

ESTATUTO DA REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

Lei nº 4.886/65

Código de Ética e Disciplina
Cartilha Direitos que Fortalecem a Representação Comercial



Confere
Conselho Federal dos
Representantes Comerciais

**Conhecimento que protege
sua atuação.**



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

Antonio José Maciel Ribeiro

1º 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

Estatuto da Representação Comercial

Textos: Ellen de Paula Drumond e Renata Castro

Diagramação: Ludimila Ferreira Fialho e Yara Dantas de Sousa

Colaboração e revisão jurídica: Procuradoria-Geral do Confere

Índice

Lei nº 4.886/65 (com alterações posteriores)	
Arts. 1º e 2º	09
Arts. 3º e 4º	10
Arts. 5º e 9º	11
Art. 10	12
Art. 11 e 12	15
Arts. 13 e 18	16
Art. 19	17
Arts. 20 a 24	18
Arts. 25 a 27	19
Arts. 28 e 29	20
Arts. 30 a 32	21
Art. 33	22
Arts. 34 a 36	23
Arts. 37 a 41	24
Arts. 42 a 44	25
Arts. 45 a 47	26
Arts. 48 e 49	27
 Lei nº 6.839/80	 29
Arts. 1º a 3º	
 Lei nº 10.406/02	 31
Arts. 710 a 721 (Da Agência e Distribuição)	
 Código de Ética e Disciplina dos Representantes Comerciais	 36
 Cartilha Direitos que Fortalecem a Representação Comercial	 66

Lei nº 4.886

de 9.12.1965

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 14.11.66).

§ 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, ao 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 27.5.2010).

II. dirimir as dúvidas suscitadas pelos Conselhos Regionais; (Renumerado pela Lei nº 12.246, de 27.5.2010).

III. aprovar os Regimentos Internos dos Conselhos Regionais; (Renumerado pela Lei nº 12.246, de 27.5.2010).

IV. julgar quaisquer recursos relativos às decisões dos Conselhos Regionais; (Renumerado pela Lei nº 12.246, de 27.5.2010).

V. baixar instruções para a fiel observância da presente lei; (Renumerado pela Lei nº 12.246, de 27.5.2010).

VI. elaborar o Código de Ética Profissional; (Renumerado pela Lei nº 12.246, de 27.5.2010).

VII. resolver os casos omissos; (Renumerado pela Lei nº 12.246, de 27.5.2010).

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 27.5.2010).

a) anuidade para pessoas físicas – até R\$ 300,00 (trezentos reais); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 27.5.2010).

b) (VETADO); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 27.5.2010).

c) anuidade para pessoas jurídicas, de acordo com as seguintes classes de capital social: (Incluído pela Lei nº 12.246, de 27.5.2010).

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 27.5.2010).

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 27.5.2010).

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 27.5.2010).

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 27.5.2010).

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 27.5.2010).

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 27.5.2010).

d) (VETADO); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 27.5.2010).

e) (VETADO); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 27.5.2010).

§ 1º (Suprimido); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 27.5.2010).

§ 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 27.5.2010).

§ 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 27.5.2010).

§ 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 27.5.2010).

§ 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 27.5.2010).

§ 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 27.5.2010).

§ 7º (VETADO); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 27.5.2010).

§ 8º (VETADO); (Incluído pela Lei nº 12.246, de 27.5.2010).

§ 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 27.5.2010).

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 27.5.2010).

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 (1) 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 à 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, 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).

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 sumaríssimo previsto no art. 275 do Código de Processo Civil, ressalvada a competência do Juizado de Pequenas Causas. (Redação dada pela Lei nº 8.420, de 8.5.1992)

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 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).

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 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. (Redação dada pela Lei nº 14.195, de 2021).

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. (Redação dada pela Lei nº 14.195, de 2021)

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.

Brasília, 9 de dezembro de 1965; 144º da Independência e 77º da República.

A Lei nº 4.886/65 foi publicada no Diário Oficial da União, Seção I, no dia 10.12.1965, sancionada pelo presidente da República, Humberto de Alencar Castelo Branco.

A Lei nº 8.420/92 foi publicada no Diário Oficial da União, Seção I, no dia 11.5.1992, sancionada pelo presidente da República, Fernando Collor de Mello.

A Lei nº 12.246/10 foi publicada no Diário Oficial da União, Seção I, no dia 28.5.2010, sancionada pelo presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva.

- *Esta edição foi adaptada às novas regras ortográficas da Língua Portuguesa.*

Lei nº 6.839

de 30 de outubro de 1980

(Dispõe sobre o registro de empresas nas entidades fiscalizadoras do exercício de profissões.)

O Presidente da República

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

CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO

Art. 1º. O registro de empresas e a anotação dos profissionais legalmente habilitados, delas encarregados, serão obrigatórios nas entidades competentes para a fiscalização do exercício das diversas profissões, em razão da atividade básica ou em relação àquela pela qual prestem serviços a terceiros.

Art. 2º. Esta lei entrará em vigor na data de sua publicação.

Art. 3º. Revogam-se as disposições em contrário.

Brasília, em 30 de outubro de 1980; 159º da Independência e 92º da República.

João Figueiredo

Murillo Macêdo

Os dispositivos do capítulo de Agência e Distribuição,
segundo o novo Código Civil:

Lei nº 10.406

de 10 de janeiro de 2002

(Institui o Código Civil)

O Presidente da República

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

...

CAPÍTULO XII

DA AGÊNCIA E DISTRIBUIÇÃO

Art. 710. Pelo contrato de agência, uma pessoa assume, em caráter não eventual e sem vínculos de dependência, a obrigação de promover, à conta de outra, mediante retribuição, a realização de certos negócios, em zona determinada, caracterizando-se a distribuição quando o agente tiver à sua disposição a coisa a ser negociada.

Parágrafo único. O proponente pode conferir poderes ao agente para que este o represente na conclusão dos contratos.

Art. 711. Salvo ajuste, o proponente não pode constituir, ao mesmo tempo, mais de um agente, na mesma zona, com idêntica incumbência; nem pode o agente assumir o encargo de nela tratar de negócios do mesmo gênero, à conta de outros proponentes.

Art. 712. O agente, no desempenho que lhe foi cometido, deve agir com toda diligência, atendo-se às instruções recebidas do proponente.

Art. 713. Salvo estipulação diversa, todas as despesas com a agência ou distribuição correm a cargo do agente ou distribuidor.

Art. 714. Salvo ajuste, o agente ou distribuidor terá direito à remuneração correspondente aos negócios concluídos dentro de sua zona, ainda que sem a sua interferência.

Art. 715. O agente ou distribuidor tem direito à indenização se o proponente, sem justa causa, cessar o atendimento das propostas ou reduzi-lo tanto que se torna antieconômica a continuação do contrato.

Art. 716. A remuneração será devida ao agente, também, quando o negócio deixar de ser realizado por fato imputável ao proponente.

Art. 717. Ainda que dispensado por justa causa, terá o agente direito a ser remunerado pelos serviços úteis prestados ao proponente, sem embargo de haver este perdas e danos pelos prejuízos sofridos.

Art. 718. Se a dispensa se der sem culpa do agente, terá ele direito à remuneração até então devida, inclusive sobre os negócios pendentes, além das indenizações previstas em lei especial.

Art. 719. Se o agente não puder continuar o trabalho por motivo de força maior, terá direito à remuneração correspondente aos serviços realizados, cabendo esse direito aos herdeiros no caso de morte.

Art. 720. Se o contrato for por tempo indeterminado, qualquer das partes poderá resolvê-lo, mediante aviso prévio de noventa dias, desde que transcorrido prazo compatível com a natureza e o vulto do investimento exigido

do agente.

Parágrafo único. No caso de divergência entre as partes, o juiz decidirá da razoabilidade do prazo e do valor devido.

Art. 721. Aplicam-se ao contrato de agência e distribuição, no que couber, as regras concernentes ao mandato e à comissão e as constantes de lei especial.

...

Brasília, 10 de janeiro de 2002; 181º da Independência e 114º da República.

Fernando Henrique Cardoso

Aloysio Nunes Ferreira Filho

Índice

Código de Ética e Disciplina dos Representantes Comerciais:

Preâmbulo	36
Capítulo I - Introdução Arts. 1º a 5º	37
Capítulo II - Dos deveres éticos Art. 6º	38
Capítulo III - Das infrações disciplinares Arts. 7º a 9º	39
Capítulo IV - Das sanções administrativas Arts. 10 a 20	42
Capítulo V - Do processo disciplinar Arts. 21 a 34	45
Capítulo VI - Dos recursos administrativos Arts. 35 a 64	49
Capítulo VII - Dos prazos Arts. 65 e 66	58
Capítulo VIII - Disposições finais Arts. 67 e 73	59

Código de Ética e Disciplina dos Representantes Comerciais

PREÂMBULO

O Conselho Federal dos Representantes Comerciais – Confere normatiza o presente Código de Ética e Disciplina dos Representantes Comerciais com regras deontológicas fundamentadas na Lei nº 4.886/65 e, ainda, nos demais normativos e instruções que norteiam as atividades dos Conselhos de Fiscalização Profissional, na forma do artigo 5º, inciso XIII da Constituição Federal.

O objetivo é a tutela da sociedade e do interesse público, para que os profissionais da Representação Comercial não se afastem da ética e da boa-fé no desempenho da atividade regulamentada, especificamente, em suas relações negociais com as empresas representadas, clientes, consumidores finais, colegas de profissão e, também, perante seu órgão de classe, para o amplo cumprimento dos seus deveres e responsabilidades, preservando a credibilidade do setor econômico da representação comercial.

Este Código de Ética e Disciplina possui caráter educativo, como documento de instrução e definição da boa prática da Representação Comercial, e caráter punitivo, como instrumento que define as faltas e respectivas sanções a serem aplicadas aos representantes comerciais, pessoa física ou jurídica, que deixam de cumprir com seus deveres éticos e legais.

CAPÍTULO I

INTRODUÇÃO

Art. 1º. Exerce a Representação Comercial a pessoa física ou jurídica, 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, na forma do artigo 1º da Lei nº 4.886/65.

Art. 2º. O Processo Administrativo Ético-Disciplinar dos Representantes Comerciais, em todo o território nacional, será regido pelas normas contidas neste Código.

Art. 3º. As normas deste Código serão aplicadas a partir de sua vigência, podendo retroagir, nos casos de aplicação mais branda das penas, para os fatos ocorridos anteriormente a publicação deste Código, e, ainda, quando se tratar de norma processual, sem prejuízo da validade dos atos realizados sob a vigência do Código anterior.

Art. 4º. A execução das penalidades aplicadas aos profissionais da Representação Comercial, em decorrência de Processo Administrativo Ético-Disciplinar, compete ao Conselho Regional onde o acusado tiver registro principal, ou na base territorial de onde estiver exercendo a atividade de Representação Comercial, na hipótese de representante comercial no exercício ilegal da profissão, local em que o processo será deflagrado e arquivado.

Parágrafo único. Sem prejuízo da competência regional para a execução da pena ao faltoso, tal sanção, porventura, aplicada, terá alcance em todo o território nacional.

Art. 5º. Ao Plenário do Conselho Federal compete o julgamento:

- I. dos seus próprios membros, efetivos ou suplentes; e dos demais conselheiros do Sistema Confere/Cores;
- II. dos recursos das decisões dos Conselhos Regionais;
- III. das revisões de suas próprias decisões.

Parágrafo único. No caso do inciso I, a aplicação e a execução das penalidades cabíveis competirão ao próprio Conselho Federal.

CAPÍTULO II

DOS DEVERES ÉTICOS

Art. 6º. Constituem deveres éticos do representante comercial:

- a) atuar com o devido registro profissional no Conselho Regional de sua base territorial, e, quando for o caso, na forma da Lei nº 6.839/1980, indicar seu responsável técnico, que deverá ser representante comercial devidamente habilitado ao exercício profissional;
- b) zelar pelo prestígio da classe, pela dignidade de sua profissão, pelo permanente aperfeiçoamento profissional e pela reputação do Sistema Confere/Cores;
- c) no âmbito de suas obrigações profissionais e na realização dos interesses que lhe forem confiados, deve agir com diligência na direção de seus próprios negócios;

d) zelar pela existência e finalidade do Conselho Federal e do Conselho Regional a cuja jurisdição pertença, cumprindo e cooperando para fazer cumprir suas recomendações;

e) enviaar esforços para que suas relações com a representada sejam contratadas por escrito, com todos os requisitos legais bem definidos;

f) informar e advertir à representada dos riscos, incertezas e demais circunstâncias desfavoráveis de negócios que lhe forem confiados, sobretudo em atenção às momentâneas variações de mercado local;

g) prestar suas contas na forma legal, com exatidão e clareza, dissipando as dúvidas que surgirem, sem obstáculos ou dilações;

h) auxiliar na fiscalização do exercício da atividade de Representação Comercial, comunicando ao seu Conselho de Classe acerca de práticas irregulares que, porventura, tenha tomado conhecimento ou presenciado;

i) conduzir-se sempre com ética e respeito nas suas relações com os colegas de profissão, com os membros e funcionários dos Conselhos Regionais e Federal, com as empresas representadas, clientes e consumidores finais;

j) zelar por sua reputação pessoal e profissional, preservando, em sua conduta, a honra, a nobreza e a dignidade da profissão.

CAPÍTULO III

DAS INFRAÇÕES DISCIPLINARES

Art. 7º. O representante comercial, no exercício de sua profissão, está sujeito ao dever de disciplina, devendo pautar suas atividades dentro das

normas legais, dos deveres éticos e das resoluções e instruções baixadas pelo Conselho Federal e pelo Conselho Regional no qual se encontre registrado ou, ainda, instalado na base territorial de onde esteja exercendo a atividade de representação comercial.

Art. 8º. O exercício da representação comercial por quem não esteja habilitado, na forma da lei, constitui delito de contravenção penal e pode ser comunicado por qualquer interessado ao Conselho Regional, que fará apuração dos fatos narrados e, sendo o caso, promoverá a instauração do devido Procedimento Administrativo Fiscalizatório, que transcorrerá com observância do rito normatizado e aprovado pelo Plenário do Conselho Federal, para aplicação no âmbito do Sistema Confere/Cores.

Art. 9º. As faltas cometidas pelo representante comercial decorrentes de infrações das normas disciplinares serão classificadas em graves ou leves, conforme a natureza do ato e circunstâncias de cada caso.

§ 1º. São consideradas faltas leves aquelas que, não sendo por lei consideradas crime, atentam contra os sentimentos de lealdade e solidariedade naturais da classe, contra os deveres éticos e contra as normas de fiscalização da profissão, previstas na lei e nas instruções e resoluções dos Conselhos, entre as quais:

- I. deixar de indicar em sua propaganda, papéis e documentos o número do respectivo registro no Conselho Regional;
- II. negar a quem de direito a apresentação da cédula de identidade profissional, física ou digital, ou do certificado de registro;
- III. desrespeitar qualquer membro ou funcionário do Conselho Federal ou Regional no exercício de suas funções;

IV. agir com desídia no cumprimento das obrigações decorrentes do contrato de Representação Comercial.

§ 2º. São consideradas faltas graves:

I. aquelas que a lei defina como crime contra o patrimônio; crime contra a fé pública; o de lenocínio; bem como aquelas cujas penas máximas sejam superiores à 02 (dois) anos.

II. causar, dolosamente, prejuízos financeiros ou à imagem da representada ou de terceiros, no exercício da atividade de representação comercial;

III. deixar de cumprir com suas obrigações junto ao Conselho Regional em que se encontra registrado, exceto as de natureza pecuniária;

IV. oferecer gratuitamente ou em condições aviltantes os seus serviços, ou empregar meios fraudulentos para desviar em proveito próprio ou alheio a clientela de outrem;

V. anunciar imoderadamente, de modo a induzir em erro as representadas, os concorrentes, clientes e consumidores finais;

VI. aceitar a representação comercial de produtos concorrentes, salvo quando autorizado, expressamente, pelas empresas concorrentes para as quais está prestando seus serviços de representante comercial;

VII. divulgar ou se utilizar, sem autorização, de segredo de negócios da representada que lhe foi confiado ou de que teve conhecimento em razão de sua atividade profissional, mesmo após a rescisão de seu contrato;

VIII. divulgar, por qualquer meio, falsa informação em detrimento ou prejuízo de colega de profissão;

IX. intermediar a venda de mercadoria que se sabe ter sido adulterada ou falsificada;

X. dar ou prometer dinheiro ou outro interesse a empregado e/ou colaborador de concorrente para obtenção de vantagem indevida;

XI. receber dinheiro ou outro interesse, aceitar promessa de pagamento ou recompensa para proporcionar vantagem indevida à concorrente da representada para qual está prestando seus serviços de representante comercial;

XII. negar aos Conselhos Regionais e ao Conselho Federal dos Representantes Comerciais a colaboração que for devida, nos termos da lei ou em função da sua qualidade de representante comercial;

XIII. promover ou facilitar negócios ilícitos, bem como quaisquer operações e atos que prejudiquem a Fazenda Pública;

XIV. auxiliar ou facilitar, por qualquer modo, o exercício da representação comercial aos que estiverem proibidos, impedidos ou inabilitados.

CAPÍTULO IV

DAS SANÇÕES ADMINISTRATIVAS

Art. 10. As faltas leves são punidas, sem publicidade, com advertência; ou com multa de até 05 (cinco) vezes o valor correspondente à anuidade cobrada pelo Conselho Regional, que poderá ser aplicada individualmente ou cumulativamente com a pena de advertência.

Art. 11. As faltas graves são punidas com suspensão do exercício profissional, por até 02 (dois) anos; ou cancelamento de registro, com a consequen-

te proibição do exercício da atividade de Representação Comercial, por até 05 (cinco) anos; ou multa de até 05 (cinco) vezes o valor correspondente à anuidade cobrada pelo Conselho Regional, que poderá ser aplicada individualmente ou cumulativamente com as demais penas.

Parágrafo único. Em caráter excepcional, nos casos de infrações sujeitas ao cancelamento de registro, havendo lastro probatório robusto que demonstre a materialidade do fato e da respectiva autoria, poderá o Julgador do Processo aplicar, preventivamente, em decisão fundamentada, a suspensão temporária do registro, pelo prazo de até 180 dias corridos, prorrogáveis uma única vez, por igual período.

Art. 12. A aplicação das penalidades disciplinares previstas neste Código independe da existência de inquérito civil ou criminal ou da propositura de ação cível ou penal.

Art. 13. No caso de condenação do representante comercial em processo criminal, por delito capitulado como falta leve ou grave neste Código, deverá ser instaurado o competente Processo Administrativo Ético-Disciplinar no âmbito do Conselho Regional ao qual estiver registrado.

Art. 14. Aplicada a penalidade de suspensão ou cancelamento de registro, o Conselho Regional divulgará a sua respectiva decisão no site oficial da Entidade e na imprensa oficial e, ainda, a lançará no sistema informatizado de dados do Conselho Federal para inviabilizar a realização de novo registro em nome do penalizado, durante o período que vier a ser fixado naquela decisão.

Art. 15. No caso de reincidência da prática de faltas leves, poderá ser aplicada a pena de suspensão do exercício profissional, por até 02 (dois) anos, cumulada ou não com a aplicação de multa de até 05 (cinco) vezes o valor correspondente à anuidade cobrada pelo Conselho Regional.

Parágrafo único. Considera-se reincidência, para os efeitos deste artigo, a repetição de falta leve já punida antes, dentro de 02 (dois) anos, contados da data em que houver passado em julgado a decisão anterior.

Art. 16. Quando a infração for punida com a penalidade de multa, o seu não pagamento no prazo de 30 (trinta) dias, a contar da decisão transitada em julgado, importará no envio do valor ao setor de dívida ativa do Conselho Regional, para deflagrar o Processo Administrativo de Cobrança.

Art. 17. A penalidade de cancelamento ou suspensão do registro acarretará a perda do direito de exercer a profissão em todo o território nacional, pelo período fixado na decisão, devendo a decisão condenatória transitada em julgado ser comunicada a todos os Conselhos Regionais.

Art. 18. As penalidades impostas serão anotadas no cadastro do infrator, sendo vedada sua anotação na cédula de identidade profissional, física ou digital.

Parágrafo único. Apenas as penalidades de suspensão e cancelamento de registro poderão constar em certidões expedidas pelos Conselhos Regionais.

Art. 19. O julgador, atendendo à culpabilidade, aos antecedentes, à conduta social, à personalidade do agente, aos motivos, às circunstâncias e consequências da infração, bem como ao comportamento da eventual vítima, estabelecerá, conforme seja necessário e suficiente para reprovação e prevenção daquela conduta:

- I. as penas aplicáveis dentre as cominadas;
- II. a quantidade de pena aplicável, dentro dos limites previstos;

Art. 20. Na fixação da pena de multa, o julgador deverá atender, principalmente, à situação econômica do réu.

CAPÍTULO V

DO PROCESSO DISCIPLINAR

Art. 21. Compete aos Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais, em suas respectivas bases territoriais, apurar as faltas e punir disciplinarmente os profissionais da Representação Comercial, na forma deste Código, sem prejuízo de sanção cível ou penal que couber.

Art. 22. As infrações disciplinares serão apuradas em processo administrativo, no formato físico ou eletrônico, mediante representação de qualquer autoridade pública ou pessoa interessada, ou de ofício pelo Conselho Regional.

Parágrafo único. A representação deverá narrar os fatos imputados ao indiciado, de forma precisa e clara, indicando a sua qualificação ou dados ou informações pelos quais se possa identificá-lo, além de todas as suas circunstâncias, provas existentes ou a serem feitas e, quando necessário, apresentando o rol das testemunhas.

Art. 23. A representação será arquivada quando o fato narrado não constituir falta disciplinar ou quando, embora intimado a sanar falhas ou omissões de sua petição, o seu denunciante deixar de atender no prazo de 10 (dez) dias úteis.

Parágrafo único. O arquivamento da representação não impede, todavia, a sua transformação em procedimento ex-ofício, desde que o presidente do Conselho o determine, em despacho fundamentado.

Art. 24. O processo será iniciado por determinação da Presidência do Conselho Regional, que encaminhará ao Setor Jurídico para emissão de parecer sobre a pertinência da denúncia e preenchimento dos requisitos mínimos de admissibilidade, opinando pelo arquivamento ou pela continuidade do processo de apuração, bem como pela necessidade de diligências.

§ 1º. Após a emissão de parecer do Setor Jurídico pela continuidade, o processo será encaminhado para as atividades de sua competência e determinação da notificação do indiciado.

§ 2º. Em caso opinativo pelo arquivamento, a Presidência do Conselho proferirá decisão sobre a questão, devendo ela ser informada ao denunciante, se conhecido.

Art. 25. A notificação se dará pelo Conselheiro Julgador, escolhido por sorteio, para que o indiciado tome conhecimento acerca do inteiro teor da representação, fixando o prazo de 15 (quinze) dias úteis, a contar da data da ciência, para apresentação de defesa prévia, a qual deverá ater-se aos termos e aos objetivos da representação, esclarecendo, desde logo, os fatos, bem assim as provas que pretenda produzir.

§ 1º. As notificações e intimações poderão ser realizadas, por um ou mais meios abaixo admitidos:

a) por carta, com aviso de recebimento, no endereço do domicílio do indiciado no seu registro;

b) por e-mail, com confirmação de recepção, no endereço indicado no seu registro ou atualizado;

c) por mandado, assinado pelo Conselheiro Julgador, diligenciado por funcionário do respectivo Conselho;

- d) por aplicativo de mensagem, desde que haja confirmação de recepção;
- e) por edital, publicado em jornal de grande circulação regional ou na imprensa oficial, estadual ou federal.

§ 2º. Em sua defesa, o indiciado ou seu representante legal, deverá indicar e-mail válido para receber intimações, assim como atualizar os dados do endereço para recebimento de correspondência.

§ 3º. No caso de processos eletrônicos, as intimações serão efetivadas no dia em que o responsável acessar conta digital, por login e senha, ou, automaticamente, após 10 (dez) dias úteis do seu envio ao respectivo sistema.

§ 4º. Achando-se o indiciado em lugar incerto e não sabido, do que ficará informação circunstanciada nos autos, a notificação será feita por edital publicado uma vez na imprensa oficial, estadual ou federal, ou em jornal de grande circulação regional e, nesse caso, o prazo para defesa prévia começa a correr do dia imediato ao da última publicação.

§ 5º. As notificações, intimações e demais atos e termos do processo serão assinados pelo Conselheiro Julgador.

Art. 26. Apresentada a defesa prévia ou decorrido o prazo para fazê-la, o Conselheiro Julgador determinará que se realizem, no prazo de 15 (quinze) dias úteis, as provas necessárias ou convenientes à cabal apuração da representação.

Art. 27. Para todas as provas e diligências do processo, o Conselheiro Julgador determinará, com antecedência mínima de 5 (cinco) dias úteis, a intimação do indiciado ou de seu advogado.

Parágrafo único. Se o indiciado, ainda que notificado ou intimado,

deixar de comparecer a qualquer um dos atos ou termos do processo, a instrução prosseguirá independentemente de nova intimação.

Art. 28. O Conselheiro Julgador do Processo Ético-Disciplinar poderá ouvir, quando deferida a prova pericial, a opinião de técnico ou perito, fixando prazo para entrega do respectivo laudo.

Parágrafo único. Deferido o exame pericial, lavrar-se-á termo respectivo, submetido à assinatura do indiciado ou de seu advogado, não implicando a assinatura em confissão, nem a recusa em agravação da falta.

Art. 29. Encerradas as provas de iniciativa da autoridade processante, será concedido às partes, no prazo de 5 (cinco) dias úteis, requerem a produção de provas adicionais.

Art. 30. Terminada a produção das provas, as partes poderão oferecer, independentemente de uma nova intimação, nos 05 (cinco) dias úteis subseqüentes, suas alegações finais, por escrito.

Art. 31. Esgotado os prazos previstos nos artigos anteriores, o Conselheiro Julgador proferirá sua decisão final.

Art. 32. A decisão final deverá conter, obrigatoriamente:

I. o relatório, com os nomes das partes, a suma do pedido e da defesa do indiciado, bem como o registro das principais ocorrências havidas no andamento do processo;

II. os fundamentos, em que o Julgador analisará as questões de fato e de direito e fundamentará a dosimetria das penalidades aplicadas;

III. o dispositivo, em que o julgador indicará a procedência ou não das

acusações, bem como as eventuais penalidades aplicadas.

Art. 33. O denunciante e o indiciado serão intimados acerca do inteiro teor da decisão final do Conselheiro Julgador.

Art. 34. Ultrapassado o prazo para apresentação do recurso ou sendo o mesmo intempestivo, haverá a certificação do trânsito em julgado e o processo será encaminhado ao Setor Jurídico da entidade para os procedimentos necessários à execução da decisão final, se for o caso.

CAPÍTULO VI

DOS RECURSOS ADMINISTRATIVOS

Art. 35. Possui legitimidade para interpor recurso administrativo, perante os Conselhos Regionais dos Representantes Comerciais e o Conselho Federal, as partes ou os titulares de direitos e interesses que forem prejudicadas pela decisão final.

Art. 36. Os Processos Administrativos Ético-Disciplinares serão julgados, em grau de recurso, pelos Conselhos Regionais ou Federal em suas sedes ou em outro local que julgarem adequado e, ainda, por videoconferência, mediante prévia cientificação do recorrente ou de seu advogado.

Art. 37. O recurso deverá ser formulado de modo claro e objetivo, através do site da instituição, quando o seu processamento for eletrônico e houver essa possibilidade, ou na secretaria ou setor de protocolo do Conselho Regional ou Federal, que certificará no processo a data de sua entrada e fornecerá protocolo ao recorrente.

Parágrafo único. O recurso, obrigatoriamente, deverá conter:

- I. os nomes e a qualificação das partes;
- II. os fundamentos de fato e de direito;
- III. o pedido de nova decisão;
- IV. procuração outorgada ao defensor com poderes específicos para interpor o recurso administrativo, podendo receber notificações, intimações e citações em nome do acusado.

Art. 38. O recurso não será conhecido quando interposto:

- I. fora do prazo;
- II. perante órgão incompetente;
- III. por quem não seja legitimado.

§ 1º. Ocorrendo interposição do recurso fora do prazo estabelecido, o mesmo será declarado intempestivo, julgando-o extinto sem julgamento de mérito.

§ 2º. Ocorrendo interposição de recurso perante órgão incompetente, será indicada ao recorrente a autoridade competente, sendo-lhe devolvido o prazo para recurso.

Art. 39. O Acórdão conterá:

- I. o número do processo;
- II. o nome do acusado e o número de sua inscrição no Conselho Regional;
- III. a exposição sucinta da acusação e da defesa;

IV. a indicação dos motivos de fato e de direito em que se fundamentar a decisão;

V. a indicação expressa do dispositivo legal infringido que originou o processo e dos artigos do Código de Ética e Disciplina em que se ache incurso o condenado;

VI. a data e as assinaturas da Presidência da entidade, da relatoria e de eventual secretaria.

Parágrafo único. O Plenário deverá absolver o acusado nos seguintes casos:

- a) estar provada a inexistência do fato;
- b) não constituir o fato infração ao Código de Ética;
- c) não existir prova de ter o acusado concorrido para a infração ao Código de Ética;
- d) existir circunstância que exclua a ilicitude do fato ou a culpabilidade ou a imputabilidade do agente;
- e) não existir prova suficiente para a condenação.

Art. 40. O recorrente e o recorrido serão intimados do resultado do julgamento, por qualquer uma das seguintes formas:

- a) pessoalmente ou por meio de seu representante legal, se estiverem presentes à sessão de julgamento;
- b) por carta com aviso de recebimento, no endereço indicado no registro

ou no endereço indicado na defesa ou denúncia;

c) por e-mail, indicado em sua defesa ou denúncia, mediante confirmação de recebimento ou leitura;

d) pelo sistema eletrônico de processamento do processo, quando houver;

e) por edital, publicado na imprensa oficial e/ou no site da Entidade, caso a intimação não seja efetivada nas modalidades previstas nos incisos anteriores.

Art. 41. Os processos administrativos, dos quais resultem sanções, poderão ser revistos a qualquer tempo, a pedido ou de ofício, quando surgirem fatos novos ou circunstâncias relevantes suscetíveis de justificar a inadequação da sanção aplicada.

Art. 42. O resultado do processo deverá constar do cadastro do profissional apenado.

Art. 43. Poderão funcionar nos Processos Administrativos Ético-Disciplinares as partes interessadas, por si ou através de seus representantes devidamente constituídos.

SEÇÃO I

DO RECURSO AO PLENÁRIO DO CORE

Art. 44. Contra decisão do Conselheiro Julgador, caberá recurso, com efeito suspensivo e devolutivo, para o Plenário do Conselho Regional, no prazo de 10 (dez) dias úteis após a intimação do resultado do julgamento, com os fundamentos de fato e de direito.

Art. 45. O recurso deverá ser interposto nos mesmos autos, devendo o Conselheiro Julgador notificar a parte contrária, quando houver, para, querendo, dentro de 10 (dez) dias úteis, contrarrazoar.

Art. 46. Apresentadas as contrarrazões ou findo o seu prazo, o processo será encaminhado ao Diretor-Presidente do Conselho Regional, que, assessorado pelo setor jurídico da Entidade, decidirá quanto à sua tempestividade.

Parágrafo único. Em face da decisão de não recebimento, caberá recurso ao Plenário do Conselho Regional, no prazo de 05 (cinco) dias úteis, contados da intimação do recorrente.

Art. 47. Recebido o recurso, a Presidência do Conselho Regional, através de Portaria, indicará um(a) do(a)s conselheiro(a)s que compõem o Plenário para exercer a função de relatoria, que o presidirá em todos os seus trâmites, bem como designará um funcionário do setor jurídico da entidade para secretário.

§ 1º. Nos casos de faltas graves, o relator do recurso poderá não conceder o efeito suspensivo e antecipar total ou parcialmente os efeitos da decisão proferida pelo Conselheiro Julgador, desde que haja fundado receio de dano irreparável ou de difícil reparação.

§ 2º. O relator poderá, a qualquer tempo, para seu livre convencimento, requisitar através de despacho, a realização das providências cabíveis para sanear o processo, bem como a produção de informações complementares ou solicitar pareceres técnicos.

Art. 48. O relator apresentará relatório circunstanciado e, considerando-o em ordem, requererá a Presidência do Conselho sua inclusão em pauta

para julgamento na Reunião Plenária, bem como solicitará a intimação do indiciado para informar a data da sessão de julgamento e a possibilidade de sustentação oral.

Art. 49. No dia e hora designados para o julgamento, reunido o Plenário do Conselho, o presidente declarará aberta a sessão, apregoando o número do processo e os nomes das partes e de seus representantes, convidando-os a ocuparem seus lugares.

Art. 50. Iniciada a sessão, será imediatamente dada a palavra ao relator do processo para a leitura do relatório circunstanciado, no qual deverá constar resumo do fato imputado, da defesa, da instrução realizada e das provas colhidas. A seguir, será dado ao acusado, ou a seu advogado ou defensor, o prazo de 20 (vinte) minutos para sustentar oralmente suas razões.

§ 1º. Se houver mais de um acusado no mesmo processo, o tempo será de, no máximo, 20 (vinte) minutos para cada um. Durante as alegações, não poderão ser apresentados apartes e após as alegações finais, poderá haver, por parte dos conselheiros, pedidos de esclarecimentos sob os fatos em julgamento.

§ 2º. Em seguida, decididas as eventuais questões de ordem, o Relator passará a proferir o seu voto com a indicação da penalidade, sucedendo-se a tomada dos votos dos demais conselheiros presentes, inclusive o do Diretor-Presidente do Conselho.

§ 3º. O resultado do julgamento se dará pela maioria de votos dos presentes, observado o quórum mínimo regimental. Em caso de empate, prevalecerá o voto de qualidade do Diretor-Presidente do Conselho ou daquele que o substituir.

§ 4º. Proferido o resultado do julgamento, será lavrado o acórdão do processo, contendo a ementa do julgado, o relatório, o voto, e a decisão, e constará como anexo da ata de reunião daquele Conselho, devendo-se providenciar a intimação do recorrente e do recorrido.

Art. 51. A sessão não se interromperá por motivo estranho ao processo, salvo quando por motivo de força maior, a critério do Plenário, caso em que será transferida para outro dia designado na reunião.

Art. 52. Os conselheiros julgadores da plenária poderão confirmar ou modificar, total ou parcialmente, anular ou revogar, total ou parcialmente, a decisão recorrida.

Art. 53. Transitado em julgado o acórdão, os autos serão remetidos ao setor competente para arquivamento ou execução da decisão.

SEÇÃO II

DO RECURSO AO PLENÁRIO DO CONFERE

Art. 54. Contra decisão do Conselho Regional, caberá recurso, com efeito suspensivo e devolutivo, para o Conselho Federal, no prazo de 10 (dez) dias úteis após a intimação do resultado do julgamento, com os fundamentos de fato e de direito, somente nos seguintes casos:

I. quando se verificar fatos novos, capazes de alterar total ou parcialmente o acórdão recorrido;

II. quando a parte interessada apontar violação aos princípios constitucio-

nais do contraditório e ampla defesa, que comprovadamente causarem prejuízos ao recorrente.

Art. 55. O recurso deverá ser interposto perante o respectivo conselho Regional, que notificará a parte contrária, quando houver, para, querendo, dentro de 10 (dez) dias úteis, contrarrazoar.

Art. 56. Apresentadas as contrarrazões ou findo o seu prazo, o Conselho Regional providenciará cópia integral dos autos para sua guarda, e encaminhará os originais para o Diretor-Presidente do Conselho Federal.

Art. 57. Encaminhado o recurso, o Diretor-Presidente do Confere, assessorado pelo setor jurídico da Entidade, decidirá quanto ao seu recebimento, caso preenchidos os requisitos de admissibilidade.

Parágrafo único. Em face da decisão de não recebimento, caberá recurso à Diretoria-Executiva do Confere, no prazo de 05 (cinco) dias úteis, contados da intimação do recorrente.

Art. 58. Recebido o recurso, a Presidência do Conselho Federal, através de Portaria, indicará um(a) do(a)s conselheiro(a)s que compõem o Plenário para exercer a função de relatoria, que o presidirá em todos os seus trâmites, bem como designará um funcionário do setor jurídico da entidade para secretário.

§ 1º. Nos casos de faltas graves, o relator do recurso poderá não conceder o efeito suspensivo e antecipar total ou parcialmente os efeitos da decisão proferida pelo Conselho Regional, desde que haja fundado receio de dano irreparável ou de difícil reparação.

§ 2º. O relator poderá, a qualquer tempo, para seu livre convencimento, requisitar através de despacho, a realização das providências cabíveis para

sanear o processo, bem como a produção de informações complementares ou solicitar pareceres técnicos.

Art. 59. O relator apresentará relatório circunstanciado e, considerando-o em ordem, requererá a Presidência do Conselho sua inclusão em pauta para julgamento na Reunião Plenária, bem como solicitará a intimação do indiciado para informar a data da sessão de julgamento e a possibilidade de sustentação oral.

Art. 60. No dia e hora designados para o julgamento, reunido o Plenário do Conselho, o presidente declarará aberta a sessão, apregoando o número do processo e os nomes das partes e de seus representantes, convidando-os a ocuparem seus lugares.

Art. 61. Iniciada a sessão, será imediatamente dada a palavra ao relator do processo para a leitura do relatório circunstanciado, no qual deverá constar resumo do fato imputado, da defesa, da instrução realizada e das provas colhidas. A seguir, será dado ao acusado, ou a seu advogado ou defensor, o prazo de 20 (vinte) minutos para sustentar oralmente suas razões.

§ 1º. Se houver mais de um acusado no mesmo processo, o tempo será de, no máximo, 20 (vinte) minutos para cada um. Durante as alegações, não poderão ser apresentados apartes e após as alegações finais, poderá haver, por parte dos conselheiros, pedidos de esclarecimentos sob os fatos em julgamento.

§ 2º. Em seguida, decididas as eventuais questões de ordem, o Relator passará a proferir o seu voto com a indicação da penalidade, sucedendo-se a tomada dos votos dos demais conselheiros presentes, inclusive o do Diretor-Presidente do Conselho.

§ 3º. O resultado do julgamento se dará pela maioria de votos dos presentes,

observado o quórum mínimo regimental. Em caso de empate, prevalecerá o voto de qualidade do Diretor-Presidente do Conselho ou daquele que o substituir.

§ 4º. Proferido o resultado do julgamento, será lavrado o acórdão do processo, contendo a ementa do julgado, o relatório, o voto, e a decisão, e constará como anexo da ata de reunião daquele Conselho, devendo-se providenciar a intimação do recorrente e do recorrido.

Art. 62. A sessão não se interromperá por motivo estranho ao processo, salvo quando por motivo de força maior, a critério do Plenário, caso em que será transferida para outro dia designado na reunião.

Art. 63. Os conselheiros julgadores da plenária poderão confirmar ou modificar, total ou parcialmente, anular ou revogar, total ou parcialmente, a decisão recorrida.

Art. 64. Proferida a decisão pelo Plenário do Conselho Federal, os autos baixarão ao Conselho Regional para arquivamento ou execução do julgado e intimação, na forma prevista neste Código.

CAPÍTULO VII

DOS PRAZOS

Art. 65. Em regra, os prazos serão contados em dias úteis, a partir do primeiro dia útil após a notificação ou intimação das partes, incluindo-se na contagem o dia do seu vencimento, ressalvadas as hipóteses previstas neste Código.

§ 1º. Considera-se prorrogado o prazo até o primeiro dia útil seguinte se

o vencimento cair em dia em que não houver expediente ou este for encerrado antes da hora normal.

§ 2º. Os prazos fixados em meses ou anos contam-se de data a data. Se no mês do vencimento não houver o dia equivalente àquele do início do prazo, tem-se como termo o último dia do mês.

§ 3º. Quanto à cientificação das partes a respeito de qualquer decisão proferida no processo, poderá ser realizada mediante publicação ou notificação e intimação pessoal, tanto à parte interessada, como aos seus procuradores.

Art. 66. Salvo motivo de força maior, devidamente comprovado, os prazos processuais não serão suspensos.

CAPÍTULO VIII

DISPOSIÇÕES FINAIS

Art. 67. No caso de cancelamento, deverá ser requerido novo registro no conselho regional competente, devendo o requerente cumprir todas as exigências previstas em lei, bem como apresentar toda a documentação exigida no artigo 3º da Lei nº 4.886/65, incluindo o pagamento das contribuições decorrentes.

Art. 68. Terão prioridade na tramitação, os Processos Administrativos Ético-Disciplinares em que figure como parte ou interessado:

- I. pessoa com idade igual ou superior a 60 (sessenta) anos;
- II. pessoa portadora de deficiência física;

III. pessoa portadora de tuberculose ativa, esclerose múltipla, neoplasia maligna, hanseníase, paralisia irreversível e incapacitante, cardiopatia grave, doença de Parkinson, espondiloartrose anquilosante, nefropatia grave, hepatopatia grave, estados avançados da doença de Paget (osteíte deformante), contaminação por radiação, síndrome de imunodeficiência adquirida, ou outra doença grave, com base em conclusão da medicina especializada, mesmo que a doença tenha sido contraída após o início do processo.

§ 1º. A pessoa interessada na obtenção do benefício, juntando prova de sua condição, deverá requerê-lo à autoridade administrativa competente, que determinará as providências a serem cumpridas.

§ 2º. Deferida a prioridade, os autos receberão identificação própria que evidencie o regime de tramitação prioritária.

Art. 69. Os Processos Administrativos Ético-Disciplinares serão regidos pelo presente Código de Ética e Disciplina dos Representantes Comerciais, pela Lei nº 4.886/65, pelas disposições existentes no Código de Processo Penal e as demais normas institucionais baixadas pelo Confere, para o regular exercício da atividade da Representação Comercial, aplicando-se, supletivamente, a Lei nº 9.784/99, no que couber.

Art. 70. As infrações previstas neste Código de Ética e Disciplina prescrevem em 02 (dois) anos, no caso de faltas leves; e em 05 (cinco) anos, no caso de faltas graves, contadas a partir da data do ato infrator.

Art. 71. É defesa a participação de conselheiro no julgamento de Processos Administrativos Ético-Disciplinares, quando:

I. figurar como indiciado o cônjuge, parente, consanguíneo ou afim, em linha reta ou na colateral, até o terceiro grau;

II. quando o indiciado for seu sócio ou com ele mantiver qualquer relação profissional ou de amizade.

III. tenha participado no julgamento do mesmo processo em instâncias anteriores, exceto nos casos de recursos interpostos em face de decisão de não recebimento de recursos.

Art. 72. Quando ao representante comercial se imputar crime, praticado no exercício da profissão, a autoridade que determinou a instauração do processo disciplinar diligenciará, quando for o caso, para que se instaure o competente inquérito policial.

Art. 73. O presente Código de Ética e Disciplina entrará em vigor nesta data.

Brasília, 29 de setembro de 2022.

Archimedes Cavalcanti Júnior
Diretor-Presidente

Índice

Cartilha Direitos que Fortalecem a Representação Comercial:

Garantias para o Representante Comercial em caso de falência da empresa representada	67
Art. 44 da Lei nº 4.886/65	
Proteção ao representante em caso de auxílio-doença	69
Art. 45 da Lei nº 4.886/65	
Quando nasce o direito à comissão + prazo, correção e garantias de recebimento	71
Art. 32, §§ 1º a 4º da Lei nº 4.886/65	
Proteção da renda e estabilidade financeira do representante	74
Art. 32, §5º e §7º da Lei nº 4.886/65	
Comissão garantida quando o representado não recusa o pedido no prazo	77
Art. 33 da Lei nº 4.886/65	
Regras de pagamento, exceções e correção monetária das comissões	79
Art. 33 – §§ 1º, 2º e 3º da Lei nº 4.886/65	
Aviso prévio ou indenização em caso de rescisão sem justa causa	82
Art. 34 da Lei nº 4.886/65	

Índice

Cartilha Direitos que Fortalecem a Representação Comercial:

Motivos justos para rescisão: o que a lei garante a cada parte	85
Art. 35 e Art. 36 da Lei nº 4.886/65	
Retenção de comissões, tarefas extras e foro favorável: mais proteções previstas na lei	88
Art. 37, Art. 38 e Art. 39 da Lei nº 4.886/65	
Liberdade para representar mais de uma empresa	91
Art. 41 da Lei nº 4.886/65	
Contratos entre representantes: garantias, proteção e regras claras	93
Art. 42 §§ 1º, 2º, 3º e 4º da Lei nº 4.886/65	
Cláusulas del credere são proibidas nos contratos de representação	97
Art. 43 da Lei nº 4.886/65	
A maior proteção financeira do representante: indenização mínima de 1/12 de toda a retribuição recebida	99
Art. 27, j, da Lei nº 4.886/65	
Checklist para não errar na hora de fechar contrato com uma representada	102

Cartilha Direitos que Fortalecem a Representação Comercial

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.

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.



Fonte: Freepik

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.



Fonte: Freepik



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.

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, de 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 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).

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.

CONSELHO REGIONAIS

CORE-AL

Avenida da Paz, nº 2014 - Centro, Maceió - AL, CEP: 57020-440

Telefones: (82) 3223-7630 / 3336-6993

E-mail: core-al@core-al.org.br / **Site:** www.core-al.org.br

CORE-AM

Rua Comendador Clementino, nº 498 - Centro,
Manaus -AM, CEP: 69025-000

Telefones: (92) 3232-0617 / 3234-8693

E-mail: core-am@core-am.org.br / **Site:** www.core-am.org.br

CORE-BA

Av. Tancredo Neves, 620, Condomínio Mundo Plaza - 13ª andar,
Sala 1320, Caminho das Árvores, Salvador - BA, CEP: 41820-020

Telefones: (71) 3242-2673 / 3241-1087 / **Site:** www.corebahia.org.br

E-mail: gerentegeral@corebahia.org.br

CORE-CE

Rua Joaquim Nabuco, 3.275 – Dionísio Torres – Fortaleza – CE,
CEP 60120-315

Telefone: (85) 3272-4070

E-mail: atendimento@corece.org.br / **Site:** www.corece.org.br

CORE-DF

SBS, quadra 01, bloco k, 10º andar, Ed. Seguradoras, Asa Sul,
Brasília - DF, CEP: 70093-900

Telefones: (61) 3224-0763 / 3322-4607

E-mail: secretaria@coredf.org.br / **Site:** www.coredf.org.br

CONSELHO REGIONAIS

CORE-ES

Rua Desembargador Sampaio, nº 40, 8º andar, Conj. 801 a 806
Ed. Top Center, Praia do Canto, Vitória - ES, CEP: 29055-250

Telefones: (27) 3223-3502 / 3222-0762

E-mail: registro@core-es.org.br / **Site:** www.core-es.org.br

CORE-GO

Rua 104, nº 672, Setor Sul, Goiânia - GO, CEP: 74080-240

Telefones: (62) 3086-9501 / 3281-7788

E-mail: core-go@core-go.org.br / **Site:** www.core-go.org.br

CORE-MA

Av. Um, nº 22, Quadra 11 – Vinhais, São Luís – MA,
CEP 65071-010

Telefones: (98) 3221-5022 / 3221-6046

E-mail: administracao@coremaranhao.org.br

Site: www.coremaranhao.org.br

CORE-MG

Avenida Bias Fortes, nº 382, 3º e 4º andares - Bairro de Lourdes
Belo-Horizonte - MG, CEP: 30170-010

Telefones: (31) 3071-3300 / 3071-3322

E-mail: coremg@coremg.org.br / **Site:** www.coremg.org.br

CORE-MS

Rua Quintino Bocaiuva, nº 766 - Jardim TV Morena,
Campo Grande - MS, CEP: 79050-112

Telefones: (67) 3321-1213 / 3047-0707

E-mail: corems@corems.org.br / **Site:** www.corems.org.br

CONSELHO REGIONAIS

CORE-MT

Avenida Ipiranga, nº 645 - Goiabeiras,
Cuiabá - MT, CEP: 78032-900

Telefones: (65) 3322-3090 / 3624-5751

E-mail: secretaria@core-mt.org.br / **Site:** www.core-mt.org.br

CORE-PA

Travessa Dom Romualdo de Seixas, 1560 (Ed. Connex), 6º andar
Salas 02 e 03, Bairro Umarizal, Belém - PA, CEP: 66055-200

Telefones: (91) 3222-5826 / 3241-1233

E-mail: atendimento@corepa.org.br / **Site:** www.core-pa.org.br

CORE-PB

Avenida Sen. Ruy Carneiro, 300 - Mezanino - Salas 001 a 006
Miramar, João Pessoa - PB, CEP: 58032-101

Telefones: (83) 3241-5157 / 3241-5886

E-mail: core@corepb.org.br / **Site:** www.corepb.org.br

CORE-PE

Avenida Conselheiro Rosa e Silva, nº 2175 - Jaqueira,
Recife - PE, CEP: 52050-020

Telefones: (81) 2127-1400

E-mail: core-pe@core-pe.org.br / **Site:** www.core-pe.org.br

CORE-PI

Rua Rui Barbosa, nº 735 Norte, 1º andar - Centro, Teresina - PI,
CEP: 64000-090, Caixa postal - nº 93

Telefone: (86) 3221-5500

E-mail: conselho@corepiaui.org / **Site:** www.corepiaui.org

CONSELHO REGIONAIS

CORE-PR

Rua José Loureiro, nº 746 - Centro, Curitiba - PR, CEP: 80010-000

Telefones: (41) 3234-5200 / 3234-5201

E-mail: secretaria@corepr.org.br / **Site:** www.corepr.org.br

CORE-RJ

Avenida Graça Aranha, nº 416, 4º andar - Centro,

Rio de Janeiro - RJ, CEP: 20030-001

Telefone: (21) 3174-8400

E-mail: core-rj@core-rj.org.br / **Site:** www.core-rj.org.br

CORE-RN

Rua Dr. Poty Nóbrega, nº 210 - Lagoa Nova,

Natal - RN, CEP: 59056-180

Telefones: (84) 3345-0297 / 3343-0865 / 3343-0879

E-mail: core@core-rn.org.br / **Site:** www.core-rn.org.br

CORE-RO

Rua Getúlio Vargas, nº 2318, São Cristóvão, Porto Velho/RO

CEP 76804-044

Telefones: (69) 3224-1343 / 3224-1731

E-mail: core@core-ro.org.br / **Site:** www.core-ro.org.br

CORE-RS

Rua José de Alencar, 1121 - Menino Deus

Porto Alegre/RS, CEP: 90880-481

Telefone: (51) 3333-8550

E-mail: registro@core-rs.org.br / **Site:** www.core-rs.org.br

CONSELHO REGIONAIS

CORE-SC

Rua Fúlvio Aducci, 627, Edifício CEU Empresarial, 3º andar,
Estreito, Florianópolis - SC, CEP: 88075-001

Telefone: (48) 3224-0379

E-mail: core@coresc.org.br / **Site:** www.coresc.org.br

CORE-SE

Avenida Hermes Fontes, 186 - Suíssa,
Aracajú - SE, CEP: 49052-000

Telefones: (79) 3211-0808 / 3214-5676 / (79) 99660-4002

E-mail: corese@core-se.org.br / **Site:** www.core-se.org.br

CORE-SP

Avenida Brigadeiro Luiz Antônio, nº 613, 5º andar - Bela Vista,
São Paulo-SP, CEP: 01317-000

Telefones: (11) 3243-5500 / 3243-5520

E-mail: atendimento.sede@core-sp.org.br

Site: www.core-sp.org.br

CORE-TO

Quadra 103 Sul, Rua SO-07, nº 19 - Plano Diretor Sul,
Palmas- TO, CEP: 77015-030

Telefone: (63) 3212-1381

E-mail: core@core-to.org.br / **Site:** www.coretocantins.org.br

[illegible]

[illegible]



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