



Julio Grabenweger: Valor total da mercadoria ainda não tem definição legal

A representação comercial é a relação por meio da qual uma pessoa física ou jurídica desempenha, sem relação de emprego e em caráter não eventual, a intermediação de negócios mercantis em nome do representado. A remuneração do representante comercial acontece por meio do pagamento de comissões, que devem ser calculadas sobre o valor das mercadorias, cuja venda foi intermediada por aquele. Nesse sentido, deve ser pactuado entre representante e representado qual será o percentual a ser aplicado para o cálculo das comissões.

O grande problema surge da constatação de que não há definição legal do que seja “valor total da mercadoria”, que é base legal para o cálculo das comissões, conforme parágrafo 4º do artigo 32 da Lei de Representação Comercial. O valor total da mercadoria é bruto? Deve englobar tributos, por exemplo? Deve englobar o valor do frete?

A discussão é antiga e, no início do século XXI, existia o entendimento jurisprudencial de que era possível calcular as comissões excluindo-se os valores de tributos e outros, considerando-se apenas o valor líquido da venda feita, ou seja, o valor dos próprios produtos vendidos.

No entanto, a partir do início desta década, alguns tribunais estaduais alteraram o entendimento, no sentido de que o valor total da mercadoria englobaria todos os valores referentes ao negócio, tais como tributos e até mesmo o frete. Esse entendimento ainda não está consolidado e esperamos que o Superior Tribunal de Justiça dê a correta interpretação ao tema, que alguns tribunais têm desvirtuado.

Parece razoável excluir-se os valores dos tributos e do frete envolvidos na operação de venda e compra dos produtos para cálculo das comissões, já que tais valores não são recebidos pela representada, não parecendo justo que o representante comercial aufera um percentual sobre tais valores nas comissões pelas vendas intermediadas. Nesse sentido, nota-se que essa alteração de entendimento jurisprudencial sobre o tema desequilibra a relação de representação comercial.

Com efeito, o lucro da representada é dilapidado pelos altos tributos pagos e pela dificuldade no transporte de mercadorias pelo país, já que não contamos com malha ferroviária ou hidroviária adequadas, o que implica na necessidade de utilização das rodovias precárias, que encarecem ainda mais as operações comerciais.

Como se não bastasse, após arcar com todos esses custos, a representada ainda seria obrigada a pagar comissões calculadas sobre o valor bruto da mercadoria ao representante comercial, sob o argumento equivocado de que integrariam o valor total da mercadoria, embora os tributos e fretes não integrem o lucro das empresas.

Ora, parece claro que o legislador, quando menciona “valor total da mercadoria”, referiu-se ao preço do bem, excluídos despesas e tributos, exatamente para não desequilibrar a relação de representação comercial. Interpretação contrária beneficiaria o representante em detrimento do representado. Dessa forma, embora o entendimento jurisprudencial tenha se alterado, e ainda não esteja consolidado, é



prudente às empresas que contratam e utilizam representantes comerciais em suas operações avaliarem essa circunstância, que pode gerar algum tipo de contingência nessa espécie contratual.

Date Created

01/11/2013