

## Delineamentos atuais da representação comercial pelo TST

Aarão Miranda da Silva<sup>1</sup>

Antonio Carlos Sá Lopes<sup>2</sup>

Em 2004, com o advento da Emenda Constitucional nº 45, a Justiça do Trabalho passou a ser competente para processar e julgar as ações envolvendo as questões de relações de trabalho (art. 114, inciso I, do texto Constitucional), e assim, passamos a defender que as causas envolvendo a matéria “representação comercial” sejam da competência da Justiça do Trabalho, desde que presente em um dos polos da relação um representante pessoa física.

Tal entendimento foi referendado pela recente e precisa Jurisprudência do Órgão Supremo Trabalhista, publicada no final de abril de 2012, no qual a Sexta Turma do TST entendeu: **primeiro**, que a competência é de fato trabalhista; **segundo**, que é possível discutir perante a Justiça do Trabalho as questões atinentes à lei nº 4886/65; **terceiro**, que é possível a negociação de valores das comissões para o fechamento do negócio envolvido na representação; **quarto**, que a redução nos valores das comissões não pode prejudicar o percentual da comissão que o representante receberia (conforme o §7º, do art. 32 da lei da Representação Comercial); **quinto**, que o representante comercial tem que comprovar as comissões e valores não auferidos ou mesmo recebidas de forma equivocada (sendo dele o ônus processual); **sexto**, que as comissões devem ser pagas quando há a participação do representante comercial na transação.

A ementa do referido e paradigmático julgado foi:

“RECURSO DE REVISTA. REPRESENTANTE COMERCIAL. COMISSÕES. FLEXIBILIZAÇÃO DO VALOR DA TRANSAÇÃO. POSSIBILIDADE. REDUÇÃO DO VALOR DO PERCENTUAL DO REPRESENTANTE. IMPOSSIBILIDADE. O art. 32, § 7º, da Lei nº 4.886/65 dispõe que é lícita a flexibilização dos preços dos negócios a serem fechados, desde que isso não implique em diminuição do percentual da comissão a ser recebido pelo representante comercial. Conquanto a flexibilização do valor da transação seja permitida, com vistas ao fechamento do negócio, a flexibilização do percentual das comissões recebidas pelo representante, em prejuízo deste, mostra-se ilegal, devendo-se considerar o percentual contratado no cálculo das comissões. Recurso de revista conhecido e provido. COMISSÕES. ÔNUS DA PROVA. Não há que se falar em distribuição do ônus da prova quando foi o reclamante quem não se desincumbiu de seu ônus. Recurso de revista não conhecido.

---

<sup>1</sup> Advogado, professor de direito, mestre em direito e autor de diversos artigos e obra jurídica

<sup>2</sup> Advogado e pós-graduado em direito e autor de diversos artigos

COMISSÕES. PAGAMENTO INTEGRAL. NEGÓCIOS FECHADOS APÓS A SAÍDA DO REPRESENTANTE COMERCIAL. A ausência de participação do representante comercial nas negociações, não enseja o pagamento das comissões. Recurso de revista não conhecido. Por unanimidade, conhecer do recurso de revista quanto ao tema "Comissões. Variação de percentual", por violação do artigo 32, § 7º, da Lei nº 4.886/65 e, no mérito, dar-lhe provimento para deferir ao reclamante as diferenças das comissões sobre os negócios mediados, apurados sobre o percentual contratado de 10% (dez por cento).TST, 6ª Turma. Min. Aloysio Corrêa da Veiga. PROCESSO Nº TST-RR-226500-71.2007.5.02.0462. Publ. 20.04.2012

Logo, vislumbra-se que a Justiça do Trabalho, de forma acertada e por estar em estrita sintonia com o tema, além de preparada para julgar casos análogos, aplicou de forma adequada a lei ainda atual do Representante Comercial. Mas, vale a máxima de que o contrato de representação merece ser sempre escrito e conter todos os detalhes das operações, inclusive sobre eventuais descontos a serem ofertados aos clientes finais para evitar discussões como esta que se apresentou e outras tantas que podem se apresentar.

#### **PARA SABER MAIS,**

Do espaço "Notícias do TST". Turma afasta redução de percentual de comissões de representante comercial (Ter, 24 Abr 2012 12h32:00, disponível no site: <http://www.tst.gov.br/>)

A Sexta Turma do Tribunal Superior do Trabalho deferiu a um representante comercial da Logus-Fer Ferramentaria Ltda. o pagamento de diferenças das comissões sobre os negócios por ele intermediados, ao entender que não é permitida a flexibilização do percentual das comissões recebidas nos casos de fechamento de negócios. A decisão reformou entendimento do Tribunal Regional do Trabalho da 2ª Região (SP).

No caso, o representante comercial buscou na Justiça do Trabalho o direito ao pagamento dos valores relativos a comissão acertada de dez por cento que não haviam sido pagos no percentual acertado pela empresa quando do encerramento de seu contrato de trabalho. Na inicial da ação trabalhista, ele narrou que intermediava negócios no segmento de construção e reforma de ferramentas de corte, dobra e repuxo, moldes de injeção de termoplásticos e dispositivos em geral. Segundo ele, de comum acordo com a ferramentaria, tinha liberdade para negociar o preço dos produtos com as empresas, a partir de um valor mínimo de repasse dos produtos. No caso de concretização das vendas, teria direito a comissão de dez por cento sobre o preço de venda (preço inicial + impostos).

A sentença da 2ª Vara do Trabalho de São Bernardo do Campo (SP) indeferiu as parcelas pedidas pelo representante comercial. Para o juiz de primeiro grau, houve acordo entre as partes

para que o percentual da comissão fosse alterado em caso de risco de não concretização do negócio e, neste caso, a redução não poderia considerar este procedimento ilegal. Da mesma forma entendeu o Regional, ao observar que a flexibilização do preço e da comissão é prática comum no mercado e, portanto, as diferenças pedidas não eram devidas.

Em seu recurso de revista ao TST, o representante sustentou que a redução de ganhos para os representantes comerciais é vedada mesmo nos casos de eventual redução do preço originalmente fixado pela empresa representada.

No julgamento do recurso, o relator, ministro Aloysio Corrêa da Veiga, observou que, segundo o artigo 32, parágrafo 7º, da Lei 4.886/65, que regulamenta as atividades dos representantes comerciais autônomos, a flexibilização dos preços dos negócios a serem fechados é autorizada desde que não acarrete diminuição do percentual da comissão. Ele salientou que no caso não havia como reconhecer a legalidade na redução das comissões recebidas. Embora seja permitido flexibilizar valores para a viabilização de um negócio, a flexibilização em prejuízo dos representantes comerciais é ilegal, devendo ser considerado para o cálculo do pagamento o percentual acertado. A decisão foi unânime. Processo: RR-226500-71.2007.5.02.0462