reconhecimento dos direitos do representante como um parceiro de negócios, e não apenas como um intermediário de vendas. A atualização normativa buscou equilibrar as relações contratuais, evitando abusos por parte dos representados e proporcionando maior segurança jurídica para o exercício da profissão.

Em suma, a **Lei nº 4.886/1965**, com as alterações promovidas pela **Lei nº 8.420/1992**, constitui o marco regulatório da representação comercial no Brasil, garantindo direitos fundamentais aos representantes, disciplinando

suas obrigações e estabelecendo os parâmetros essenciais para o desenvolvimento saudável dessa atividade. Seu conhecimento é indispensável para todos os profissionais que atuam na área, assim como para as empresas que contratam seus serviços, pois assegura o cumprimento das normas legais, promove o equilíbrio das relações comerciais e fortalece a ética profissional.

Referências Bibliográficas

ASSOCIAÇÃO DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS DO BRASIL. *Manual do Representante Comercial*. São Paulo: ARCB, 2019.

BRASIL. Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965. Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 13 dez. 1965.

BRASIL. Lei nº 8.420, de 8 de maio de 1992. Altera dispositivos da Lei nº 4.886/1965. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 11 maio 1992.

MARTINS, Sérgio Pinto. *Contratos e obrigações comerciais*. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

VASCONCELOS, Fábio Ulhoa Coelho. *Manual de Direito Comercial: Direito de Empresa*. 28. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2020.

Direitos e Deveres do Representante Comercial

O exercício da atividade de representante comercial no Brasil está regulamentado pela **Lei nº 4.886/1965**, com as alterações introduzidas pela **Lei nº 8.420/1992**, que estabelecem os direitos e deveres essenciais para a atuação desse profissional no mercado. A compreensão dessas normas é fundamental para assegurar o equilíbrio nas relações comerciais, proteger os interesses das partes envolvidas e garantir a legalidade das atividades desenvolvidas pelo representante.

Direitos do Representante Comercial

O representante comercial, por ser um profissional autônomo, não possui vínculo empregatício com a empresa que representa, mas tem **direitos específicos assegurados por lei**, fundamentais para o exercício justo e seguro da atividade. Entre os principais direitos, destacam-se:

1. **Percepção de Comissões:** O representante tem direito a receber comissões sobre todos os negócios realizados em sua área de atuação, incluindo aqueles que não foram diretamente intermediados por ele, desde que o contrato preveja exclusividade (BRASIL, Lei nº 4.886/1965, art. 27, “b”). Essa regra evita a concorrência desleal dentro de sua área de atuação.
2. **Remuneração pelas Vendas Efetivadas:** As comissões são devidas também nos casos em que o pedido tenha sido recusado pelo representado sem justa causa (BRASIL, Lei nº 4.886/1965, art. 32). Assim, o representante não é prejudicado por decisões arbitrárias da empresa.
3. **Indenização por Rescisão Sem Justa Causa:** A legislação garante ao representante comercial o direito a uma indenização proporcional ao tempo de serviço, calculada como uma média das comissões recebidas nos últimos três meses, multiplicada por um doze avos por ano de contrato ou fração superior a seis meses (BRASIL, Lei nº 8.420/1992, art. 27, “j”).
4. **Aviso Prévio:** Caso o contrato seja rescindido sem justa causa, o representante comercial tem direito a aviso prévio de no mínimo 30 dias (BRASIL, Lei nº 4.886/1965, art. 34).

5. **Registro Profissional no CORE:** O representante comercial tem o direito de obter registro no Conselho Regional dos Representantes Comerciais (CORE) da sua região, habilitando-o a atuar legalmente e garantindo respaldo jurídico para sua atividade (BRASIL, Lei nº 4.886/1965, art. 2º).

Esses direitos protegem o representante comercial de possíveis abusos e proporcionam segurança para o desenvolvimento de sua atividade, estabelecendo uma relação de equilíbrio com as empresas que representa.

Deveres do Representante Comercial

Juntamente com os direitos, o representante comercial também possui **deveres fundamentais**, que visam garantir a ética, a transparência e a responsabilidade no exercício da profissão. Entre os principais deveres, destacam-se:

1. **Lealdade e Boa-fé:** O representante deve atuar com lealdade para com a empresa que representa, promovendo os interesses do representado com diligência e honestidade (BRASIL, Lei nº 4.886/1965, art. 31).
2. **Sigilo Comercial:** O representante tem a obrigação de manter sigilo sobre informações confidenciais a que tiver acesso no exercício de suas funções, resguardando dados estratégicos e sensíveis da empresa (BRASIL, Lei nº 4.886/1965, art. 31, parágrafo único).
3. **Prestação de Contas:** Sempre que solicitado, o representante deve prestar contas ao representado sobre o andamento das negociações, o cumprimento das metas, a situação do mercado e quaisquer informações relevantes (BRASIL, Lei nº 4.886/1965, art. 31, “d”).
4. **Cumprimento do Contrato:** É dever do representante comercial seguir as cláusulas estabelecidas no contrato de representação, respeitando as condições pactuadas, os limites territoriais, as diretrizes de venda e demais obrigações específicas acordadas entre as partes.
5. **Responsabilidade pelos Prejuízos Causados:** O representante responde pelos danos causados ao representado, caso atue com dolo, má-fé ou negligência grave no desempenho de suas funções (BRASIL, Lei nº 4.886/1965, art. 31, “e”).
6. **Atualização Cadastral:** O representante comercial deve manter seus dados atualizados junto ao Conselho Regional dos Representantes

Comerciais (CORE) e cumprir as obrigações administrativas e financeiras, como o pagamento da anuidade.

Esses deveres reforçam o papel ético e profissional do representante comercial, que deve zelar pelo interesse de seu representado, atuar com responsabilidade no relacionamento com clientes e parceiros e observar as normas que regem sua atividade.

Considerações Finais

A relação entre representantes comerciais e empresas representadas é regida por princípios de **autonomia, confiança e responsabilidade mútua**. A legislação brasileira busca equilibrar essa relação, assegurando direitos importantes para os representantes, como a remuneração justa, a proteção contra rescisões arbitrárias e o direito à indenização, ao mesmo tempo em que impõe deveres fundamentais, como lealdade, sigilo e prestação de contas.

Compreender os direitos e deveres previstos na **Lei nº 4.886/1965**, com as alterações da **Lei nº 8.420/1992**, é essencial para todos os profissionais da área, pois garante o exercício seguro e ético da representação comercial, promove relações comerciais saudáveis e fortalece o papel do representante como parceiro estratégico no crescimento das empresas.

Referências Bibliográficas

ASSOCIAÇÃO DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS DO BRASIL. *Manual do Representante Comercial*. São Paulo: ARCB, 2019.

BRASIL. Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965. Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 13 dez. 1965.

BRASIL. Lei nº 8.420, de 8 de maio de 1992. Altera dispositivos da Lei nº 4.886/1965. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 11 maio 1992.

GIGLIO, Ernesto. *Vendas: o desafio dos novos tempos*. São Paulo: Pioneira, 2007.

MARTINS, Sérgio Pinto. *Contratos e obrigações comerciais*. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

Formalização e Registro Profissional na Atividade de Representante Comercial

O exercício da atividade de representante comercial no Brasil exige o cumprimento de requisitos formais e legais, estabelecidos pela legislação vigente, principalmente pela **Lei nº 4.886/1965**, com as alterações introduzidas pela **Lei nº 8.420/1992**. Entre os aspectos mais relevantes para a regularidade da profissão estão a **formalização da atividade** e o **registro profissional no Conselho Regional dos Representantes Comerciais (CORE)**. Esses procedimentos garantem não apenas a legalidade da atuação, mas também a segurança jurídica para as partes envolvidas, além de contribuir para a valorização da profissão e a defesa dos direitos do representante comercial.

A Formalização da Atividade

A formalização da atividade de representante comercial é um passo fundamental para o exercício legal e responsável da profissão. Isso significa que o profissional ou a empresa de representação deve atuar de maneira registrada e documentada, evitando a informalidade que, muitas vezes, pode gerar riscos jurídicos e financeiros. Para isso, o primeiro requisito é a **constituição de um CNPJ** (Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica) junto à Receita Federal do Brasil, optando pelo regime tributário mais adequado, como o **Simples Nacional** (quando aplicável) ou outros regimes, de acordo com o porte e a natureza da atividade.

A formalização permite ao representante comercial emitir **notas fiscais** para seus serviços, cumprir as obrigações fiscais e previdenciárias, e estar apto a participar de contratos formais com empresas representadas. Além disso, confere mais profissionalismo à atividade, facilita a abertura de contas bancárias, a obtenção de crédito e a participação em licitações e processos seletivos de representação.

O contrato de representação comercial é outro elemento essencial da formalização. Segundo a **Lei nº 4.886/1965**, esse contrato deve ser **celebrado por escrito**, contendo cláusulas específicas que definam os

direitos e deveres de cada parte. Entre as cláusulas obrigatórias estão: a identificação das partes, o objeto da representação, a delimitação territorial, as condições de remuneração (comissões), as obrigações de cada parte, as hipóteses de rescisão e as demais condições específicas da relação comercial.

A ausência de formalização, seja pelo não registro no CORE, pela falta de CNPJ ou pela inexistência de contrato escrito, pode gerar conflitos, perda de direitos e dificuldades para a comprovação de relações comerciais, além de impedir o acesso a benefícios legais previstos para a categoria, como o direito à indenização por rescisão sem justa causa e a proteção do mercado de atuação.

Registro Profissional no CORE

O **registro no Conselho Regional dos Representantes Comerciais (CORE)** é obrigatório para o exercício legal da profissão. Essa exigência está prevista no artigo 2º da **Lei nº 4.886/1965**, que determina que o representante comercial, pessoa física ou jurídica, só pode exercer a atividade mediante registro no CORE de sua região. O CORE é o órgão responsável pela fiscalização, regulamentação e orientação dos profissionais da área, além de zelar pelo cumprimento do Código de Ética e das normas legais que regem a profissão.

O processo de registro envolve a apresentação de documentos como:

- Requerimento de inscrição;
- Documentos pessoais (RG, CPF);
- Comprovante de endereço;
- Comprovante de inscrição no CNPJ (para empresas);
- Cópia do contrato social (em caso de pessoa jurídica);
- Pagamento da taxa de inscrição e anuidade.

Uma vez registrado, o profissional ou empresa recebe o **Certificado de Registro** e um **número de registro**, que deve ser utilizado em documentos oficiais e materiais de divulgação, atestando sua regularidade perante o CORE. O registro não apenas habilita o exercício da profissão, mas também

confere ao representante o direito de usufruir dos benefícios e proteções previstas em lei, como a defesa de seus direitos, a participação em eventos e cursos oferecidos pelo CORE e o acesso a orientações jurídicas e técnicas.

Além disso, o registro no CORE reforça a credibilidade do profissional perante seus clientes e empresas representadas, funcionando como um selo de qualidade e comprometimento ético. O não registro configura exercício ilegal da profissão, sujeito a sanções administrativas e à proibição de atuar como representante comercial.

Considerações Finais

A formalização e o registro profissional são pilares fundamentais para o exercício legal e responsável da atividade de representação comercial. Eles garantem a segurança jurídica das relações comerciais, protegem os direitos do representante e promovem o reconhecimento da profissão no mercado. A atuação de forma regular, com contrato escrito, CNPJ ativo e registro no CORE, além de ser uma exigência legal, é um diferencial competitivo para o profissional, pois transmite confiabilidade, profissionalismo e respeito às normas do setor.

Portanto, para atuar como representante comercial no Brasil, não basta apenas ter habilidades de vendas e conhecimento de mercado: é imprescindível cumprir as exigências legais, firmar contratos formais e manter-se em dia com as obrigações fiscais e profissionais. Esses elementos são essenciais para a construção de uma carreira sólida e para a consolidação de parcerias comerciais duradouras.

Referências Bibliográficas

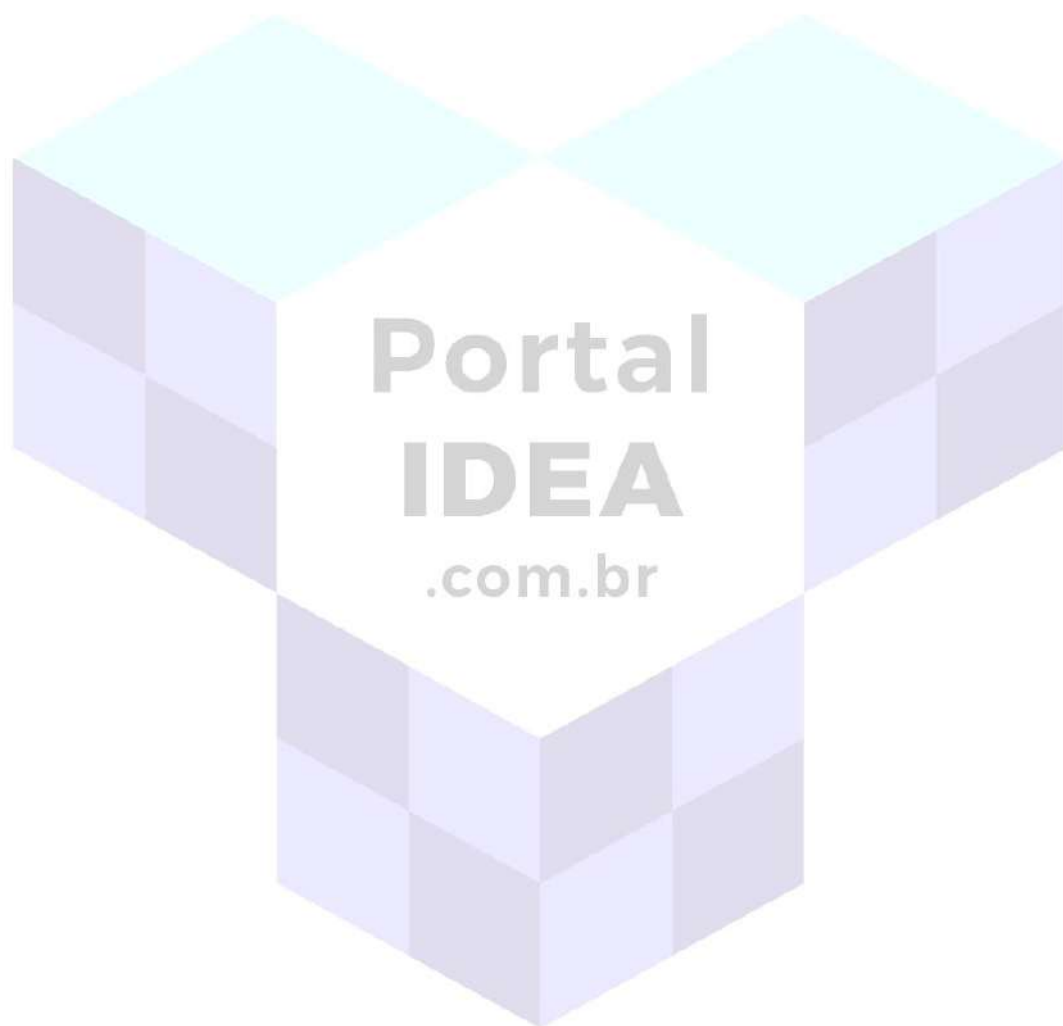
ASSOCIAÇÃO DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS DO BRASIL. *Manual do Representante Comercial*. São Paulo: ARCB, 2019.

BRASIL. Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965. Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 13 dez. 1965.

BRASIL. Lei nº 8.420, de 8 de maio de 1992. Altera dispositivos da Lei nº 4.886/1965. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 11 maio 1992.

GIGLIO, Ernesto. *Vendas: o desafio dos novos tempos*. São Paulo: Pioneira, 2007.

MARTINS, Sérgio Pinto. *Contratos e obrigações comerciais*. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2018.



Cláusulas Essenciais em Contratos de Representação Comercial

O contrato de representação comercial é o instrumento jurídico que formaliza a relação entre o representante comercial e a empresa representada, estabelecendo as regras e condições para a atuação profissional. A legislação brasileira, por meio da **Lei nº 4.886/1965**, alterada pela **Lei nº 8.420/1992**, determina que o contrato de representação deve ser obrigatoriamente celebrado por escrito, sendo fundamental que ele contenha cláusulas claras e detalhadas, de modo a proteger os direitos e deveres de ambas as partes e a evitar conflitos futuros. A presença de cláusulas essenciais é crucial para a segurança jurídica da relação e para o bom desenvolvimento das atividades comerciais.

Uma das cláusulas mais importantes é a que define o **objeto do contrato**, especificando de maneira detalhada os produtos ou serviços a serem representados. Essa definição precisa evita confusões quanto ao escopo da atuação e delimita a área de interesse do representante comercial. A descrição do objeto deve incluir, por exemplo, a lista de itens ou categorias de produtos, características técnicas relevantes e eventuais limitações de representação.

Outra cláusula essencial é a que estabelece o **território de atuação**. A delimitação geográfica do mercado onde o representante poderá atuar é fundamental para evitar sobreposição de representantes, disputas de clientela e conflitos de interesse. O contrato deve indicar com clareza se há **exclusividade de representação** em determinada região ou se a empresa pode contratar outros representantes para a mesma área. A exclusividade garante ao representante o direito a comissões sobre todos os negócios realizados no território, independentemente de sua intermediação direta, conforme previsto no artigo 27, alínea "a", da **Lei nº 4.886/1965**.

A cláusula referente à **remuneração e comissões** é igualmente fundamental. Deve ser especificado o percentual ou valor da comissão a ser pago sobre cada venda ou negócio fechado, as condições de cálculo (como base de incidência, descontos aplicáveis, frete, impostos) e os prazos para

pagamento. Também é importante definir como será tratada a comissão sobre negócios parcialmente realizados ou cancelados, além de esclarecer se haverá reembolso de despesas, como deslocamentos ou hospedagens, quando aplicável.

O contrato deve prever as condições de **rescisão**, estabelecendo as hipóteses em que as partes podem encerrar o contrato, com ou sem justa causa. A **Lei nº 4.886/1965** assegura ao representante o direito a **indenização por rescisão sem justa causa**, equivalente a uma média das comissões recebidas nos últimos três meses, multiplicada por um doze avos por ano de trabalho ou fração superior a seis meses (art. 27, "j"). Assim, o contrato deve detalhar os casos que configuram justa causa, como descumprimento de cláusulas contratuais, deslealdade, má-fé ou prática de atos prejudiciais à empresa representada.

A inclusão de cláusulas sobre **prazo de vigência** do contrato também é essencial, definindo se a relação contratual será por tempo determinado ou indeterminado. Caso seja por prazo determinado, o contrato deve indicar a data de início e término, bem como as condições para renovação. No caso de prazo indeterminado, as partes devem observar as regras de aviso prévio para rescisão, garantindo, no mínimo, 30 dias de antecedência (art. 34 da **Lei nº 4.886/1965**).

Outras cláusulas relevantes incluem a definição de **obrigações do representante**, como promover os produtos de forma ética, manter sigilo sobre informações confidenciais, prestar contas periodicamente e zelar pela imagem da empresa. Também podem ser previstas **obrigações da representada**, como fornecer materiais de apoio, catálogos, amostras, treinamento técnico e assistência para o desempenho adequado das atividades de venda.

Por fim, recomenda-se a inclusão de cláusulas sobre a **solução de conflitos**, prevendo o foro competente para a resolução de eventuais litígios e, se as partes desejarem, a possibilidade de adoção de meios alternativos de solução de controvérsias, como mediação ou arbitragem.

Em resumo, as cláusulas essenciais em contratos de representação comercial devem contemplar, no mínimo:

- Objeto do contrato;
- Delimitação de território e exclusividade;
- Percentual de comissão e forma de cálculo;
- Prazos e condições de pagamento;
- Condições de rescisão e indenizações;
- Obrigações das partes;
- Prazo de vigência e aviso prévio;
- Foro ou métodos para solução de conflitos.

A elaboração cuidadosa dessas cláusulas assegura clareza, previsibilidade e proteção jurídica para as partes envolvidas, contribuindo para relações comerciais saudáveis e seguras.

Referências Bibliográficas

ASSOCIAÇÃO DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS DO BRASIL. *Manual do Representante Comercial*. São Paulo: ARCB, 2019.

BRASIL. Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965. Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 13 dez. 1965.

BRASIL. Lei nº 8.420, de 8 de maio de 1992. Altera dispositivos da Lei nº 4.886/1965. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 11 maio 1992.

MARTINS, Sérgio Pinto. *Contratos e obrigações comerciais*. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

VASCONCELOS, Fábio Ulhoa Coelho. *Manual de Direito Comercial: Direito de Empresa*. 28. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2020.

Exclusividade e Comissões na Representação Comercial

A representação comercial é uma atividade de intermediação de negócios fundamental para o desenvolvimento do comércio e da indústria, permitindo que empresas alcancem mercados mais amplos por meio de profissionais especializados. Dois conceitos essenciais para o pleno entendimento das relações jurídicas e comerciais entre representante e representado são a **exclusividade** e as **comissões**. Ambos estão regulados pela **Lei nº 4.886/1965**, alterada pela **Lei nº 8.420/1992**, e devem ser claramente estabelecidos no contrato de representação, para evitar conflitos e assegurar direitos.

Exclusividade na Representação Comercial

A **exclusividade** é o direito concedido ao representante comercial de atuar com exclusividade em determinado território ou para um determinado produto ou linha de produtos. Essa exclusividade pode ser total ou parcial, dependendo do que for estabelecido no contrato entre as partes. A **Lei nº 4.886/1965**, no artigo 27, alínea "a", garante ao representante comercial o direito a comissões sobre todos os negócios realizados no território ou segmento de mercado a ele reservado, mesmo quando o negócio não tenha sido por ele intermediado. Esse direito é diretamente vinculado à existência da cláusula de exclusividade.

A exclusividade protege o representante de concorrência desleal dentro de sua área de atuação e cria uma relação de confiança entre as partes, uma vez que o representante se compromete a promover os produtos ou serviços da empresa de forma prioritária. Em contrapartida, a empresa representada se compromete a não contratar outros representantes para atuar na mesma região ou segmento. A ausência de exclusividade, entretanto, também é possível e deve estar claramente estipulada no contrato, permitindo à empresa trabalhar com múltiplos representantes no mesmo mercado.

O entendimento correto sobre a exclusividade evita disputas sobre o pagamento de comissões e garante a estabilidade das relações comerciais. Quando não há previsão contratual expressa, presume-se que não há exclusividade, cabendo ao representante negociar essa condição antes da assinatura do contrato.

Comissões: Direito Fundamental do Representante Comercial

A **comissão** é a principal forma de remuneração do representante comercial, calculada como um percentual sobre o valor dos negócios realizados. A Lei nº 4.886/1965, em seu artigo 27, alínea "b", assegura ao representante o direito de receber comissões sobre todos os negócios efetivados durante a vigência do contrato, dentro da sua área de atuação, inclusive sobre pedidos que tenham sido rejeitados injustificadamente pelo representado (art. 32). Essa disposição visa proteger o representante de prejuízos decorrentes de recusas arbitrárias e garantir a remuneração pelo trabalho de intermediação.

O contrato de representação deve detalhar as condições de cálculo da comissão, incluindo:

- Percentual de comissão aplicável a cada produto ou serviço;
- Critérios de cálculo (se sobre o valor líquido, bruto, com ou sem impostos);
- Situações específicas, como devoluções, cancelamentos ou inadimplência do cliente.

Além disso, é fundamental que o contrato defina os **prazos para pagamento das comissões**, que devem ser feitos no máximo até o dia 15 do mês seguinte ao recebimento do pagamento pelo cliente final, como estipula o artigo 31, alínea "e", da **Lei nº 4.886/1965**. O descumprimento desse prazo sujeita a empresa representada a obrigações legais e pode gerar o direito a indenização por parte do representante.

Em situações de **rescisão contratual sem justa causa**, o representante comercial tem direito a uma **indenização compensatória**, prevista na Lei nº 8.420/1992. Essa indenização corresponde a uma média das comissões recebidas nos últimos três meses de vigência do contrato, multiplicada por um doze avos por ano de representação (ou fração superior a seis meses).

Esse direito busca compensar o tempo investido pelo representante no desenvolvimento do mercado e na fidelização de clientes.

Considerações Finais

A correta compreensão e formalização das condições de **exclusividade e comissões** são fundamentais para a segurança jurídica das partes envolvidas na representação comercial. A exclusividade fortalece a relação de confiança entre o representante e a empresa, enquanto as comissões garantem a remuneração justa pelo trabalho realizado, funcionando como o principal incentivo econômico para o representante.

Para evitar litígios e proteger direitos, é essencial que o contrato de representação seja claro, detalhado e elaborado com base na legislação vigente, especificando as condições de exclusividade, os percentuais de comissões, as bases de cálculo, os prazos de pagamento e as regras para rescisão contratual. A clareza contratual é o caminho para uma relação comercial saudável, estável e produtiva.

Referências Bibliográficas

ASSOCIAÇÃO DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS DO BRASIL. *Manual do Representante Comercial*. São Paulo: ARCB, 2019.

BRASIL. Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965. Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 13 dez. 1965.

BRASIL. Lei nº 8.420, de 8 de maio de 1992. Altera dispositivos da Lei nº 4.886/1965. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 11 maio 1992.

GIGLIO, Ernesto. *Vendas: o desafio dos novos tempos*. São Paulo: Pioneira, 2007.

MARTINS, Sérgio Pinto. *Contratos e obrigações comerciais*. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

Rescisão Contratual e Garantias na Representação Comercial

A **rescisão contratual** é um aspecto essencial nas relações jurídicas entre representantes comerciais e empresas representadas, uma vez que, como qualquer contrato de natureza continuada, o acordo de representação pode ser encerrado por diferentes razões, seja por decisão de uma das partes, seja por término do prazo previsto, descumprimento de obrigações ou outras causas. A legislação brasileira, principalmente a **Lei nº 4.886/1965**, alterada pela **Lei nº 8.420/1992**, estabelece regras claras para a rescisão e assegura **garantias** específicas ao representante comercial, a fim de proteger seus direitos e evitar prejuízos decorrentes de rescisões injustificadas ou arbitrárias.

Hipóteses de Rescisão Contratual

De acordo com o artigo 34 da **Lei nº 4.886/1965**, o contrato de representação comercial pode ser rescindido **a qualquer momento**, mediante aviso prévio de **30 dias**, por qualquer das partes. Isso significa que, mesmo sendo um contrato de natureza continuada, a relação pode ser encerrada sem a necessidade de justificativa formal, desde que sejam respeitadas as condições legais, como o aviso prévio e, quando aplicável, o pagamento de indenizações previstas na legislação.

No entanto, a rescisão **por justa causa** isenta as partes de determinadas obrigações, como o pagamento de indenizações. As hipóteses de justa causa estão previstas no artigo 35 da Lei nº 4.886/1965 e incluem situações como:

- Prática de atos de concorrência desleal por parte do representante comercial;
- Descumprimento das obrigações contratuais;
- Perda do registro profissional junto ao Conselho Regional dos Representantes Comerciais (CORE);
- Falta de prestação de contas ou apropriação indevida de valores.

Por outro lado, o representante também pode rescindir o contrato por justa causa quando a empresa representada descumprir cláusulas contratuais, praticar atos de má-fé ou desrespeitar direitos fundamentais do representante, como o pagamento das comissões no prazo legal.

Indenização por Rescisão sem Justa Causa

Um dos principais **direitos garantidos ao representante comercial** é o de receber uma **indenização** caso o contrato seja rescindido sem justa causa pela empresa representada. Essa indenização está prevista no artigo 27, alínea “j”, da **Lei nº 4.886/1965**, com redação dada pela **Lei nº 8.420/1992**, e corresponde a:

“uma média das comissões recebidas pelo representante comercial nos últimos três meses de vigência do contrato, multiplicada por um doze avos por ano de representação ou fração superior a seis meses”.

Esse cálculo visa compensar o representante pelo trabalho de prospecção de clientes, desenvolvimento de mercado e construção de relações comerciais duradouras, que geram benefícios à empresa mesmo após o encerramento do contrato. Trata-se de um direito adquirido pelo representante, que não pode ser renunciado por cláusula contratual, pois é uma garantia legal.

Além da indenização, o representante comercial também tem direito a **comissões devidas** por negócios concluídos durante a vigência do contrato e, em alguns casos, até mesmo por pedidos encaminhados anteriormente, mas cuja concretização ocorra após o encerramento da relação, desde que a venda tenha sido gerada a partir de seus esforços (art. 27, alínea “f”).

Garantias Fundamentais para o Representante Comercial

Além da indenização por rescisão sem justa causa, o representante comercial possui outras garantias legais importantes, como:

- **Aviso Prévio:** O contrato só pode ser rescindido mediante comunicação prévia com antecedência mínima de 30 dias (art. 34).

- **Pagamento de Comissões:** O representado é obrigado a pagar as comissões devidas no prazo máximo até o dia 15 do mês seguinte ao recebimento do pagamento pelo cliente (art. 31, alínea “e”).
- **Direito ao Contrato Escrito:** A formalização do contrato por escrito é obrigatória, garantindo segurança para ambas as partes (art. 27, caput).
- **Registro no CORE:** A atuação legal como representante comercial está condicionada ao registro no Conselho Regional dos Representantes Comerciais (art. 2º), o que protege o profissional e sua atuação perante o mercado.

Essas garantias têm como finalidade equilibrar a relação contratual, reconhecendo o papel estratégico do representante na geração de negócios e mitigando os impactos financeiros e profissionais de uma eventual rescisão imprevista ou arbitrária.

Considerações Finais

A legislação brasileira sobre representação comercial busca proteger o representante contra rescisões unilaterais injustas e assegurar que ele seja compensado pelo trabalho realizado na formação de mercado e fidelização de clientes. O pagamento de indenização, o aviso prévio e o direito às comissões devidas são garantias fundamentais que não podem ser suprimidas ou flexibilizadas por meio de cláusulas contratuais, pois visam preservar a dignidade e a segurança econômica do profissional.

Por isso, o conhecimento das regras sobre **rescisão contratual** e **garantias** é essencial para todos os envolvidos em contratos de representação comercial, seja para a proteção dos direitos do representante, seja para o cumprimento das obrigações legais pelas empresas representadas. O contrato, quando elaborado de forma clara, justa e em conformidade com a legislação, contribui para a construção de relações comerciais éticas, estáveis e benéficas para ambas as partes.

Referências Bibliográficas

ASSOCIAÇÃO DOS REPRESENTANTES COMERCIAIS DO BRASIL. *Manual do Representante Comercial*. São Paulo: ARCB, 2019.

BRASIL. Lei nº 4.886, de 9 de dezembro de 1965. Regula as atividades dos representantes comerciais autônomos. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 13 dez. 1965.

BRASIL. Lei nº 8.420, de 8 de maio de 1992. Altera dispositivos da Lei nº 4.886/1965. Diário Oficial da União, Brasília, DF, 11 maio 1992.

MARTINS, Sérgio Pinto. *Contratos e obrigações comerciais*. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

VASCONCELOS, Fábio Ulhoa Coelho. *Manual de Direito Comercial: Direito de Empresa*. 28. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2020.

The logo for Portal IDEA .com.br is centered on the page. It features the text "Portal" in a large, bold, sans-serif font, followed by "IDEA" in a slightly larger, bold, sans-serif font, and ".com.br" in a smaller, regular, sans-serif font below it. The text is white and is set against a background of a large, light blue hexagon. This hexagon is composed of several smaller, darker blue hexagons arranged in a honeycomb pattern. The overall design is clean and modern.

Portal
IDEA
.com.br