

# 1 CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL

# CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL AUTÔNOMA

**CENTRO DE COMPRAS ZALESKI LTDA – FILIAL 5 – FRIGORÍFICO SCHLOSSER LTDA**  
**VERSÃO 01/2026 – PROFISSIONAL / DEFENSIVA**

---

Pelo presente instrumento particular, de um lado:

**CENTRO DE COMPRAS ZALESKI LTDA – FILIAL 5 – FRIGORÍFICO SCHLOSSER LTDA**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº **89.944.912/0005-59**, Inscrição Estadual nº **0620034416**, com sede na **Estrada Municipal RS-342, KM 20, nº 101, Zona Rural, Horizontina/RS, CEP 98920-000**, doravante denominada **REPRESENTADA**;

e, de outro lado:

**REPRESENTANTE COMERCIAL**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº \_\_\_\_\_, com sede em \_\_\_\_\_, devidamente registrada no **CORE – Conselho Regional dos Representantes Comerciais** sob nº \_\_\_\_\_/UF, neste ato representada por seu(sua) representante legal, doravante denominada **REPRESENTANTE**;

têm entre si justo e contratado o presente **CONTRATO DE REPRESENTAÇÃO COMERCIAL AUTÔNOMA**, que se regerá pela **Lei nº 4.886/1965**, pelas cláusulas abaixo e demais normas aplicáveis.

---

## CLÁUSULA 1ª – DO OBJETO

1.1. O presente contrato tem por objeto a **intermediação de negócios mercantis**, pelo **REPRESENTANTE**, para a venda dos produtos comercializados pela **REPRESENTADA**, **sem poderes de representação, contratação, concessão de descontos, alteração de preços ou assunção de obrigações em nome da REPRESENTADA**.

1.2. Todo e qualquer pedido, proposta ou negociação **dependerá de aprovação expressa da REPRESENTADA**, não se obrigando esta à aceitação automática de operações intermediadas.

---

## CLÁUSULA 2ª – DA AUTONOMIA E AUSÊNCIA DE VÍNCULO

2.1. O REPRESENTANTE exercerá suas atividades com **total autonomia**, assumindo integralmente os riscos de sua atividade econômica.

2.2. O presente contrato **não gera vínculo empregatício**, subordinação jurídica, pessoalidade, habitualidade ou exclusividade presumida, inexistindo qualquer relação trabalhista, previdenciária ou afim.

2.3. O REPRESENTANTE organizará livremente seus meios, horários, métodos e equipe, inexistindo controle de jornada ou ordens diretas.

---

## CLÁUSULA 3ª – DAS MODALIDADES DE REPRESENTAÇÃO

3.1. A representação poderá ocorrer sob duas modalidades:

I – **Representação sem exclusividade** (modalidade padrão);

II – **Representação com exclusividade recíproca**, quando expressamente concedida.

3.2. A exclusividade **somente existirá** se formalizada por **termo específico**, delimitando **marca, linha de produto, território e condições**, sendo sempre **recíproca**.

3.3. Na ausência de termo expresso, **não haverá exclusividade**, podendo a REPRESENTADA atuar diretamente, por outros representantes ou por canais digitais.

---

## CLÁUSULA 4ª – DAS OBRIGAÇÕES DO REPRESENTANTE

4.1. Constituem obrigações do REPRESENTANTE:

- a) Atuar com diligência, ética e boa-fé;
- b) Observar integralmente o Contrato, a Política de Comissionamento e seus Anexos;
- c) Respeitar preços, tabelas, pisos e diretrizes comerciais;
- d) Manter relacionamento comercial ativo com os clientes sob sua gestão;
- e) Preservar o equilíbrio do mix do animal, quando aplicável;
- f) Não assumir compromissos em nome da REPRESENTADA;
- g) Manter confidencialidade absoluta sobre informações comerciais e estratégicas.

---

## CLÁUSULA 5ª – DAS OBRIGAÇÕES DA REPRESENTADA

5.1. Constituem obrigações da REPRESENTADA:

- a) Disponibilizar informações técnicas e comerciais necessárias;
- b) Analisar pedidos intermediados;
- c) Pagar as comissões devidas, nos termos deste contrato e da Política vigente.

---

## CLÁUSULA 6ª – DA REMUNERAÇÃO

6.1. A remuneração do REPRESENTANTE será **exclusivamente variável**, mediante **comissão**, conforme critérios definidos na **Política de Comissionamento e Regras Comerciais**.

6.2. As comissões incidirão **somente sobre valores faturados e efetivamente recebidos** pela REPRESENTADA.

6.3. Não haverá qualquer forma de remuneração fixa, ajuda de custo, salário, verba indenizatória ou benefício adicional.

### CLÁUSULA 6.4 – DO 1/12 AVOS (ART. 27, “J”, LEI 4.886/65)

6.4. As partes ajustam expressamente que **os percentuais de comissão pactuados já contemplam integralmente** a indenização prevista no art. 27, alínea “j”, da Lei nº 4.886/1965, inexistindo qualquer valor adicional a ser pago a esse título.

---

## CLÁUSULA 7ª – DA VINCULAÇÃO DE CLIENTES

7.1. O cliente (CNPJ) será vinculado ao REPRESENTANTE que realizar o primeiro cadastro válido e **mantiver atuação comercial contínua**, conforme critérios da Política.

7.2. A perda da vinculação **não gera indenização**, comissão retroativa ou compensação.

7.3. Antes de prospectar novo cliente, o REPRESENTANTE deverá verificar junto à REPRESENTADA se já existe atendimento ativo por outro representante.

---

## CLÁUSULA 8ª – DAS VENDAS DIRETAS E CANAIS DIGITAIS

8.1. A REPRESENTADA poderá realizar vendas diretas, institucionais, estratégicas ou por **plataformas digitais**, inclusive sistemas automatizados.

8.2. Não será devida comissão quando não houver atuação comprovada do REPRESENTANTE, conforme regras da Política.

---

## CLÁUSULA 9ª – DOS SISTEMAS E AUTOMAÇÃO

9.1. Sistemas eletrônicos, plataformas digitais e ferramentas de automação **executam as regras definidas neste contrato, na Política e em seus Anexos**, não constituindo fonte autônoma de direitos.

9.2. Eventuais divergências entre sistemas e documentos **não geram direito à comissão**, prevalecendo sempre o regramento contratual.

---

## CLÁUSULA 10ª – DA CONFIDENCIALIDADE

10.1. O REPRESENTANTE obriga-se a manter **sigilo absoluto** sobre informações comerciais, técnicas, estratégicas e operacionais.

---

## CLÁUSULA 11ª – DO PRAZO E RESCISÃO

11.1. O presente contrato é celebrado por **prazo indeterminado**.

11.2. Poderá ser rescindido por qualquer das partes, mediante **aviso prévio de 30 (trinta) dias**.

11.3. A rescisão por **justo motivo** afasta qualquer indenização.

---

## CLÁUSULA 12ª – DA AUSÊNCIA DE DIREITO ADQUIRIDO

12.1. O REPRESENTANTE reconhece que **não possui direito adquirido** a clientes, regiões, tabelas, percentuais ou condições comerciais.

---

## CLÁUSULA 13ª – DO FORO

13.1. Fica eleito o foro da Comarca de **Horizontina/RS**, com renúncia expressa a qualquer outro.

---

**E, por estarem justas e contratadas, as partes assinam o presente instrumento.**

Horizontina/RS, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2026.

---

**CENTRO DE COMPRAS ZALESKI LTDA –  
FILIAL 5 – FRIGORÍFICO SCHLOSSER LTDA**

---

**REPRESENTANTE COMERCIAL**

2\*\*POLÍTICA DE  
COMISSIONAMENTO REP.

# **\*\*POLÍTICA DE COMISSIONAMENTO**

E REGRAS COMERCIAIS\*\*

**CENTRO DE COMPRAS ZALESKI LTDA – FILIAL 5 – FRIGORÍFICO SCHLOSSER LTDA**  
**VERSÃO 01/2026**

---

## **CLÁUSULA 1ª – DO OBJETIVO**

1.1. A presente **Política de Comissionamento e Regras Comerciais** tem por objetivo estabelecer, de forma clara, objetiva e vinculante, os **critérios de remuneração, regras operacionais, comerciais e comportamentais** aplicáveis aos Representantes Comerciais da REPRESENTADA.

1.2. Esta Política **complementa e integra** o Contrato de Representação Comercial firmado entre as partes, prevalecendo suas disposições sempre que se tratar de **remuneração, comissionamento, tabelas, clientes, mix de produtos e regras comerciais**.

---

## **CLÁUSULA 2ª – DO ÂMBITO DE APLICAÇÃO**

2.1. Esta Política aplica-se a **todos os Representantes Comerciais**, independentemente da modalidade de representação (com ou sem exclusividade), região de atuação, carteira de clientes, linha de produtos ou canal de vendas.

2.2. O exercício da representação comercial implica **ciência inequívoca e aceitação integral** desta Política.

---

## **CLÁUSULA 3ª – DA BASE DE CÁLCULO DAS COMISSÕES**

3.1. As comissões serão calculadas **exclusivamente** sobre valores:

- a) **Efetivamente faturados**; e
- b) **Efetivamente recebidos** pela REPRESENTADA.

3.2. Não integram a base de cálculo das comissões, em nenhuma hipótese:



- a) Tributos incidentes;
- b) Frete, logística, armazenagem ou custos operacionais;
- c) Bonificações, brindes, retornos financeiros ou benefícios concedidos ao cliente;
- d) Valores inadimplidos, cancelados, devolvidos ou glosados.

3.3. O simples envio ou aprovação de pedido **não gera direito à comissão**, sendo esta devida somente após o efetivo recebimento financeiro.

---

## CLÁUSULA 4ª – DAS TABELAS DE PREÇO E COMISSIONAMENTO

4.1. A REPRESENTADA adota **tabelas comerciais** vinculadas ao tipo de cliente, estratégia de mercado, margem e volume, podendo utilizar, entre outras:

- a) **TB-0** – Supermercados / Redes;
- b) **TB-1** – Food Service/ Mercado/ Açougues;
- c) **TB-3** – Consumidor Final (CPF);
- d) **TB-4** – Atacado / Distribuição;
- e) **TB-5** – Negociação Especial (somente mediante aprovação expressa da diretoria, essa tabela tem o menor preço que todas acima).

4.2. A definição da tabela aplicável à venda observará critérios técnicos, comerciais e estratégicos da REPRESENTADA.

4.3. A existência de determinada tabela **não gera direito adquirido**, podendo ser alterada, suspensão ou extinta a qualquer tempo.

---

## CLÁUSULA 5ª – DO COMISSIONAMENTO POR LINHA DE PRODUTO

5.1. O comissionamento observará **cumulativamente**:

- a) a tabela aplicada ao cliente;
- b) a **linha de produto comercializada**;
- c) o cumprimento das diretrizes técnicas e industriais da REPRESENTADA.

5.2. De forma exemplificativa:

- a) **Bovinos In Natura (carcaças / gancho):**

Comissão conforme tabela aplicada ao cliente, observadas as regras de equilíbrio do mix do animal;

**b) Bovinos Resfriados e Congelados (embalados):**

Comissão conforme tabela específica da linha, considerando margem e volume;

**c) Ovinos (in natura ou processados):**

Comissão conforme tabela vigente da linha ovina;

**d) Industrializados e derivados (hambúrguer, linguiça, etc.):**

Comissão conforme tabela própria da linha, normalmente superior às carnes in natura, em razão da maior agregação de valor.

**5.3. DO COMISSIONAMENTO EM OPERAÇÕES COM DESOSSA E TRANSFORMAÇÃO EM INDUSTRIALIZADOS**, nas operações em que, além do SERVIÇO de desossa, o cliente optar pela **transformação de recortes, aparas ou sobras de carne em produtos industrializados**, tais como **hambúrguer**, aplicar-se-ão as seguintes regras:

a) A **base comercial de referência** da operação será sempre o animal **in natura**, conforme a tabela aplicada no momento da venda (ex.: carcaça ou meia res bovina);

b) A **taxa de SERVIÇO de desossa e embalagem** incidirá sobre o **peso total de entrada** destinado à desossa;

c) Havendo transformação adicional de parte da matéria-prima em **produto industrializado**, será aplicada **nova taxa de processamento, exclusivamente sobre a quantidade efetivamente destinada a esse fim**, em valor equivalente à taxa vigente de desossa, salvo política diversa comunicada pela REPRESENTADA;

d) Para fins de **cálculo da comissão**, observar-se-á o **formato final de saída do produto**:

- produtos resultantes da desossa, embalados resfriados ou congelados → comissão conforme a linha correspondente;
- produtos transformados em **hambúrguer ou embutidos** → comissão conforme o **percentual aplicável ao setor de industrializados/embutidos**;

e) A comissão incidirá sobre o **valor total faturado da respectiva saída**, considerando a soma do valor base do animal e das taxas de SERVIÇO aplicáveis;

f) Em nenhuma hipótese a comissão será calculada isoladamente sobre taxas de SERVIÇO, mas sempre sobre o **produto final entregue ao cliente**, respeitando a linha industrial correspondente.

g) Esta metodologia não gera direito adquirido a percentuais ou condições diversas das previstas na Política de Comissionamento vigente.

---

## **CLÁUSULA 6ª – DO MIX DO ANIMAL**

6.1. O Representante reconhece que o equilíbrio do **mix do animal** é condição essencial para a eficiência industrial, logística e econômica da REPRESENTADA.

6.2. A concentração desproporcional de vendas em determinados cortes, em detrimento de outros, caracteriza **descumprimento das diretrizes comerciais**.

6.3. O descumprimento do equilíbrio do mix poderá ensejar, isolada ou cumulativamente:

- a) Redução da comissão;
  - b) Suspensão temporária do pagamento;
  - c) Invalidação de pedidos;
  - d) Rescisão do contrato por justo motivo.
- 

## CLÁUSULA 7ª – DA VINCULAÇÃO DE CLIENTES (CNPJ)

7.1. O CNPJ do cliente será vinculado ao Representante que realizar o **primeiro cadastro válido** e mantiver **atuação comercial contínua**.

7.2. Considera-se ausência de atuação comercial:

- a) Falta de vendas regulares, conforme periodicidade definida pela REPRESENTADA;
- b) Inatividade injustificada;
- c) Descumprimento das regras comerciais.

7.3. A perda da vinculação do cliente **não gera indenização**, comissão retroativa ou compensação de qualquer natureza.

7.4. Antes de atender um cliente novo, o REPRESENTANTE deve verificar com a REPRESENTADA se esse cliente já não está sendo atendido por outro Representante.

---

## CLÁUSULA 8ª – DA NÃO EXCLUSIVIDADE

8.1. Salvo disposição expressa em contrário, **não há exclusividade** territorial, de clientes, marcas ou linhas de produto.

8.2. A REPRESENTADA poderá, a seu critério:

- a) Nomear outros representantes;
  - b) Atender clientes diretamente;
  - c) Operar canais digitais ou internos de venda.
-

## **CLÁUSULA 9ª – DA EXCLUSIVIDADE RECÍPROCA (QUANDO APLICÁVEL)**

9.1. Quando concedida, a exclusividade será sempre:

- a) Expressa;
- b) Delimitada;
- c) Recíproca;
- d) Formalizada por termo específico, anexo ou política própria.

9.2. Na exclusividade recíproca, o Representante ficará impedido de comercializar produtos concorrentes no mesmo segmento e área.

---

## **CLÁUSULA 10ª – DAS VENDAS DIRETAS**

10.1. A REPRESENTADA poderá realizar vendas diretas aos clientes.

10.2. Não será devida comissão quando:

- a) A venda for solicitada diretamente pelo cliente;
  - b) Não houver atuação comprovada do Representante;
  - c) A operação for estratégica, institucional ou emergencial.
- 

## **CLÁUSULA 11ª – DAS BONIFICAÇÕES E RETORNOS FINANCEIROS**

11.1. Bonificações, brindes, descontos adicionais ou retornos financeiros concedidos ao cliente:

- a) Serão custeados pelo Representante; ou
  - b) Descontados integralmente de sua comissão, salvo autorização expressa da REPRESENTADA.
- 

## **CLÁUSULA 12ª – DO PAGAMENTO DAS COMISSÕES**

12.1. As comissões serão apuradas mensalmente, mediante emissão de **Nota Fiscal** pelo Representante.

12.2. A REPRESENTADA poderá reter ou compensar comissões para cobertura de:

- a) Inadimplência;
  - b) Descontos indevidos;
  - c) Prejuízos causados pelo Representante.
- 

## **CLÁUSULA 13ª – DA ALTERAÇÃO DA POLÍTICA**

13.1. A presente Política poderá ser **alterada unilateralmente** pela REPRESENTADA, mediante comunicação prévia de **30 (trinta) dias**.

13.2. As alterações **não geram direito adquirido**, expectativa de direito ou indenização.

---

## **CLÁUSULA 14ª – DA CONFIDENCIALIDADE**

14.1. As informações contidas nesta Política são **confidenciais**, sendo vedada sua divulgação a terceiros.

---

## **CLÁUSULA 15ª – DAS DISPOSIÇÕES FINAIS**

15.1. Os casos omissos serão resolvidos pela REPRESENTADA, observada a legislação aplicável.

15.2. Esta Política entra em vigor na data de sua comunicação aos Representantes.

---

Horizontina/RS, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2026.

**CENTRO DE COMPRAS ZALESKI LTDA –  
FILIAL 5 – FRIGORÍFICO SCHLOSSER LTDA**

## **3** \*\*ANEXO I - %Comissões

# **\*\*ANEXO I**

TABELA TÉCNICA DE COMISSIONAMENTO  
E REGRAS OPERACIONAIS\*\*

**CENTRO DE COMPRAS ZALESKI LTDA – FILIAL 5 – FRIGORÍFICO SCHLOSSER LTDA**  
**VERSÃO 01/2026**

---

## **CLÁUSULA 1ª – DA FINALIDADE DO ANEXO**

1.1. O presente **Anexo Técnico** tem por finalidade detalhar, de forma **objetiva, operacional e vinculante**, a **estrutura de comissionamento por tipo de cliente, tabela comercial e linha de produto**, nos termos do Contrato de Representação Comercial e da Política de Comissionamento e Regras Comerciais vigentes.

1.2. Este Anexo **integra a Política de Comissionamento**, possuindo caráter **complementar e operacional**, podendo seus percentuais, critérios e tabelas ser **revistos e ajustados** conforme previsto contratualmente, **sem gerar direito adquirido ou expectativa de direito** ao REPRESENTANTE.

---

## **CLÁUSULA 2ª – DAS PREMISSAS GERAIS DE COMISSIONAMENTO**

2.1. Todas as comissões previstas neste Anexo:

- a) Incidem **exclusivamente sobre valores efetivamente faturados e recebidos** pela REPRESENTADA;
- b) **Já contemplam integralmente** a remuneração global da atividade de representação comercial, inclusive a compensação prevista no art. 27, alínea “j”, da Lei nº 4.886/1965 (indenização de 1/12 avos);
- c) Estão condicionadas ao **cumprimento integral** do Contrato, da Política de Comissionamento e das diretrizes comerciais, industriais e operacionais da REPRESENTADA.

2.2. O simples cadastro de cliente, envio de pedido, simulação de preço ou utilização de sistemas eletrônicos **não gera direito à comissão**.

---

## CLÁUSULA 3ª – DAS TABELAS COMERCIAIS (CONCEITO JURÍDICO)

3.1. Para fins deste Anexo, as **tabelas comerciais** referem-se aos **critérios de precificação e comissionamento definidos pela REPRESENTADA**, vinculados ao tipo de cliente, canal de venda, margem e estratégia comercial.

3.2. As tabelas comerciais atualmente adotadas são:

- **TB-0** – Supermercados / Redes
- **TB-1** – Food Service / Mercado / Açougues
- **TB-3** – Consumidor Final (CPF)
- **TB-4** – Atacado / Distribuição
- **TB-5** – Negociação Especial (menor preço, uso restrito e condicionado à aprovação expressa da Diretoria)

3.3. A utilização de determinada tabela **não gera direito adquirido**, podendo ser alterada, suspensão ou substituída a qualquer tempo, observado o disposto na Política de Comissionamento.

---

## CLÁUSULA 4ª – DA DISTINÇÃO ENTRE TABELA COMERCIAL E TABELA TÉCNICA DE SISTEMA

4.1. As **tabelas comerciais** previstas neste Anexo **não se confundem** com eventuais tabelas internas, técnicas ou operacionais utilizadas por:

- a) Sistemas eletrônicos;
- b) Plataformas digitais;
- c) Catálogos online;
- d) Softwares de precificação;
- e) Ferramentas de automação, inteligência artificial ou integração de dados.

4.2. As tabelas técnicas utilizadas por sistemas como o **SerCarne.com** possuem **finalidade exclusivamente operacional**, destinando-se à execução automática das regras comerciais definidas pela REPRESENTADA, **não constituindo fonte autônoma de direitos, preços ou comissionamento**.

4.3. Em caso de divergência, **prevalecerá sempre** o Contrato de Representação Comercial, a Política de Comissionamento e este Anexo Técnico.

---

## **\*\*CLÁUSULA 5ª – COMISSIONAMENTO – IN NATURA**



(CARCAÇAS / BOVINOS/SUINOS/OVINOS GANCHO/ )\*\*

Tipo de Cliente Sugerido	Tabela Comercial	Comissão Total
Supermercados / Redes	TB-0	1,50%
Food Service / Mercado / Açougues	TB-1	2,00%
Consumidor Final (CPF)	TB-3	3,00%
Atacado / Distribuição	TB-4	1,00%
Negociação Especial*	TB-5	0,50%

### Regras específicas:

- a) Aplicável exclusivamente a vendas de **carcaça ou gancho**;
- b) Comissão condicionada ao **equilíbrio do mix do animal**;
- c) A utilização da TB-5 somente será permitida mediante autorização expressa da Diretoria, com impacto direto na comissão.

---

## **\*\*CLÁUSULA 6ª – COMISSIONAMENTO – BOVINOS RESFRIADOS E CONGELADOS (EMBALADOS)\*\***

Tipo de Cliente Sugerido	Tabela Comercial	RESFRIADOS Comissão Total	CONGELADOS Comissão Total
Supermercados / Redes	TB-0	2,00%	2,50%
Food Service / Mercado / Açougues	TB-1	2,50%	3,00%
Consumidor Final (CPF)	TB-3	4,00%	5,00%
Atacado / Distribuição	TB-4	1,50%	2,00%
Negociação Especial*	TB-5	1,00%	1,50%

### Regras específicas:

- a) Percentual superior ao in natura em razão da **maior agregação de valor**;
- b) A concessão de descontos não autorizados impactará diretamente a comissão;
- c) Vendas abaixo do piso mínimo caracterizam infração comercial grave.

---

## CLÁUSULA 7ª – COMISSIONAMENTO – OVINOS

7.1. As vendas de **ovinos**, in natura ou processados, seguirão **tabela específica da linha ovina**, definida e comunicada pela REPRESENTADA.

7.2. Na ausência de tabela específica, aplicar-se-á, por analogia, a tabela vigente de bovinos resfriados, respeitadas as margens e particularidades da linha.

---

## CLÁUSULA 8ª – COMISSIONAMENTO – INDUSTRIALIZADOS E DERIVADOS

Tipo de Cliente Sugerido	Tabela Comercial	Comissão Total
Supermercados / Redes	TB-0	3,00%
Food Service / Mercado / Açougues	TB-1	3,50%
Consumidor Final (CPF)	TB-3	5,00%
Atacado / Distribuição	TB-4	2,50%
Negociação Especial*	TB-5	2,00%

### Regras específicas:

a) Produtos industrializados e derivados (hambúrgueres, linguiças, cortes porcionados, preparados, etc.) possuem **tabela própria de comissionamento**, definida conforme política vigente da linha.

b) Os percentuais poderão ser **superiores aos das carnes in natura**, em razão da maior agregação de valor e esforço comercial.

---

## CLÁUSULA 9ª – DO COMISSIONAMENTO EM OPERAÇÕES COM DESOSSA E TRANSFORMAÇÃO EM INDUSTRIALIZADOS

9.1. Nas operações em que, além do SERVIÇO de desossa, o cliente optar pela **transformação de recortes, aparas ou sobras de carne em produtos industrializados**, tais como **hambúrguer**, aplicar-se-ão as seguintes regras:

a) A **base comercial de referência** da operação será sempre o animal **in natura**, conforme a tabela aplicada no momento da venda (ex.: carcaça ou meia res bovina);

b) A **taxa de SERVIÇO de desossa e embalagem** incidirá sobre o **peso total de entrada** destinado à desossa;

c) Havendo transformação adicional de parte da matéria-prima em **produto industrializado**, será aplicada **nova taxa de processamento, exclusivamente sobre a quantidade efetivamente destinada a esse fim**, em valor equivalente à taxa vigente de desossa, salvo política diversa comunicada pela REPRESENTADA;

d) Para fins de **cálculo da comissão**, observar-se-á o **formato final de saída do produto**:

- produtos resultantes da desossa, embalados resfriados ou congelados → comissão conforme a linha correspondente;
- produtos transformados em **hambúrguer ou embutidos** → comissão conforme o **percentual aplicável ao setor de industrializados/embutidos**;

e) A comissão incidirá sobre o **valor total faturado da respectiva saída**, considerando a soma do valor base do animal e das taxas de SERVIÇO aplicáveis;

f) Em nenhuma hipótese a comissão será calculada isoladamente sobre taxas de SERVIÇO, mas sempre sobre o **produto final entregue ao cliente**, respeitando a linha industrial correspondente.

g) Esta metodologia não gera direito adquirido a percentuais ou condições diversas das previstas na Política de Comissionamento vigente.

---

## CLÁUSULA 10ª – DO PISO ABSOLUTO DE PREÇO

10.1. Nenhuma operação comercial poderá ser realizada abaixo do **piso mínimo de preço** definido pela REPRESENTADA, correspondente à **TB-5 (Negociação Especial)** que **precisa de aprovação do frigorífico**.

10.2. A realização de vendas abaixo do piso, ainda que por erro operacional ou técnico, **autoriza a glosa integral da comissão**, sem prejuízo das demais penalidades contratuais.

---

## CLÁUSULA 11ª – DAS PENALIDADES COMERCIAIS

11.1. O descumprimento das regras previstas neste Anexo poderá ensejar, **isolada ou cumulativamente**:

- a) Redução ou glosa de comissão;
- b) Suspensão temporária do pagamento;
- c) Invalidação de pedidos;
- d) Perda da vinculação de clientes;
- e) Rescisão do contrato por justo motivo.

---

## **CLÁUSULA 12ª – DA INEXISTÊNCIA DE DIREITO ADQUIRIDO**

12.1. Os percentuais, tabelas e critérios previstos neste Anexo **não geram direito adquirido**, expectativa de direito ou garantia de manutenção futura.

---

## **CLÁUSULA 13ª – DISPOSIÇÕES FINAIS**

13.1. Este Anexo entra em vigor na data de sua comunicação aos Representantes.

13.2. Em caso de conflito entre este Anexo, a Política de Comissionamento e o Contrato de Representação Comercial, **prevalecerá o Contrato**, seguido da Política.

---

Horizontina/RS, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2026.

**CENTRO DE COMPRAS ZALESKI LTDA –  
FILIAL 5 – FRIGORÍFICO SCHLOSSER LTDA**

**4** \*\*TERMO ADESÃO REP.

# **\*\*TERMO DE ADESÃO À**

POLÍTICA DE COMISSIONAMENTO  
E REGRAS COMERCIAIS\*\*

**CENTRO DE COMPRAS ZALESKI LTDA – FILIAL 5 – FRIGORÍFICO SCHLOSSER LTDA**  
**VERSÃO 01/2026**

---

Pelo presente instrumento particular, de um lado:

**CENTRO DE COMPRAS ZALESKI LTDA – FILIAL 5 – FRIGORÍFICO SCHLOSSER LTDA**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº **89.944.912/0005-59**, Inscrição Estadual nº **0620034416**, com sede na **Estrada Municipal RS-342, KM 20, nº 101, Zona Rural, Horizontina/RS, CEP 98920-000**, doravante denominada **REPRESENTADA**;

e, de outro lado:

**REPRESENTANTE COMERCIAL**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº \_\_\_\_\_, com sede em \_\_\_\_\_, devidamente registrada no **CORE – Conselho Regional dos Representantes Comerciais** sob nº \_\_\_\_\_/UF, neste ato representada por seu(sua) representante legal, doravante denominada **REPRESENTANTE**;

têm entre si justo e contratado o presente **TERMO DE ADESÃO**, que se regerá pelas cláusulas e condições abaixo.

---

## **CLÁUSULA 1ª – DO OBJETO**

1.1. O presente Termo tem por objeto a **adesão expressa, integral e inequívoca** do REPRESENTANTE à **Política de Comissionamento e Regras Comerciais – Versão 01/2026**, bem como aos seus **Anexos Técnicos**, todos integrantes e complementares ao **Contrato de Representação Comercial** firmado entre as partes.

---

## **CLÁUSULA 2ª – DA CIÊNCIA E ACEITAÇÃO**

2.1. O REPRESENTANTE declara, de forma **expressa, irretratável e irrevogável**, que:

- a) Recebeu cópia integral da Política de Comissionamento vigente e de seus Anexos;
- b) Compreendeu todas as regras, critérios, tabelas e condições nela previstas;
- c) Reconhece que **não possui direito adquirido** a percentuais, tabelas, clientes, regiões

ou condições comerciais;

d) Tem ciência de que a Política poderá ser **alterada unilateralmente** pela REPRESENTADA, observado o prazo de comunicação previsto contratualmente.

---

## CLÁUSULA 3ª – DO MODELO DE REMUNERAÇÃO

3.1. O REPRESENTANTE reconhece que sua remuneração:

- a) É **exclusivamente variável**, a título de comissão;
- b) Incide apenas sobre valores **efetivamente faturados e recebidos** pela REPRESENTADA;
- c) Já contempla a **remuneração global da atividade de representação**, inclusive a compensação prevista no art. 27, alínea “j”, da Lei nº 4.886/1965 (indenização de 1/12 avos).

3.2. O REPRESENTANTE declara ciência de que **não haverá pagamento cumulativo ou suplementar** de indenizações relacionadas à rescisão contratual, salvo disposição legal de natureza cogente.

---

## CLÁUSULA 4ª – DOS SISTEMAS, PLATAFORMAS E AUTOMAÇÃO

4.1. O REPRESENTANTE declara ciência de que **sistemas eletrônicos, plataformas digitais, catálogos online, softwares, planilhas, ferramentas de automação e inteligência artificial**, incluindo, mas não se limitando à plataforma **SerCarne.com**, **executam fielmente as regras definidas no Contrato de Representação Comercial, nesta Política e em seus Anexos.**

4.2. Tais sistemas **não constituem fonte autônoma de direitos**, não criam obrigações adicionais à REPRESENTADA e **não prevalecem** sobre as regras contratuais e comerciais formalmente estabelecidas.

4.3. Eventuais divergências entre informações exibidas em sistemas e os documentos contratuais **não geram direito à comissão**, prevalecendo sempre o disposto no Contrato, na Política e em seus Anexos.

---

## CLÁUSULA 5ª – DA VIGÊNCIA

5.1. O presente Termo entra em vigor na data de sua assinatura e **permanecerá válido enquanto vigente o Contrato de Representação Comercial**, ou até que nova Política de Comissionamento seja formalmente comunicada.

---

## **CLÁUSULA 6ª – DAS DISPOSIÇÕES FINAIS**

6.1. O presente Termo possui caráter **complementar**, não alterando, novando ou substituindo as demais cláusulas do Contrato de Representação Comercial.

6.2. O presente instrumento constitui **título executivo extrajudicial**, nos termos do art. 784, inciso III, do Código de Processo Civil.

6.3. Fica eleito o foro da Comarca de **Horizontina/RS**, com renúncia expressa a qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

---

**E, por estarem justas e contratadas, as partes assinam o presente Termo.**

Horizontina/RS, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2026.

---

**CENTRO DE COMPRAS ZALESKI LTDA –  
FILIAL 5 – FRIGORÍFICO SCHLOSSER LTDA  
REPRESENTADA**

---

**REPRESENTANTE COMERCIAL**  
[Razão Social / CNPJ](#)



-----



# Apresentação Resumida

## FRIGORÍFICO SCHLOSSER — MODELO DE REPRESENTAÇÃO 2026

Vou te explicar rapidinho como funciona nosso modelo de trabalho 

---

### ♦ TIPO DE RELAÇÃO

Você atua como **Representante Comercial Autônomo**.

- ✓ Sem vínculo CLT
  - ✓ Sem salário fixo
  - ✓ Remuneração 100% por comissão
  - ✓ Pedidos sempre passam por aprovação da empresa
- 

### ♦ EXCLUSIVIDADE


Temos dois formatos:

#### ➡ **Modelo padrão (mais comum)**

- Sem exclusividade
- Pode representar outras empresas
- Clientes (CNPJ) ficam com você enquanto houver venda ativa

#### ➡ **Modelo com exclusividade (casos específicos)**

- Sempre recíproco
- Área, marca e linha bem definidas
- Formalizado em termo específico

 Exclusividade nunca é automática.


---

### ♦ COMISSÃO

A comissão é calculada sobre:

- ✓ vendas **faturadas**
- ✓ vendas **recebidas**

- ✗ Pedido enviado não gera comissão
- ✗ Pedido cancelado ou inadimplente não gera comissão

 A comissão já contempla toda a remuneração da representação.





---

### ♦ PREÇOS E TABELAS

- A Schlosser trabalha com **tabelas internas**
- O representante não define preço livremente
- O cliente vê apenas **preço final por kg**
- Sistema aplica a regra automaticamente

---

#### ♦ LINHAS DE PRODUTO

-  Bovinos in natura
-  Bovinos resfriados/congelados
-  Ovinos
-  Industrializados




Cada linha tem regra própria de comissão.

---

#### ♦ REGRA IMPORTANTE — MIX DO ANIMAL


Precisamos vender o animal de forma equilibrada.

Focar só em alguns cortes pode gerar:

-  ajuste de comissão
  -  glosa
  -  ou rescisão em casos extremos
- 

#### ♦ CLIENTES

- Cliente fica com quem **ativa e mantém vendas**
- Se parar de vender, pode ser realocado
- Antes de prospectar, sempre confirmar se já não é atendido


 Não existe “cliente vitalício”

---

#### ♦ SISTEMA / PLATAFORMA

Usamos sistema próprio (ex: SerCarne) para:

- facilitar pedidos
- evitar erros
- padronizar regras


 O sistema executa regras, não cria direitos.

---

#### ♦ ALTERAÇÕES DE POLÍTICA

As regras podem evoluir conforme o mercado.

Sempre com aviso prévio.

 Não geram direito adquirido.


---

#### RESUMO FINAL


- Modelo profissional
- Regras claras

- Comissão transparente
- Sistema que ajuda
- Relação de longo prazo

 Tudo isso está formalizado em contrato e política.

 Se fizer sentido pra você, o próximo passo é:

- 1 leitura dos documentos
- 2 tirar dúvidas
- 3 assinatura

Qualquer dúvida, seguimos conversando 



Apresentação ao Rep.



# APRESENTAÇÃO AO REPRESENTANTE COMERCIAL

FRIGORÍFICO SCHLOSSER – MODELO DE TRABALHO 2026

---

## 1 COMO FUNCIONA A REPRESENTAÇÃO SCHLOSSER

Você atuará como **Representante Comercial Autônomo**, intermediando vendas dos produtos do Frigorífico Schlosser.

- ♦ Não há vínculo empregatício
  - ♦ Não há salário fixo
  - ♦ A remuneração é **100% por comissão**
  - ♦ Os pedidos passam por **aprovação da empresa**
- 

## 2 EXCLUSIVIDADE: COMO TRABALHAMOS

Trabalhamos com **dois modelos**:

- ♦ **Modelo padrão (mais comum)**
  - **Sem exclusividade**
  - Você pode representar outras empresas
  - Clientes (CNPJ) ficam vinculados a você **enquanto houver venda ativa**
- ♦ **Modelo com exclusividade (casos específicos)**
  - Exclusividade **sempre recíproca**
  - Área, marca e linha bem definidas
  - Formalizada por termo específico

👉 Exclusividade **nunca é presumida**.

---

## 3 COMO FUNCIONA A COMISSÃO



A comissão é calculada sobre:

- ✓ vendas **faturadas**
- ✓ vendas **recebidas**

- ✗ Pedido enviado não gera comissão
- ✗ Pedido cancelado ou inadimplente não gera comissão

📌 A comissão **já contempla toda a remuneração da representação**, inclusive indenizações legais.

---

## 4 TABELAS E PREÇOS (VISÃO SIMPLES)

A Schlosser trabalha com **tabelas comerciais internas**, definidas conforme:

- Tipo de cliente
- Volume
- Estratégia comercial
- Margem do produto

👉 O representante **não define preço livremente**.

👉 O cliente **não vê tabela**, só o preço final por kg.

---

## 5 LINHAS DE PRODUTO

Você poderá atuar com:

- 🥩 Bovinos in natura (carcaça / gancho)
- 🥩 Bovinos resfriados e congelados
- 🐔 Ovinos
- 🍔 Industrializados e derivados

Cada linha possui **regra própria de comissão**, conforme política vigente.

---

## 6 REGRA IMPORTANTE: MIX DO ANIMAL

Para a indústria funcionar bem, é essencial vender o **animal como um todo**.

📌 Focar apenas em cortes específicos pode gerar:

- ajuste de comissão
- glosa
- ou até rescisão em casos graves

👉 A empresa sempre orienta como equilibrar isso.

---

## 7 CLIENTES E CARTEIRA

- O cliente fica vinculado ao representante que **ativa e mantém vendas**
- Se parar de vender, a empresa pode **realocar o cliente**
- Antes de prospectar, é obrigatório confirmar se o cliente já não é atendido

✗ Não existe “cliente vitalício”

---

## 8 CANAIS DIGITAIS E SISTEMA

A Schlosser utiliza sistemas e plataformas digitais (como o App Sysmo e ou **SerCarne**) para:

- facilitar pedidos
- evitar erros
- padronizar regras

📌 O sistema **executa regras**, não cria direitos novos.

📌 O contrato e a política **sempre prevalecem**.

---

## 9 ALTERAÇÕES DE POLÍTICA

As regras comerciais podem evoluir conforme o mercado.

↩️ Alterações são comunicadas com antecedência

✗ Não geram direito adquirido

---

## 10 EM RESUMO

- ✓ Modelo claro
- ✓ Regras objetivas
- ✓ Comissão transparente
- ✓ Sistema que ajuda (não atrapalha)
- ✓ Relação profissional e de longo prazo

📄 Tudo isso está formalizado em contrato, política e anexos.

