

DIREITOS QUE FORTALECEM A REPRESENTAÇÃO COMERCIAL



Confere
Conselho Federal dos
Representantes Comerciais



Confere

Conselho Federal dos
Representantes Comerciais

Gestão 2025/2028

Diretoria-Executiva

Archimedes Cavalcanti Júnior

Diretor-Presidente

João Pedro da Silva Rosa

Diretor-Secretário

Hely Ricardo de Lima

Diretor-Tesoureiro

Francisco de Assis Philomeno Gomes Júnior

1º Diretor-Suplente

Antonio José Maciel Ribeiro

2º Diretor-Suplente

Comissão Fiscal

Milton Carlos da Silva

1º Membro Efetivo da Comissão Fiscal

Francisco Sales de Souza Neto

2º Membro Efetivo da Comissão Fiscal

Arthur Georges Guillou

3º Membro Efetivo da Comissão Fiscal

Marcos Antonio de Oliveira Silva

1º Membro Suplente da Comissão Fiscal

Expediente

Direitos que Fortalecem a Representação Comercial

Textos: Ellen de Paula Drumond e Renata Castro

Diagramação: Ludimila Ferreira Fialho

Colaboração e revisão jurídica: Procuradoria-Geral do Confere

APRESENTAÇÃO

A Representação Comercial é um pilar essencial para o desenvolvimento econômico do país e para a conexão entre indústria, comércio e sociedade. Para que essa atividade se fortaleça, é indispensável que cada profissional conheça os direitos que asseguram sua atuação, protegem sua renda e garantem equilíbrio nas relações contratuais.

Com esse propósito, o Sistema Confere/Cores apresenta a cartilha **“Direitos que Fortalecem a Representação Comercial”**, elaborada para oferecer orientação clara, objetiva e fundamentada na Lei nº 4.886/65 e em suas atualizações.

Este material foi desenvolvido para apoiar o representante comercial em sua prática diária, oferecendo segurança jurídica, transparência e condições para uma atuação profissional cada vez mais qualificada. Ao conhecer seus direitos, o representante amplia sua capacidade de decisão, fortalece suas relações contratuais e consolida sua posição no mercado.

Garantias para o Representante Comercial em caso de falência da empresa representada

A legislação da Representação Comercial oferece uma proteção fundamental para o profissional que atua de forma regular. Em situações de falência ou recuperação judicial da empresa representada, a lei assegura que os valores devidos ao representante (comissões, indenizações, aviso prévio e demais verbas) recebam tratamento prioritário.



O que isso significa na prática?

Significa que esses valores passam a ser considerados créditos equiparados aos trabalhistas, garantindo ao representante comercial uma posição mais segura no processo e maior chance de receber o que lhe é devido.

Essa proteção evita que o representante comercial seja prejudicado por uma situação econômica da qual não teve responsabilidade, preservando sua renda, sua continuidade profissional e sua estabilidade financeira.



Art. 44 da Lei nº 4.886/65 (atualizado pela Lei nº 14.195/2021)



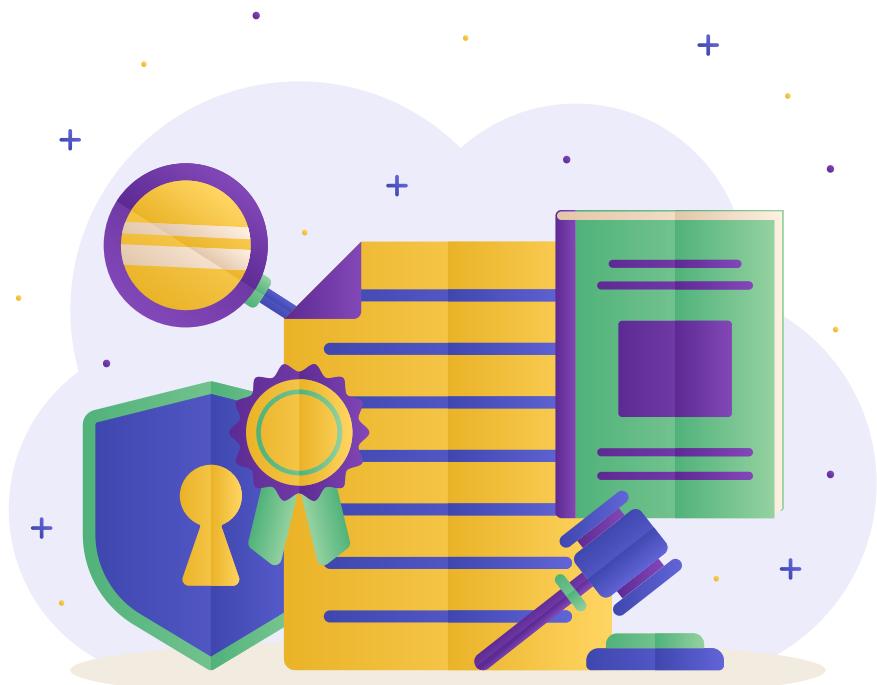
Art. 44. No caso de falência ou de recuperação judicial do representado, as importâncias por ele devidas ao representante comercial, relacionadas com a representação, inclusive comissões vencidas e vincendas, indenização e aviso prévio, e qualquer outra verba devida ao representante oriunda da relação estabelecida com base nesta Lei, serão consideradas créditos da mesma natureza dos créditos trabalhistas para fins de inclusão no pedido de falência ou plano de recuperação judicial.

Parágrafo único. Os créditos devidos ao representante comercial reconhecidos em título executivo judicial

transitado em julgado após o deferimento do processamento da recuperação judicial, e a sua respectiva execução, inclusive quanto aos honorários advocatícios, não se sujeitarão à recuperação judicial, aos seus efeitos e à competência do juízo da recuperação, ainda que existentes na data do pedido, e prescreverá em 5 (cinco) anos a ação do representante comercial para pleitear a retribuição que lhe é devida e os demais direitos garantidos por esta Lei.

Por que isso é importante para você, representante comercial?

-  Reforça sua segurança jurídica;
-  Garante prioridade no recebimento dos valores;
-  Protege sua atividade mesmo diante da crise da representada;
-  Reconhece a relevância do seu trabalho para a economia e para o mercado.



Fonte: Freepik

Proteção ao representante em caso de auxílio-doença

A legislação da Representação Comercial garante um direito essencial para a segurança e dignidade do profissional: o representante comercial não pode ter seu contrato rescindido por estar temporariamente afastado em razão de auxílio-doença concedido pela Previdência Social.



Art. 45 da Lei nº 4.886/65

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).



O que isso significa na prática?

Significa que, se o representante comercial precisar se afastar temporariamente por motivo de saúde, com respaldo do INSS, a empresa representada não pode usar esse afastamento como justificativa para romper o contrato.

É uma proteção direta contra desligamentos injustos em momentos de vulnerabilidade.

Por que esse direito é tão importante?



Preserva a segurança profissional mesmo quando o representante enfrenta um problema de saúde;



Evita abusos, impedindo que empresas rescindam o contrato alegando “impossibilidade de atuação”;



Fortalece a dignidade da profissão, reconhecendo que ninguém está livre de adoecer e que isso não pode significar perda de direitos.

Uma proteção justa, humana e necessária.

O representante comercial é um profissional autônomo, mas isso não significa estar desamparado. A legislação específica reconhece a importância da profissão e estabelece salvaguardas que garantem continuidade, respeito e apoio em momentos difíceis.

Este direito reforça:

- ✓ seu valor;
- ✓ sua segurança;
- ✓ sua estabilidade;
- ✓ sua importância para o mercado.

Quando nasce o direito à comissão + prazo, correção e garantias de recebimento



Art. 32, §§ 1º a 4º da Lei nº 4.886/65



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).

O direito às comissões é um dos pilares da Representação Comercial, e a Lei nº 4.886/65 estabelece regras claras para proteger o representante e evitar atrasos, abusos e insegurança financeira.

- **Quando o representante adquire o direito à comissão?**

A comissão passa a ser direito garantido no momento em que ocorre o pagamento do pedido ou proposta pelo cliente.

Isso significa que, uma vez cumprida essa etapa, o representado precisa pagar.

- **Prazo legal para pagamento**

O pagamento das comissões deve ocorrer até o dia 15 do mês seguinte à liquidação da fatura, sempre acompanhado das cópias das notas fiscais.

A lei determina transparência e comprovação documental.

- **Atrasou? Então deve corrigir.**

Se o pagamento ultrapassar o prazo legal, as comissões devem ser corrigidas monetariamente.

É uma proteção direta contra atrasos que prejudicam o fluxo de caixa do representante.

- **O representante pode emitir títulos de crédito**

A lei autoriza o representante comercial a emitir títulos de crédito para cobrar comissões devidas, uma ferramenta importante para garantir recebimento e agilizar soluções.

- **Como deve ser calculada a comissão?**

A comissão deve ser calculada sobre o valor total das mercadorias, sem reduções indevidas.

Descontar impostos, como IPI, PIS, COFINS, e o frete, é considerado redução indevida da base de cálculo da comissão.



Fonte: Freepik



O que tudo isso significa para você?

- ✓ Mais segurança no recebimento;
- ✓ Clareza sobre prazos e documentos;
- ✓ Proteção contra atrasos;
- ✓ Possibilidade de cobrança formal;
- ✓ Garantia de cálculo correto.

Tudo isso reforça o valor da sua atuação e garante remuneração justa, transparente e protegida pela lei.

Proteção da renda e estabilidade financeira do representante



Art. 32, §5º e §7º da Lei nº 4.886/65



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).

§ 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).

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

A Lei nº 4.886/65 garante ao representante comercial duas proteções fundamentais que preservam sua renda e evitam prejuízos decorrentes de rescisões inesperadas ou mudanças unilaterais por parte da representada.

- **Rescisão injusta?**

A comissão passa a ser direito garantido no momento em que ocorre o pagamento do pedido ou proposta pelo cliente.

Isso significa que, uma vez cumprida essa etapa, o representado precisa pagar.

Se a empresa representada romper o contrato sem justa causa, todas as comissões geradas por:

- pedidos em carteira;
- pedidos em execução; ou
- pedidos aguardando pagamento.

devem ser quitadas imediatamente na data da rescisão.



ATENÇÃO!

Nada fica pendente.
Nada pode ser retido.
Nada pode ser adiado.

É uma proteção essencial para que o representante não sofra financeiramente por uma decisão unilateral.

- **A empresa NÃO pode reduzir seus ganhos dos últimos 6 meses**

A lei também proíbe qualquer alteração direta ou indireta que implique diminuição da sua média de resultados dos últimos seis meses.

Ou seja:

- não pode reduzir percentual de comissão;
- não pode cortar produtos sem justificativa;
- não pode reduzir artificialmente sua área;
- não pode alterar condições para prejudicar o faturamento.

É uma blindagem contra manobras que possam diminuir seu rendimento.

Por que esse direito é tão importante para você?

- ✓ Garante estabilidade financeira;
- ✓ Protege contra práticas desleais;
- ✓ Impede reduções injustificadas de ganhos;
- ✓ Assegura recebimento integral das comissões já geradas;
- ✓ Reforça respeito e segurança no relacionamento com a representada.

Essas proteções mostram o quanto a legislação reconhece a relevância da profissão e garante condições justas de trabalho para quem atua de forma séria e regular.



Fonte: Freepik

Comissão garantida quando o representado não recusa o pedido no prazo



Art. 33 da Lei nº 4.886/65



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.

Um dos direitos mais importantes e pouco conhecidos da Representação Comercial está no Art. 33 da Lei nº 4.886/65: se o representado não recusar o pedido dentro dos prazos legais, o representante tem direito à comissão, mesmo que o negócio não seja concluído por culpa da empresa.

Como funciona na prática?

Quando o representante envia o pedido com todos os requisitos necessários, a empresa representada tem prazos específicos para recusar formalmente:

- 15 dias – comprador na mesma praça;
- 30 dias – comprador em outra cidade do mesmo Estado;
- 60 dias – comprador em outro Estado;
- 120 dias – comprador no exterior.

Se o representado não formalizar a recusa por escrito dentro desses prazos, a comissão passa a ser direito adquirido pelo representante.

Por que esse direito é tão valioso?

- ✓ Evita manobras de atraso ou silêncio injustificado;
- ✓ Impede que o representante seja prejudicado por falta de comunicação da empresa;
- ✓ Garante que o esforço de venda seja reconhecido;
- ✓ Reforça transparência e segurança jurídica;
- ✓ Valoriza o profissional que atua corretamente e dentro da lei.

Regras de pagamento, exceções e correção monetária das comissões



Art. 33 – §§ 1º, 2º e 3º da Lei nº 4.886/65

§ 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)

O Art. 33 também traz três proteções fundamentais que garantem clareza, organização e justiça no pagamento das comissões ao representante comercial.

• **Quando a comissão não é devida?**

A lei define apenas duas situações específicas em que a comissão pode não ser paga:

1. Se houver insolvência do comprador, ou seja, incapacidade comprovada de pagar;
2. Se o negócio for desfeito pelo comprador ou se a empresa suspender a entrega por risco comercial real.

Essas situações não têm relação com o trabalho do representante, mas com a condição do comprador.

• **Pagamento mensal das comissões**

Salvo se houver cláusula específica em contrato, o pagamento deve ser feito mensalmente, com o representado enviando:

1. a conta das comissões devidas; e
2. as cópias das faturas remetidas aos clientes.

Isso garante total transparência e rastreabilidade.

• **Correção monetária para pré-aviso e indenização**

A lei determina que, para cálculo de:

1. aviso prévio;
2. indenização por rescisão,

os valores das comissões devem ser corrigidos monetariamente.

Ou seja:

O representante não perde poder de compra nem é prejudicado por atrasos ou desvalorização.



O que tudo isso representa para você?

- ✓ Justiça no pagamento;
- ✓ Regras claras e transparentes;
- ✓ Proteção contra prejuízos financeiros;
- ✓ Garantia de correção nas indenizações;
- ✓ Segurança jurídica nas relações com a representada.

Esses dispositivos confirmam: a legislação reconhece a importância do representante comercial e protege sua remuneração de forma rigorosa.

Aviso prévio ou indenização em caso de rescisão sem justa causa



Art. 34 da Lei nº 4.886/65



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.

A Lei nº 4.886/65 assegura uma das proteções mais importantes para quem vive da Representação Comercial: o direito ao aviso prévio ou à indenização quando a empresa decide encerrar o contrato sem motivo justo.

Essa regra só vale para contratos:

1. por prazo indeterminado; e
2. que já tenham vigorado por mais de seis meses.



O que a lei determina?

Se a empresa representada romper o contrato sem causa justificada, ela é obrigada a escolher uma dessas duas opções:

1. Conceder aviso prévio de 30 dias

O representante continua tendo direito à remuneração nesse período, ganhando tempo para reorganizar a atividade e ajustar sua carteira.

ou

2. Pagar indenização equivalente a 1/3 das comissões

A indenização deve ser calculada sobre a média das comissões recebidas nos três meses anteriores à rescisão.



ATENÇÃO!

Não é opcional.

Não é “cortesia”.

É direito garantido em lei.

Por que esse direito é tão importante?

Porque o representante comercial é profissional autônomo e tem sua renda diretamente ligada ao volume de vendas e ao tempo de construção de carteira.

Uma rescisão sem aviso poderia causar:

- perda abrupta de renda;
- quebra da previsibilidade financeira;
- desestruturação da rotina profissional;
- impacto imediato no planejamento familiar.

A lei reconhece isso e cria uma proteção que traz segurança, equilíbrio e justiça contratual.



Em resumo

Se o contrato é por tempo indeterminado e tem mais de 6 meses de vigência, a empresa não pode simplesmente romper sem garantir ao representante:

- aviso prévio de 30 dias; ou
- indenização de 1/3 das comissões dos últimos 3 meses.

É um direito sólido e essencial para a estabilidade da profissão.



Fonte: Freepik

Motivos justos para rescisão: o que a lei garante a cada parte



Art. 35 e Art. 36 da Lei nº 4.886/65

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.

A Lei nº 4.886/65 estabelece um conjunto claro de critérios para que o contrato de Representação Comercial seja encerrado por motivo justo, seja pelo representado ou pelo representante.

Essa definição evita abusos, protege a relação profissional e garante equilíbrio entre as partes.

1. Motivos justos para rescisão pelo representado (Art. 35)

A empresa representada só pode alegar motivo justo se houver:

- Desídia (negligência) do representante no cumprimento das obrigações contratuais;
- Ato que cause descrédito comercial ao representado;
- Descumprimento de obrigações previstas no contrato;
- Condenação definitiva por crime infamante;
- Força maior.

Ou seja: o representado só pode romper o contrato por motivo justo em situações graves e devidamente comprovadas.

2. Motivos justos para rescisão pelo representante (Art. 36)

O representante comercial também tem direito de romper o contrato por motivo justo quando houver:

- Redução da sua área de atuação sem respaldo contratual;
- Quebra da exclusividade (quando prevista em contrato);
- Fixação abusiva de preços que inviabilize sua atuação;
- Não pagamento das comissões no prazo devido;
- Força maior.

Aqui a lei reconhece que práticas abusivas e descumprimentos por parte do representado ferem a boa-fé comercial e dão ao representante o direito de rescindir sem prejuízo.

Nesses casos, o representante comercial preserva o seu direito à indenização de 1/12 avos.



O que tudo isso representa para você?

Esses artigos garantem:

- ✓ Equilíbrio;
- ✓ Justiça;
- ✓ Previsibilidade;
- ✓ Proteção contra arbitrariedades;
- ✓ Respeito ao profissional e ao contrato.

A lei não permite rescisões baseadas em percepções subjetivas ou interesses momentâneos.

O que vale é o que está definido na lei e isso protege toda a categoria.

Retenção de comissões, tarefas extras e foro favorável: mais proteções previstas na lei



Art. 37, Art. 38 e Art. 39 da Lei nº 4.886/65

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 pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

Além das regras sobre motivos de rescisão, a Lei nº 4.886/65 traz dispositivos que reforçam a proteção financeira, contratual e processual do representante comercial.

1. Retenção de comissões: quando é permitida? **(Art. 37)**

A regra é simples: o representado só pode reter comissões quando houver motivo justo, conforme os casos indicados no Art. 35, ou para compensar danos comprovados.



ATENÇÃO!

- Nada de retenção injustificada.**
- Nada de bloqueio arbitrário.**
- Nada de decisão unilateral sem fundamento.**

A lei protege o representante contra qualquer tentativa de retenção indevida.

2. Tarefas extras não prejudicam seus direitos **(Art. 38)**

Se o representado pedir, temporariamente, que o representante assuma tarefas fora do contrato, isso não altera seus direitos legais ou contratuais.

Ou seja:

- não perde comissões;

- não perde área;
- não perde condições negociadas;
- não altera sua posição contratual.

É uma proteção importante para evitar desvio de função ou prejuízo disfarçado.

3. Foro do domicílio do representante: proteção jurídica fundamental (Art. 39)

Em caso de disputa, o processo deve ocorrer:

- na Justiça Comum; e
- no foro do domicílio do representante comercial.

Isso garante:

- ✓ acesso facilitado à Justiça;
- ✓ redução de custos de deslocamento;
- ✓ maior equilíbrio na disputa;
- ✓ proteção contra tentativas de transferir o processo para regiões distantes.

É uma garantia valiosa — reconhece que o representante não deve ser prejudicado territorialmente.



O que esses direitos representam na prática?

Eles reforçam:

- ✓ justiça no pagamento;
- ✓ proteção contra abusos;
- ✓ segurança no exercício da profissão;
- ✓ equilíbrio nas relações comerciais;
- ✓ apoio jurídico concreto ao representante.

A Lei nº 4.886/65 é clara: a Representação Comercial é uma atividade protegida, valorizada e amparada legalmente.

Liberdade para representar mais de uma empresa

A Lei nº 4.886/65 assegura ao representante comercial um dos direitos mais importantes da profissão: a liberdade de atuar para mais de uma empresa, desde que não exista cláusula contratual proibindo essa modalidade.

Esse artigo reconhece a natureza autônoma da atividade e reforça a independência do representante comercial no mercado.



Art. 41 da Lei nº 4.886/65



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.

Ou seja, a regra é a liberdade.

A vedação é a exceção e só tem validade quando está claramente escrita no contrato.



ATENÇÃO!

Cuidado com a representação de empresas concorrentes. A prática fere o Código de Ética da categoria. Só é possível realizar a representação de empresas concorrentes se as empresas representadas autorizarem, formalmente.



O que isso significa para o representante comercial?



Autonomia profissional

Você pode representar diversas empresas ao mesmo tempo, ampliando carteira, renda e oportunidades de negócio.



Expansão de mercado

Com esse direito, você pode diversificar segmentos, aumentar sua base de clientes e fortalecer sua atuação comercial.



Segurança jurídica

Com esse direito, você pode diversificar segmentos, aumentar sua base de clientes e fortalecer sua atuação comercial.



Independência econômica

Ter mais de uma representada possibilita maior estabilidade financeira, reduz riscos e fortalece sua estrutura profissional.

Por que esse direito é tão importante?

Porque reconhece que o representante comercial é um profissional autônomo, com liberdade de empreender, organizar sua própria atividade, construir seu portfólio e ampliar sua presença no mercado.



A lei garante:

- ✓ liberdade;
- ✓ flexibilidade;
- ✓ autonomia; e
- ✓ respeito à natureza empreendedora da profissão.

Contratos entre representantes: garantias, proteção e regras claras



Art. 42 - §§ 1º, 2º, 3º e 4º da Lei nº 4.886/65



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 representando 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).

A lei também traz proteções importantes quando um representante comercial contrata outro representante para auxiliá-lo na execução da representação, prática comum e totalmente permitida.

Essas regras garantem segurança jurídica, clareza e justiça na relação entre representantes.

1. É permitido contratar outro representante

O Art. 42 deixa claro:

- o representante pode contratar outro profissional para executar parte da representação, desde que respeitadas as regras do Art. 41.

Isso estimula crescimento, expansão territorial e aumento da força comercial.

2. Pagamento condicionado à liquidação da comissão (§1º)

O pagamento ao representante contratado só é devido após o recebimento da comissão pelo representante contratante.

Isso garante alinhamento financeiro e evita desequilíbrio na relação.

3. Em caso de rescisão, existe direito à indenização proporcional (§2º)

Se houver rescisão da representação principal, o representante contratado tem direito a:

- participação proporcional na indenização;
- participação proporcional no aviso prévio.

Isso mantém a justiça e protege quem atuou na cadeia da representação.

4. Rescisão sem motivo justo? O contratado tem ainda mais proteção

(§3º)

Se o contrato for encerrado sem motivo justo pelo representante contratante, o representante contratado tem direito a:

- aviso prévio;
- indenização;
- segurança jurídica total.

Ou seja: há proteção tanto na relação representante ↔ representada quanto na relação representante ↔ representante.

5. Prazos ampliados quando o contrato é entre representantes

(§4º)

Os prazos do Art. 33 (sobre recusa de pedidos) ganham 10 dias adicionais quando o contrato envolve apenas representantes.

É uma adaptação da lei que reconhece a dinâmica específica desse tipo de parceria.

Por que tudo isso importa?

Porque demonstra que a lei não protege apenas a relação com a representada. Ela também protege a relação entre os próprios representantes.

- ✓ Mais segurança;
- ✓ Mais equilíbrio;
- ✓ Mais justiça;
- ✓ Mais profissionalismo; e
- ✓ Mais valorização para quem trabalha sério.

A Lei nº 4.886/65 foi construída para fortalecer toda a estrutura da Representação Comercial e isso inclui proteger quem ajuda a construir resultados.

Cláusulas del credere são proibidas nos contratos de representação



Art. 43 da Lei nº 4.886/65



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

A Lei nº 4.886/65 estabelece uma proteção essencial ao representante comercial: é proibido incluir cláusulas del credere no contrato de representação.



Mas o que isso significa na prática?

O que é uma cláusula del credere?

É uma cláusula que transfere para o representante comercial a responsabilidade pelo pagamento dos clientes.

Ou seja: seria uma condição obrigando o representante a responder pelas dívidas do comprador caso ele não pagasse.

Essa prática é comum em outras relações comerciais, mas na Representação Comercial é totalmente proibida.

Por que a lei proíbe essa cláusula?

Porque ela iria:

- ✓ transferir um risco injusto ao representante;
- ✓ responsabilizar o profissional por algo que não depende dele;
- ✓ gerar insegurança financeira;
- ✓ desvirtuar a natureza da atividade de representação;
- ✓ colocar o representante em desvantagem contratual extrema.

O representante comercial atua como mediador de negócios, não como fiador, garantidor ou segurador das operações da empresa.

A lei protege essa distinção.

O que esse direito garante a você, representante?



Segurança jurídica

Você não pode ser responsabilizado pelo inadimplemento do comprador.



Proteção financeira

Nenhuma empresa pode exigir que você “assuma o risco” do cliente não pagar.



Equilíbrio contratual

Contratos não podem impor obrigações que ultrapassem sua função.



Respeito à natureza da profissão

A lei preserva o papel do representante como negociador, nunca como garantidor.



Em resumo

Se aparecer uma cláusula exigindo que você responda pela inadimplência do cliente, ela é nula. **A lei está ao seu lado.**

Esse é mais um exemplo de como a Lei nº 4.886/65 foi criada para valorizar, proteger e fortalecer a atividade da Representação Comercial.

A maior proteção financeira do representante: indenização mínima de 1/12 de toda a retribuição recebida



Art. 27, j, da Lei nº 4.886/65



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).

(...)

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).

Entre todos os direitos previstos na Lei nº 4.886/65, um dos mais importantes e historicamente mais atacados por projetos de lei é a indenização mínima devida ao representante comercial quando o contrato é rescindido sem motivo justo.

Esse direito é central porque protege a atividade que, por natureza, exige investimento contínuo de tempo, relacionamento, estrutura e construção de mercado.



O que diz a lei?

O contrato deve obrigatoriamente prever:

“Indenização devida ao representante pela rescisão do contrato fora dos casos previstos no art. 35, cujo montante não poderá ser inferior a 1/12 do total da retribuição auferida durante todo o tempo em que exerceu a representação.”

Em outras palavras:

O representante tem direito a receber, no mínimo:

1/12 (um doze avos) de tudo o que ganhou durante todo o tempo em que trabalhou para aquela empresa.

- Se trabalhou 1 ano → recebe 1/12 do total;
- Se trabalhou 10 anos → recebe 1/12 da soma de 10 anos;
- Se trabalhou 20 anos → recebe 1/12 da soma de 20 anos.

Esse valor não pode ser reduzido por contrato e não pode ser retirado por alteração legal que fragilize direitos adquiridos.



Por que essa indenização existe?

Porque o representante comercial:

- ✓ constrói carteira de clientes;
- ✓ abre mercado;
- ✓ investe recursos próprios;
- ✓ dedica tempo, deslocamento e estrutura;
- ✓ fortalece a marca e gera vendas constantes;

✓ sustenta relacionamento de longo prazo.

Se a empresa rompe sem motivo justo, a indenização:

- busca compensar anos de trabalho;
- reconhece o patrimônio comercial construído pelo representante;
- evita enriquecimento da empresa às custas do profissional;
- garante equilíbrio e justiça na relação comercial;
- possibilita ao representante comercial a busca por novas oportunidades de negócios.

Por que esse direito é tão valioso (e tão atacado)?

Porque ele protege o representante contra demissões abruptas após anos de dedicação e garante retorno financeiro proporcional ao valor que ele mesmo construiu para a empresa.

Por isso é alvo frequente de tentativas de redução: ele é a principal barreira jurídica contra injustiças e abusos contratuais.



Em resumo

A indenização de 1/12 é o direito que reconhece por lei que o representante comercial constrói valor, mercado, relações e reputação.

É o direito que impede rupturas injustas.

É o direito que protege sua história.

É o direito que fortalece toda a categoria.



Fonte: Freepik

Checklist para não errar na hora de fechar contrato com uma representada

O que a Lei nº 4.886/65 exige e o que você precisa conferir antes de assinar:

Fechar um contrato de representação comercial exige atenção.

A Lei nº 4.886/65 determina uma série de elementos obrigatórios que devem constar no documento para garantir segurança jurídica, respeito à atividade e proteção do representante.

Para te ajudar, criamos um checklist oficial baseado no Art. 27 (e parágrafos). Antes de assinar qualquer contrato, verifique se todos os pontos abaixo estão claros e documentados:



Checklist obrigatório

1. Condições gerais da representação

O contrato precisa detalhar como a relação vai funcionar, as regras e os critérios básicos de atuação.

2. Produtos e artigos representados

Especificação clara do que você está autorizado a representar: genérico ou detalhado.

3. Prazo do contrato

- Prazo determinado?
- Prazo indeterminado?

Se não tiver nada escrito, cria incerteza futura. Fuja disso.

4. Zonas de atuação

- Em quais regiões você poderá atuar?
- A representada pode vender diretamente na sua zona?

Isso precisa estar MUITO claro.

5. Exclusividade (tem ou não?)

- Parcial, total ou por prazo definido;
- Justificativa em caso de limitações.

Esse é um dos pontos mais sensíveis do contrato.



Art. 31 da Lei nº 4.886/65



Art. 31. Prevendo o contrato de representação a exclusividade de zona ou zonas, ou quando este for omissio, 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).

O representante pode solicitar ao representado a exclusividade da representação da sua zona de atuação para garantir o recebimento de suas comissões, mesmo que a venda seja feita diretamente pelo representado ou por outro representante comercial.

Se o representado não conceder a exclusividade total da representação, o representante pode solicitar a exclusividade parcial da sua carteira de clientes. Assim, ele preserva o seu trabalho de captação dos clientes e evita que o representado faça vendas diretas e não lhe pague as comissões devidas.

6. Retribuição e forma de pagamento

- Percentual de comissões;
- Critérios para cálculo;
- Data de pagamento;
- Comissões dependem do quê?

Evita surpresas e “interpretações”.

7. Obrigações e responsabilidades das partes

- Quem faz o quê?
- O que é obrigação da empresa?
- O que é obrigação do representante?
- Quanto mais detalhado, melhor.

8. Exclusividade do representante (se houver)

- O contrato pode exigir dedicação exclusiva?
- Se sim, isso deve estar explícito.

9. Indenização em caso de rescisão sem motivo justo

Esse é o ponto de ouro:

A indenização NUNCA pode ser inferior a 1/12 do total recebido durante todo o período de representação.

É uma das maiores proteções da categoria.



Os parágrafos da lei também garantem:

Nos contratos a prazo determinado:

A indenização é proporcional a retribuição auferida até a data da rescisão e aos meses restantes.

Prorrogação tácita:

Se renovou, mesmo sem assinatura → tornou-se por prazo indeterminado (e com isso, maior proteção).

Contratos sucessivos em até 6 meses:

São considerados por prazo indeterminado para fins de direitos.

Obrigações do representante (Art. 28):

Você deve manter a representada informada sobre o andamento dos negócios.

É parte da relação profissional, não uma obrigação desproporcional.



Fonte: Freepik



Por que esse checklist é essencial?

Porque um contrato bem-feito:

- ✓ evita conflitos;
- ✓ prevê indenizações corretamente;
- ✓ protege você de abusos;
- ✓ garante direitos financeiros;
- ✓ traz segurança jurídica;
- ✓ organiza expectativas das duas partes; e
- ✓ valoriza seu trabalho.

Um contrato mal-feito, por outro lado, pode custar:

- ✗ prejuízos;
- ✗ perda de território;
- ✗ perda de exclusividade;
- ✗ não pagamento de comissões; e
- ✗ rescisões injustas.



ATENÇÃO!

**Antes de assinar, confira este checklist.
Seu futuro profissional agradece.**

E se tiver dúvidas, procure o Core do seu estado. Estamos aqui para orientar e proteger você.



Confere

Conselho Federal dos Representantes Comerciais

(61) 3225-3663

www.confere.org.br

confere@confere.org.br

SBS, Qd 02, Bloco Q, Edifício João Carlos Saad - 14º
andar, salas 1401 a 1406, Brasília - DF, CEP 70070-120