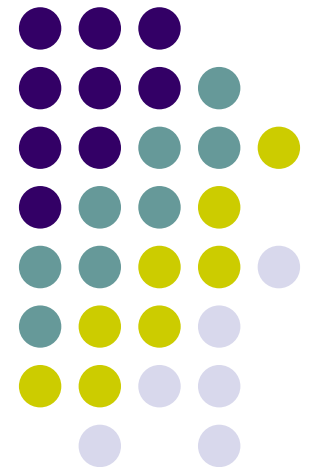


A DISTINÇÃO JURÍDICA ENTRE O REPRESENTANTE COMERCIAL E O VENDEDOR EMPREGADO

ADRIANA CALVO

**Professora de Direito do Trabalho e
Mestre em Direito do Trabalho pela
PUC/SP**



VENDEDOR - EMPREGADO



- O vendedor está inserido no conceito de empregado do artigo 3º da CLT.

Empregado: toda **pessoa física** que prestar serviços de natureza **não-eventual** a empregador, **sob a dependência** deste e **mediante salário**.

LEGISLAÇÃO PRÓPRIA



Lei nº 3.207/67 - Regulamenta as atividades dos empregados vendedores, viajantes ou praticistas.

Art. 1º - As atividades dos empregados vendedores, viajantes ou praticistas serão reguladas pelos preceitos desta lei, sem prejuízo das normas estabelecidas na CLT, naquilo que for aplicável.

COMISSÕES



Art. 2^o - O empregado vendedor terá direito à comissão avançada sobre as vendas que realizar.

No caso de lhe ter sido reservada, com exclusividade, uma zona de trabalho, terá esse direito sobre as vendas ali realizadas diretamente pela empresa ou por um preposto desta.

COMISSÕES



- § 1º - A zona de trabalho do empregado vendedor poderá ser ampliada ou restringida de acordo com a necessidade da empresa, respeitados os dispositivos desta lei quanto à irredutibilidade da remuneração.

COMISSÕES



- § 2º - Sempre que, por conveniência da empresa empregadora, for o empregado viajante transferido da zona de trabalho com redução de vantagens, ser-lhe-á assegurado, como mínimo de remuneração, um salário correspondente à média dos 12 (doze) últimos meses anteriores à transferência.

COMISSÕES



- Art. 4º - O pagamento de comissões e percentagem deverá ser feito mensalmente, expedindo a empresa, no fim de cada mês, a conta respectiva com as cópias das faturas correspondentes aos negócios concluídos.

Parágrafo único - Ressalva-se às partes interessadas fixar outra época para o pagamento de comissões e percentagens, o que, no entanto, não poderá exceder a um trimestre, contado da aceitação do negócio, sendo sempre obrigatória a expedição, pela empresa, da conta referida neste artigo.

COMISSÕES



Art. 5º - Nas transações em que a empresa se obrigar por prestações sucessivas, o pagamento das comissões e percentagens será exigível de acordo com a ordem de recebimento das mesmas.

Art. 8º - Quando for prestado serviço de inspeção e fiscalização pelo empregado vendedor, ficará a empresa vendedora obrigada ao pagamento adicional de 1/10 (um décimo) da remuneração atribuída ao mesmo.

ESTORNO DE COMISSÕES



Art. 7º - Verificada a insolvência do comprador, cabe ao empregador o direito de estornar a comissão que houver pago.

- * O vendedor é empregado, portanto, não corre o risco do negócio. O empregado é que deve suportar os prejuízos, com esta única exceção.

COMISSÕES



- Art. 3º - A transação será considerada aceita se o empregador não a recusar por escrito, dentro de 10 (dez) dias contados da data da proposta. Tratando-se de transação a ser concluída com comerciante ou empresa estabelecida em outro Estado ou no estrangeiro, o prazo para aceitação ou recusa da proposta de venda será de 90 (noventa) dias podendo, ainda, ser prorrogado, por tempo determinado, mediante comunicação escrita feita ao empregado.

REPRESENTANTE COMERCIAL



Lei nº 4.886/1965, com as alterações da Lei nº 8.420/1992 - Regula as atividades dos “REPS”

Art. 1º - Exerce a Representação Comercial autônoma a pessoa jurídica ou 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.

REPRESENTANTE COMERCIAL



Lei nº 4.886/1965, com as alterações da Lei nº 8.420/1992 - Regula as atividades dos “REPS”

Art. 2º - É obrigatório o registro dos que exerçam a Representação Comercial autônoma nos Conselhos Regionais criados pelo artigo 6º desta Lei.

JURISPRUDÊNCIA



- **27/10/2004 - Representante comercial sem registro em conselho profissional é empregado (Notícias TRT - 2ª Região)**

Por se tratar de profissão regulamentada, somente pode ser considerado representante comercial quem atender a todos os requisitos previstos na lei, dentre os quais o registro no Conselho Regional dos Representantes Comerciais (CORCÉSP). Sem o registro no conselho profissional, o vendedor é empregado. Esta foi a decisão unânime dos juízes 9ª Turma do Tribunal Regional do Trabalho da 2ª Região (TRT-SP).

JURISPRUDÊNCIA



- O artigo 2º da Lei 4.886 define que "é obrigatório o registro dos que exerçam a representação comercial autônoma nos Conselhos Regionais criados pelo art. 6º desta Lei". De acordo com o juiz Ferraz de Oliveira, o vendedor era filiado ao Conselho Regional de Engenharia e Arquitetura (CREA) e não ao CORCESP.

JURISPRUDÊNCIA



- **RELAÇÃO DE EMPREGO X CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL - Ao que se infere do art. 3º da CLT e do disposto na Lei 4.886/65 (com alterações inseridas pela Lei 8.420/92), os contratos de emprego e de representação comercial possuem elementos comuns. A subordinação jurídica, no entanto, é o que os diferencia. Comprovada nos autos a inexistência deste referencial, não se há fala em relação de emprego. (TRT 3ª R. - RO 06.670/95 - 5ª T - Relª Juíza Denise Horta - DJMG 05.08.1995).**

JURISPRUDÊNCIA



- **REPRESENTANTE COMERCIAL - INEXISTÊNCIA DE VÍNCULO EMPREGATÍCIO - Existindo contrato formal de representação comercial, não há que se falar em relação de emprego. O fato de o representante situar o representado do desenvolvimento dos negócios é inerente a sua própria função e não pode confundir-se com subordinação jurídica caracterizadora do vínculo. Recurso desprovido por unanimidade (TRT 24ª R. - RO 947/96 - AC. TP 2.244/96 - Relª Juíza Pedroso - DJMS 18.10.1996)**

JURISPRUDÊNCIA



- **"Representante comercial - Empregado - Vários são os pontos de contato e de semelhança entre o contrato de trabalho e o contrato de representação comercial. A pessoalidade, a onerosidade e a habitualidade, como regra, lhes são comuns. Existe, também, no contrato de representação autônoma, uma certa dose de subordinação, como a necessidade de observância de regras e critérios de vendas, especificados no contrato e resultantes da própria Lei nº 4.886/65, com os acréscimos introduzidos pela Lei nº 8.420/92....."**

JURISPRUDÊNCIA



- **“ Contudo, é diversa a intensidade da subordinação a que se submete o empregado, sujeito direta e estritamente ao controle e direção do empregador, que lhe traça todos os atos e ações pertinentes. O autônomo age nos limites do contrato; decide a forma de execução e se auto-dirige na disciplina de seu tempo, não estando vinculado a horário nem à fiscalização permanente e imediata do representado” (TRT 9ª R., 3ª T., RO 11.115/94, Juiz Euclides Alcides Rocha, DJPR 29.09.1995, p. 12).**



CONCLUSÃO:

A distinção entre o empregado-vendedor e o representante comercial autônomo caracteriza-se pela presença dos requisitos típicos da relação de emprego, principalmente quanto à subordinação e assunção de riscos.

Profa. ADRIANA CALVO



Obrigada por sua atenção!!!!

Contato: adriana@calvo.pro.br

cel. (11) 9152-1783