

I

STJ RECONHECE PRESUNÇÃO DE EXCLUSIVIDADE EM CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

Em recente julgado, o Superior Tribunal de Justiça reconheceu a presunção de existência de exclusividade em zona de atuação de representante comercial mesmo quando não houver previsão expressa no contrato de representação.

Referida decisão é de suma importância e pode impactar diretamente o direito do representante às comissões sobre vendas realizadas em sua área de atuação, afinal, a legislação estipula que se o contrato for omissivo quanto à exclusividade, fará jus o representante à comissão pelos negócios aí realizados, ainda que por intermédio de terceiros.

Portanto, omissivo o contrato, o representante poderá, se assim quiser, ingressar com ação de cobrança pleiteando comissões por vendas realizadas por outros representantes dentro de sua área de atuação, ou mesmo por eventuais vendas diretas realizadas pela própria contratante.

ROSENTHAL SARFATIS METTA

A D V O G A D O S

Informativo Jurídico

A depender do fluxo de vendas e tendo em vista que a prescrição para o representante comercial pleitear comissões é de cinco anos, pode-se estar criando um grande passivo para a empresa contratante.

Desta forma, é de suma importância a revisão dos contratos de representação comercial já em curso e a consulta de profissional especializado sempre que for assinar um novo contrato, visando sempre agir de forma preventiva, evitando passivos e ciladas contratuais.