



## **Informe Estratégico – Pagamento de comissão – Venda ou serviço cancelado e devolução ou troca do produto**

**1** - Uma dúvida recorrente diz respeito à situação da comissão no caso de venda ou serviço cancelado ou mesmo devolução ou troca do produto pelo cliente.

Em tais casos, o empregador pode cancelar ou mesmo estornar o pagamento da comissão destinada ao empregado?

Quanto ao questionamento, vejamos as seguintes considerações:

**2** - Entende-se por **comissão** o valor pago ao empregado ou representante pelas vendas realizadas, podendo também incidir sobre a comercialização de serviços.

Normalmente o empregador estabelece um percentual a ser pago pelas vendas realizadas pelo trabalhador, e em não havendo venda ou comercialização de serviços não ocorrerá o pagamento da respectiva comissão.

Em tal aspecto, a comissão acaba sendo utilizada para incentivar o empregado a atingir as metas propostas pela empresa.

Na prática empresarial é muito comum a percepção de salário composto por uma parcela fixa acrescida de uma parcela variável, como é o caso da comissão.

No Direito do Trabalho o empregado que recebe comissão é designado de comissionista.

**3** – Segundo o § 1º do art. 457 da [CLT](#) integram o **salário** a importância fixa estipulada e **também as comissões pagas pelo empregador**.

Isso significa que o valor recebido pelo empregado, a título de comissão, irá repercutir no cálculo das férias anuais acrescidas do terço constitucional, do décimo-terceiro salário, dos repousos semanais remunerados, das horas extras, dos depósitos do FGTS e dos recolhimentos previdenciários, dentre outras incidências.

4 – Há empresas que têm dúvida sobre o momento em que o empregado passa a ter direito à percepção da comissão.

Segundo o art. 466 da [CLT](#) que disciplina sobre as comissões, o pagamento da comissão **somente é exigível depois de ultimada a transação a que se refere.**

Portanto, o dispositivo determina que somente é exigível o pagamento da comissão depois de ultimada a transação a que se refere, sendo que tal ultimato pode ser entendido como a **aceitação da proposta pelo cliente, com a anuência do negócio pelo empregador.**

5 - A Consolidação das Leis do Trabalho também dispõe sobre a oportunidade do pagamento das comissões no caso de **prestações sucessivas**, que envolvem parcelas futuras, bem como no caso de **cessação das relações de trabalho.**

Segundo o § 1º do art. 466 da [CLT](#) nas transações realizadas por prestações sucessivas, é exigível o pagamento das comissões que lhes disserem respeito **proporcionalmente à respectiva liquidação.**

A expressão “liquidação” não significa “pagamento”, mas operação de apuração, de liquidação do valor das prestações sucessivas ao tempo dos respectivos vencimentos.

Já o § 2º do art. 466 da [CLT](#) dispõe que a **cessação das relações de trabalho** não prejudica a percepção das comissões devidas ao empregado, ou seja, não é o fato de ocorrer a ruptura do contrato de trabalho que o trabalhador perderá o direito ao recebimento das comissões sobre as vendas que houver realizado.

6 - A [Lei nº 3.207/1957](#), que regulamenta as atividades dos empregados vendedores e também disciplina sobre as comissões, dispõe que a transação será considerada aceita **se o empregador não recusar a proposta**, por escrito, **dentro de 10 (dez) dias, contados da data da proposta**, em se tratando de **vendas realizadas no mesmo Estado**, ou **de 90 (noventa) dias**, acaso efetivada com comerciante ou empresa estabelecida fora do Estado ou no exterior (art. 3º).

Portando, nos termos do art. 3º da [Lei nº 3.207/1957](#), a comissão é devida ao empregado pelo empregador desde que não tenha recusado o negócio por escrito no prazo de 10 (dez) ou 90 (noventa) dias, conforme a situação.

Assim, a **falta de recusa da proposta pelo empregador** dá direito ao empregado de receber a respectiva comissão, ainda que o negócio venha a ser cancelado, ou a prestação não seja paga pelo comprador, ou ainda se ocorrer a devolução ou troca do produto pelo cliente.

7 - Para o Ministro do Tribunal Superior do Trabalho, Maurício Godinho Delgado, no livro “Curso de Direito do Trabalho” (Editora LTr, 3ª edição, página 601):

**A ultimação do negócio não se confunde com sua efetiva realização – muito menos com seu pagamento.** Por ultimação considera-se a aceitação pelo comprador, nos termos em que lhe foi apresentado. **Considera-se, desse modo, ultimada a transação, para os fins legais, quando aceita pelo comprador nos termos em que lhe foi proposta.**

A princípio, a comissão é devida em função da ultimação do negócio e não em vista de seu efetivo cumprimento concreto. Por essa razão é que é relevante determinar-se a data de ultimação do negócio agenciado pelo vendedor comissionista.

**A Lei nº 3.207/57 tem como ultimada (e não exatamente liquidada, isto é, paga) a transação nos seguintes prazos: a) após 10 dias da apresentação da proposta ao comprador, caso esta proposta não seja recusada, por escrito, no referido prazo, isto se a transação tiver ocorrido dentro do Estado-Membro (art. 3º); b) após 90 dias da apresentação da proposta ao comprador – prazo prorrogável por tempo indeterminado, mediante comunicação escrita ao empregado –, caso esta proposta seja recusada, por escrito, no referido prazo, isto se a transação ocorrer com comerciante ou empresa estabelecida fora do Estado-Membro ou no exterior (art. 3º).** (Grifou-se)

**8** - A primeira parte do "caput" do art. 2º da [Lei nº 3.207/1957](#) dispõe que "o empregado vendedor terá direito à comissão avençada sobre as vendas que realizar".

Já o art. 4º, do mesmo diploma legal, estabelece que as comissões deverão ser calculadas a **partir das faturas correspondentes aos negócios concluídos.**

A jurisprudência do Tribunal Superior do Trabalho, ao interpretar o disposto no art. 2º da [Lei nº 3.207/1957](#), tem se posicionado no sentido de que a norma **não faz qualquer distinção entre preço à vista e o preço a prazo para fins de cálculo das comissões sobre vendas**, não havendo que se falar em restrição em relação à dedução de juros e multas, em caso de vendas parceladas. Desse modo, para o TST, o cálculo das comissões deve incidir sobre o valor final pago pelo cliente, **exceto se houver sido pactuado entre as partes que as comissões serão pagas sobre o valor à vista.**

Outrossim, o TST também tem manifestado o entendimento de que **é ilegal** a prática de alguns empregadores de **descontar dos valores das vendas**, antes do cálculo das comissões devidas ao empregado, **os encargos da operadora do cartão de crédito**, denominada reversão, por transferir ao empregado os riscos da atividade econômica.

Nesse sentido, os seguintes julgados do Tribunal Superior do Trabalho:

RECURSO DE REVISTA INTERPOSTO NA VIGÊNCIA DA LEI Nº 13.015/2014. DIFERENÇAS DE COMISSÕES. **PAGAMENTO À VISTA E PAGAMENTO A PRAZO.** O artigo 2º, caput, da Lei nº 3.207/57, que regulamenta as atividades dos empregados vendedores, assim dispõe: 'O empregado vendedor terá direito à comissão avençada sobre as vendas que realizar. No caso de lhe ter sido reservada expressamente, com exclusividade, uma zona de trabalho, terá esse direito sobre as vendas ali realizadas diretamente pela empresa ou por um preposto desta.' **Como se observa, a lei não faz distinção entre o preço à vista e o preço a prazo para o fim de incidência de comissões sobre vendas nem considera relevante ter contrato de financiamento havido ou não entre o consumidor e a empresa nas vendas a prazo. Portanto, somente se assim expressamente acordado entre empregado e empregadora é que poderia o pagamento das comissões das vendas a prazo ser efetuado com base no valor à vista do produto vendido.** No caso, no entanto, não há registro desse acordo, e é incontroverso que a reclamada não computava no cálculo das comissões pagas ao reclamante o valor acrescido dos juros decorrentes de financiamento ao consumidor em vendas efetuadas a prazo. Salienda-se, ainda, que a aquisição de produtos a prazo decorre de opção da própria empresa como forma de incrementar seu faturamento, não podendo o empregado suportar prejuízo em razão dessa prática, com a artificial redução da verdadeira base de cálculo de suas comissões, pois estaria indevidamente suportando os riscos do empreendimento, em afronta ao disposto no artigo 2º da CLT. **Nesse contexto, prevalece o entendimento de que incidem comissões também sobre o valor do financiamento nas vendas feitas a prazo,** sendo, portanto, devidas ao reclamante as respectivas diferenças. Precedentes. Recurso de revista conhecido e provido. (RR - 21-29.2015.5.09.0016, Relator Ministro: José Roberto Freire Pimenta, 2ª Turma, DEJT 24/2/2017). (Grifou-se)

RECURSO DE REVISTA NÃO REGIDO PELA LEI 13.015/2014. 1. DIFERENÇAS DAS COMISSÕES. CÁLCULO COM DESCONTO DE ENCARGOS FINANCEIROS. IMPOSSIBILIDADE. O Tribunal Regional condenou a Reclamada ao pagamento das diferenças de comissões, que devem passar a ser calculadas sobre o valor efetivamente pago pelos clientes. **A jurisprudência deste TST, ao interpretar o disposto no artigo 2º da Lei 3.207/1957, tem se posicionado no sentido de que a norma não faz qualquer distinção entre preço à vista e o preço a prazo para fins de cálculo das comissões sobre vendas, não havendo, pois, falar em restrição em relação à dedução de juros e multas, em caso de vendas parcela-**

-das. Desse modo, entende-se que o cálculo das comissões deve incidir sobre o valor final pago pelo cliente, exceto se houver sido pactuado entre as partes que as comissões serão pagas sobre o valor à vista. Precedentes. Recurso de revista não conhecido. [...] (Processo: RR - 136800-45.2009.5.12.0039 Data de Julgamento: 21/06/2017, Relator Ministro: Douglas Alencar Rodrigues, 7ª Turma, Data de Publicação: DEJT 23/06/2017). (Grifou-se).

RECURSO DE REVISTA. PROCESSO SOB A ÉGIDE DA LEI 13.015/2014. [...]. 3. **COMISSÕES. VENDAS A PRAZO. ENCARGOS COM A ADMINISTRADORA DOS CARTÕES DE CRÉDITO. DESCONTO INDEVIDO.** Esta Corte tem firmado o entendimento de que a transferência para o empregado de despesas do empreendimento, tais como as **despesas com a operadora de cartões de crédito**, contratada para facilitar as vendas e garantir o pagamento do produto, bem como o desconto dos valores das vendas antes do cálculo das comissões devidas ao empregado, viola o disposto no art. 2º, da CLT. Julgados. Recurso de revista conhecido e provido no aspecto. (Processo: RR - 11891-74.2013.5.03.0027 Data de Julgamento: 24/05/2017, Relator Ministro: Mauricio Godinho Delgado, 3ª Turma, Data de Publicação: DEJT 26/05/2017). (Grifou-se)

[...] RECURSO DE REVISTA DA RECLAMADA. COMISSÕES DE VENDAS. REVERSÃO DOS DESCONTOS DOS ENCARGOS CONTRATADOS COM OPERADORAS DE CARTÕES DE CRÉDITO. À luz do art. 2.º da CLT, o empregado não responde pelo risco inerente ao exercício de atividade econômica, tampouco por obrigações e dívidas do empregador. Logo, **não há como se reconhecer licitude no procedimento adotado pela Recorrente de, ao calcular as comissões devidas ao empregado, deduzir dos valores das vendas os encargos devidos à administradora de cartões de crédito**, os quais caracterizam nada mais do que uma modalidade contratada e assumida pela empresa para facilitar as vendas e garantir seu pagamento. Recurso de Revista conhecido e não provido. (ARR - 1849-39.2012.5.03.0014, Relatora Ministra: Maria de Assis Calsing, Data de Julgamento: 29/10/2014, 4ª Turma, Data de Publicação: DEJT 31/10/2014). (Grifou-se)

Ademais, para o TST, o empregado não tem qualquer participação na operação de financiamento, visto que a ele não cabe a conferência de documentos e garantias comerciais do cliente, não podendo lhe ser imputadas quaisquer responsabilidades pela não quitação dos valores devidos pelo cliente, inclusive quanto a eventuais estornos de comissões sobre vendas cujo pagamento foi inadimplido. Assim, o ônus da atividade econômica permanece a quem de direito, assumido inteiramente pelo empregador.

9 – Excepcionalmente, o art. 7º da [Lei nº 3.207/1957](#) possibilita o estorno das comissões no caso de **insolvência do comprador**, ou seja, nas situações em que o comprador não puder pagar suas dívidas e cumprir com suas obrigações.

Importante destacar que a **mera inadimplência** do comprador ou cliente não autoriza o estorno.

Em assim sendo, o citado dispositivo legal **deve ser interpretado de forma restritiva**, visto que restringe o direito do trabalhador, **cabendo ao empregador ter a prova da insolvência do comprador** para poder proceder ao desconto da comissão paga ao trabalhador.

A inexistência de documentos que comprovam a insolvência do cliente poderá ensejar a condenação judicial do empregador a devolver ao empregado o valor que houver estornado.

Na prática, como o reconhecimento da insolvência exige a realização de **ação judicial específica** para esse fim, muito dificilmente o empregador conseguirá comprovar tal fato para justificar o estorno das comissões.

10 – Juridicamente, em regra, **é vedado ao empregador efetuar qualquer desconto nos salários do empregado**, exceto quando este resultar de adiantamentos salariais e de dispositivos de lei, como é o caso dos descontos previdenciários, não havendo que se falar em desconto do valor de comissões já pagas ao empregado pela empresa, exceto no caso de comprovada insolvência do cliente.

A impossibilidade de descontos nas comissões devidas aos empregados **também se aplica aos encargos financeiros decorrentes de vendas a prazo**, como, por exemplo, as taxas devidas às operadoras de cartões de crédito.

Isto, mesmo que a possibilidade de desconto da comissão estiver prevista em cláusula do contrato de trabalho para os casos de cancelamentos de contratos firmados por inadimplência de clientes.

Em ocorrendo o desconto há risco de o empregador ser instado judicialmente a devolver ao empregado, a título de diferenças, os valores das comissões que houverem sido indevidamente descontados no contracheque do trabalhador.

11 – Em assim sendo, quanto às comissões, resumidamente, pode-se concluir o seguinte:

- Ultimada a transação não recusada pelo empregador no prazo de 10 (dez) dias, se ocorrida dentro do mesmo estado, ou 90 (noventa) dias, se ocorrida fora do Estado ou no exterior, após o oferecimento da proposta, é devido o pagamento da comissão respectiva ao empregado, quando do pagamento do salário do mês correspondente à venda, independentemente de eventual adimplemento, ou não, da obrigação de pagamento por parte do comprador ou cliente;

- A aquisição do direito à comissão pelo empregado não se confunde com a exigibilidade do seu pagamento, que ocorre mensalmente, devendo a empresa expedir, no fim de cada mês, a conta respectiva com as cópias das faturas correspondentes aos negócios concluídos.
- Uma vez ultimada a venda, revela-se ilícito o estorno de comissões, mesmo diante da inadimplência ou cancelamento da operação pelo comprador, ou ainda na hipótese de devolução ou troca do produto.
- No caso das prestações sucessivas, o pagamento da comissão proporcional devida ao empregado deve ser feito por ocasião da liquidação da obrigação, ou seja, quando a obrigação do cliente ou comprador se tornou líquida e exigível, independentemente do seu adimplemento ou não.
- Na hipótese de não pagamento da obrigação pelo comprador ou cliente, o ônus do inadimplemento deve ser suportado exclusivamente pelo empregador, visto que autorizou e aceitou a transação, e deve arcar com o risco da atividade.
- Apenas no caso excepcional de insolvência do devedor ou cliente é que a comissão pode ser estornada, entendendo-se que tal procedimento somente ocorre após o efetivo pagamento ao empregado.

**Marco Antonio Redinz**

Advogado trabalhista, autor de livros, mestre em Ciências Jurídicas pela PUC/Rio, e Especialista de Relações do Trabalho da Findes

**Fernando Otávio Campos da Silva**

Presidente do Conselho