

Juros de vendas a prazo integram comissão do vendedor, define TST

Deve ser levado em conta no cálculo das comissões dos vendedores o valor dos juros relativos ao financiamento ao consumidor em vendas a prazo. Este é o entendimento da 2ª Turma do Tribunal Superior do Trabalho, que condenou um grupo varejista a pagar a um vendedor as diferenças de comissões sobre vendas financiadas.

Georgerudy



TST diz que a lei que regula as atividades dos vendedores não faz distinção entre o preço à vista a prazo para comissão. Georgerudy

O empregado sustentou na reclamação trabalhista que mensalmente, ao conferir o valor das comissões, havia menos do que deveria. O juízo de primeiro grau julgou improcedente o pedido, por entender que a majoração de uma venda devido à incidência de juros sobre compra a prazo não gera diferenças de comissão. O Tribunal Regional do Trabalho da 10ª Região (DF/TO) manteve a sentença, com o entendimento de que não há respaldo em lei, no contrato ou em norma coletiva para a incidência das comissões sobre os juros.

Parcelamento

No recurso de revista, o vendedor argumentou que os juros e encargos relativos ao parcelamento integram o preço final da mercadoria e, portanto, a comissão deveria incidir sobre eles. Segundo ele, a comissão integra o salário, e o critério adotado pela empresa de não calculá-la com base no preço efetivamente pago pelo comprador equivale a desconto indevido do salário, vedado pela Constituição da República.

Comissões

O relator, ministro José Roberto Freire Pimenta, assinalou que a lei que regulamenta as atividades dos empregados vendedores (Lei 3.207/57) não faz distinção entre o preço à vista e o preço a prazo para incidência de comissões, nem considera relevante a celebração de contrato de financiamento entre o consumidor e a empresa.

Segundo o relator, somente se fosse acordado entre empregado e empregador é que o pagamento das comissões sobre as vendas a prazo poderia ser efetuado com base no valor à vista do produto vendido.

No caso, porém, não há registro de acordo.

De acordo com o relator, a aquisição de produtos a prazo decorre de opção da empresa como forma de incrementar seu faturamento, e o empregado não pode sofrer prejuízo em razão dessa prática com a redução artificial da real base de cálculo de suas comissões, pois estaria suportando indevidamente os riscos do empreendimento. *Com informações da Assessoria de Imprensa do TST.*

RR-3888-36.2016.5.10.0802

Date Created

02/04/2019