

PROCESSO TRT 15ª REGIÃO Nº: 0034400-51.2009.5.15.0141

RECURSO ORDINÁRIO

**RECORRENTE: CASA BAHIA COMERCIAL LTDA.
RECORRIDA: REGIANE DE FREITAS PINTO DELENA
ORIGEM: VARA DO TRABALHO DE MOCOCA
JUÍZA SENTENCIANTE: RENATA DOS REIS D'ÁVILLA CALIL**

EMENTA:

DANOS MORAIS. ASSÉDIO MORAL. CARACTERÍSTICAS. CONFIGURAÇÃO. O assédio moral caracteriza-se pela exposição do trabalhador a situações humilhantes e constrangedoras, de forma repetitiva e prolongada, durante a jornada de trabalho, de modo a desestabilizar a relação do mesmo com o ambiente de trabalho e com a própria empresa, forçando-o a desistir do emprego. No caso dos autos, a afixação de ranking de vendedores em local onde os demais empregados poderiam ver, aplicação de denominação vexatória aos que se posicionavam nos últimos lugares (“pangarés”), e principalmente, as práticas antiéticas de embutir no preço da mercadoria a garantia estendida ou complementar e o seguro de proteção financeira, que, por vezes, quando questionados pelos clientes, levavam a empregada ao constrangimento pessoal, caracterizam situação específica de humilhação e/ou constrangimento da autora, de modo a configurar o assédio moral alegado. Recurso ordinário a que se nega provimento.

Adoto o relatório da r. decisão de fls. 492/506, que julgou parcialmente procedente a ação, acerca da qual recorre a reclamada, às fls. 508/525, contra o reconhecimento de pagamentos extra folha, uma vez que alega não demonstrada sua existência na instrução processual. Afirma que os recibos de pagamento consignam todas as comissões auferidas, indicando a sua quitação, assim como de seus reflexos. Requer a exclusão da condenação relativa a esse título. Impugna, outrossim, a condenação no pagamento de indenização por danos morais, sustentando a inexistência de pressão psicológica e ameaça de demissão, quanto mais por justa causa, alegando que nunca constrangeu vendedores a efetuar vendas na “boca do caixa”. Contesta o valor arbitrado à

indenização. Inconforma-se, finalmente, com a multa imposta por litigância de má-fé.

Representação processual às fls. 531

Depósito recursal e custas às fls. 526/528.

Não houve contrarrazões.

É o relatório.

VOTO

Preenchidos os pressupostos de admissibilidade, conheço do apelo da reclamada.

1 – DA INTEGRAÇÃO DOS PAGAMENTOS EXTRA FOLHA

Assevera a recorrente que não havia pagamento de prêmios “por fora”, o que torna indevida a condenação atinente aos reflexos respectivos. Alega que eventuais pagamentos a título de comissões, denominadas “garantia complementar” e “seguros”, dentre outros, constam dos recibos de pagamentos e foram devidamente integrados. Em se mantendo eventual condenação, requer sejam as quantias apuradas com base nos valores consignados nos recibos.

Não procede a insurgência.

O pagamento de valores não contabilizados foi confirmado pela prova testemunhal, sendo desnecessária a reprodução dos mesmos argumentos lançados na r. sentença (fls. 498), mesmo porque, a reclamada não se opôs às declarações ali reproduzidas. Observa-se que muitas das rubricas mencionadas pela testemunha não constam dos demonstrativos de pagamentos de fls. 348 e seguintes, o que afasta a tese da recorrente que todos os valores pagos à reclamante estão consignados nos recibos.

Quanto às quantias recebidas fora dos holerites a testemunha da reclamante declarou que recebia valores até maiores do que os informados na inicial, o que os torna verossímeis.

Não cabe, assim, o pedido de reforma.

2- DO ASSÉDIO MORAL – VALOR ARBITRADO À INDENIZAÇÃO

Ab initio, observa-se que o assédio moral caracteriza-se pela exposição do trabalhador a situações humilhantes e constrangedoras, de forma repetitiva e prolongada, durante a jornada de trabalho, de modo a desestabilizar a relação do mesmo com o ambiente de trabalho e com a própria empresa, forçando-o a desistir do emprego.

Via de regra, o trabalhador é isolado do grupo sem explicações, passando a ser hostilizado, ridicularizado, inferiorizado e desacreditado diante dos colegas. Estes, por medo do desemprego e de passarem pelas mesmas humilhações, rompem os laços afetivos com o colega, e, freqüentemente, reproduzem as mesmas ações e atos do empregador, instaurando-se o chamado 'pacto da tolerância e do silêncio', enquanto a vítima vai gradativamente se desestabilizando e fragilizando, perdendo sua auto-estima.

Conclui-se, portanto, o assédio moral no trabalho constitui uma verdadeira estratégia para fragilizar e desestruturar psicologicamente o empregado em seu ambiente de trabalho, através da ação sistemática e lenta, realizada no dia-a-dia, através de perseguições e pressões. Trata-se de verdadeira manipulação da dignidade profissional do trabalhador através do tratamento humilhante e abusivo. Tal prática, portanto, importa em violação ao princípio da boa-fé contratual porquanto agride a dignidade profissional do empregado, afrontando os incisos III e IV do artigo 1º da Constituição Federal que consagra como disposições fixas a dignidade da pessoa humana e os valores sociais do trabalho.

Nesse diapasão, incumbia à reclamante a prova da veracidade de suas alegações, nos termos do art. 818, da CLT e art. 333, I, do CPC, aplicado de forma subsidiária a esta Especializada, da qual logrou desincumbir-se a contento, haja vista a robusta prova oral colhida.

A r. sentença foi extremamente minuciosa na apreciação da prova testemunhal, expondo-a em todos os aspectos, motivo pelo qual peço vênia à origem para transcrever parte da r. sentença, utilizando-a como razões de decidir desta decisão:

Verifique-se que a testemunha Élvio foi categórica ao afirmar que “praticamente não conseguia passar a venda se não vendesse o seguro e a

garantia estendida”, que “embutiam no preço”, que “muitos clientes reclamavam”, que “muitas vezes explicavam para o cliente”, que “se mesmo assim o cliente não aceitasse, poderia cancelar a venda, mas ainda que tivesse autorização do gerente, recebiam advertência”, que “o depoente já recebeu advertência por escrito por ter cancelado a venda desses produtos”, que “reafirma que mesmo que o cliente não quisesse, teriam que por a garantia”, que “ficar na boca do caixa era um castigo, onde ficavam os vendedores que estavam nas 03 últimas posições”, que “havia um ranking dos vendedores afixado na cozinha e outro do lado do cartão”, que “ao lado do cartão, só constavam os nomes dos vendedores, e na cozinha eram representados por carrinhos, sendo que os últimos eram denominados pangarés”, que “as reclamantes várias vezes estiveram em último lugar”, que “o depoente também”, que “sentiu vergonha”, que “nas reuniões, os vendedores que estavam em último passavam muita vergonha”, que “era dito o nome desses vendedores”, que “mandavam os pangarés que não cumpriam cotas levantarem, eram apontados como as pessoas que estavam puxando a loja para baixo”, que “na frente de todos era cogitada a possibilidade de serem demitidos”, que “isto ocorreu com todos, incluindo o depoente e as reclamantes”, que “mostrado ao depoente o documento de fl. 101 do proc. 349/2009 ou fl. 108 do proc. 344/2009, disse que já viu este documento”, que “esta era a média que eram obrigados a vender”, que “era uma meta diária”, que “em relação ao documento de fl. 80 do proc. 349/2009 ou fl. 89 do proc. 344/2009, e à frase “os lanternas de garantia e de seguro serão boca de caixa no dia seguinte integral”, disse que já viu um documento praticamente igual a este”, que “em relação ao documento de fl. 119 do proc. 349/2009 ou fl. 129 do proc. 344/2009, onde consta que “é obrigatório vender a garantia”, disse que também já viu um documento parecido com este”, que “houve época em que eram obrigados a vender produtos específicos de outros setores, como DVD, colchões e travesseiros”, que “se alguém quisesse poderia voluntariamente trabalhar na boca do caixa, mas era pior, pois só atenderiam os clientes que iam pagar” e que “o cliente levava uma cópia do contrato onde constava a contratação de seguro e de garantia estendida”.

Por seu turno, a testemunha Silvana Francisca da Silva asseverou que “sempre era passado para os vendedores que se não atingissem as metas, poderiam ser dispensados”, que “se não atingissem a cota do dia, tinham que ficar mais tempo na boca do caixa”, que “havia uma escala normal para a boca do caixa e se a meta não fosse atingida, o vendedor ficaria mais tempo no local”, que “na copa havia um cartaz onde os vendedores eram colocados em forma de carrinhos, de acordo com sua colocação nas vendas”, que “também havia reuniões”, que “o pessoal do crediário participava de algumas dessas reuniões”, que “já ouviu nas

reuniões o gerente dizer que tal vendedor precisaria vender mais, que se não quisessem vender, havia alguém que estava querendo”, que “havia uma certa pressão para vender serviços como garantia e que, se não conseguissem vender, para tentar embutir no preço da mercadoria”, que “faziam uns descontos para estar colocando a garantia e outros serviços conjuntamente”, que “a gerente Abigail era muito estúpida, pegava no pé dos vendedores” e que “a mesma gritava com todos”.

Já a testemunha Rober Alexandre Romero Félix declinou que “pediam para que incluíssem o seguro e a garantia estendida juntamente com o preço da mercadoria”, que “o cliente não percebia”, que “muitas vezes o cliente só percebia em casa quando lia o contrato e só em último caso, quando o cliente ia reclamar, é que o gerente cancelava esses produtos”, que “havia um ranking no refeitório, com carrinhos de corrida com os nomes dos vendedores”, que “nas reuniões, os três últimos eram taxados de levar a loja para o buraco e eram xingados de burros, que não tinham capacidade”, que “todos ficavam expostos”, que “os três vendedores que ficavam em último lugar, ficavam de castigo na boca do caixa, tentando vender para quem havia ido pagar” e que “para sair da boca do caixa, havia uma cota mínima”.

Está claro, deste modo, que os vendedores eram obrigados a embutir no preço da mercadoria a garantia estendida ou complementar e o seguro de proteção financeira e que, em razão desta prática, sofriam inúmeros constrangimentos perante os clientes, pois além de serem obrigados a enganá-los, passavam por dissabores quando os mesmos percebiam que haviam sido ludibriados e exigiam o cancelamento dos serviços não contratados.

O documento de fls. 84/87 revela que o procedimento que os vendedores deveriam seguir: “passar o preço para o cliente já incluso o valor da proteção financeira junto com a garantia, depois da venda concluída, é só dizer ao cliente que já está indo com 3 anos de garantia, sendo 1 ano de fábrica e 2 anos pelas Casas Bahia, e já incluso a proteção financeira”, ou seja, deveriam embutir no preço da mercadoria a garantia estendida ou complementar e o seguro de proteção financeira, já que a venda da garantia e do seguro era obrigatória e qualquer “prática contrária” seria considerada falta grave (Fl. 129). Nada mais antiético!

Ademais, na forma evidenciada também pelo documento de fl. 112, os vendedores eram advertidos por escrito por “fraco desempenho nas vendas de serviços de seguro e garantia”, o que é inadmissível.

Destarte, está patente que a reclamante era vítima de extrema pressão psicológica e de cobranças exacerbadas para cumprimento de metas por parte da ré, tanto da venda de mercadorias quanto da venda de garantia estendida ou complementar e do seguro de proteção financeira.

A autora e os demais vendedores eram ridicularizados, sendo os últimos colocados no ranking de vendedores, que era afixado em local onde todos os demais empregados poderiam ver, denominados “pangarés”. Ademais, nas reuniões os últimos colocados eram apontados como sendo os responsáveis por “puxar a loja para baixo”, ficando expostos na frente dos demais colegas, ou seja, longe de “motivar” os vendedores, o procedimento em questão apenas os envergonhava e constrangia.

Do mesmo modo, foi comprovado que os três vendedores que menos faziam vendas e que não atingiam as cotas de venda de garantia estendida e de seguro de proteção financeira eram colocados de castigo na “boca do caixa”, sendo claramente penalizados porque só poderiam abordar aqueles clientes que estavam na loja para pagar as mensalidades das compras que já haviam sido feitas, o que dificultava sobremaneira as vendas e fazia com que o valor de suas comissões diminuísse muito.

Basta que se analise o documento de fl. 108 para que se constate que os vendedores que atingissem as metas de vendas estariam livres da “boca do caixa” e seriam considerados “tiro livre” e não seriam penalizados. Da mesma forma, o documento de fls. 88/90 demonstra que todas as lojas do grupo teriam uma cota diária de vendas de garantia e de seguro e que “o vendedor que atingir este objetivo no dia, de imediato passa a ser “tiro livre” o restante do dia”, enquanto que “os lanternas de garantia e de seguro serão boca de caixa no dia seguinte integral”, não subsistindo dúvidas quanto ao procedimento adotado pela ré.

Ainda que o vendedor que estivesse se ativando na “boca do caixa” pudesse vender mercadorias de todos os setores da loja, há que se ter em mente que o próprio preposto da ré terminou por admitir que “é mais difícil vender para quem foi fazer pagamento do que para quem foi comprar na loja”, confirmando que obviamente permanecer na “boca do caixa” era uma punição.

Pois bem.

Embora no seu recurso a reclamada sustente a inexistência de qualquer pressão psicológica para o atingimento de metas, negando a prática de qualquer ato que se enquadre como prática de assédio moral contra a empregada

reclamante, a prova testemunhal, analisada de forma irrepreensível pela primeira instância, não deixa dúvida de que, por meio de seus prepostos, a ré extrapolava os limites da razoabilidade na imposição do atingimento de metas por seus vendedores, aí incluída a reclamante.

Veja-se, por exemplo, a afixação de ranking de vendedores em local onde os demais empregados poderiam ver, aplicação de denominação vexatória aos que se posicionavam nos últimos lugares ("pangarés"), e principalmente, pelas práticas antiéticas de embutir no preço da mercadoria a garantia estendida ou complementar e o seguro de proteção financeira, que, por vezes, quando questionados pelos clientes, levavam a empregada ao constrangimento pessoal. Observo que essas práticas relatadas na prova testemunhal não foram infirmadas por contraprova.

No que toca ao valor arbitrado a título de danos morais, observa-se que uma das questões de maior complexidade nessa matéria é justamente a fixação do *pretium doloris*. No dano moral, a correspondência entre a ofensa e o dano é bem mais difícil, requerendo ponderação e bom-senso do julgador, a fim de que não se cometam excessos, como nos Estados Unidos, onde existe uma quantidade infindável de aventuras judiciais, por meio dos chamados *punitive damages*, fruto de estarecedoras decisões dos pretórios americanos.

A respeito da matéria, colacionamos a sábia e abalizada doutrina do professor Rodolfo Pamplona Filho, em sua obra "O Dano Moral na Relação de Emprego", de cujo entendimento pactuamos:

Embora sejamos defensores da tese da ampla liberdade do julgador para fixar a reparação do dano moral, isso não quer dizer que o juiz esteja autorizado a fixar desarrazoadas quantias a título de indenização por dano moral, eis que "Não se paga a dor, tendo a prestação pecuniária função meramente satisfatória" (STJ, 2ª T., Proc. REsp n. 37.374-MG, Rel. Min. Hélio Mosimann, julgado em 28.9.94).

(...)

A indenização por dano moral deve ter justamente esta função compensatória, o que implica dever sua estipulação limitar-se a padrões razoáveis, não podendo se constituir numa "premiação" ao lesado.

A natureza sancionatória não pode justificar, a título de supostamente aplicar-se uma "punição exemplar", que o acionante veja a indenização como um "prêmio de loteria", "baú da felicidade" ou "poupança compulsória" obtida às custas do lesante.

A inobservância dessas recomendações de cautela somente fará desprestigiar o Poder Judiciário Trabalhista, bem como gerar a criação de uma "indústria de litigiosidade sobre a honra alheia", algo condenável jurídica, ética e moralmente.

Nas palavras de João de Lima Teixeira Filho:

"Precisamente porque sua função é satisfatória, descabe estipular a indenização como forma de 'punição exemplar', supostamente inibidora de reincidências ou modo de eficaz advertência a terceiros para que não incidam em práticas similares. Os juizes hão de agir com extremo comedimento para que o Judiciário não se transforme, como nos Estados Unidos, num desaguadouro de aventuras judiciais à busca de uma sorte grande fabricada por meio dos chamados punitive damages e suas exacerbadamente polpudas e excêntricas indenizações."

Na esteira desse entendimento, do qual compactua esta Juíza Relatora, entendo que o valor fixado na origem, no importe de R\$ 30.000,00 (trinta mil reais), mostra-se excessivo, e deve ser fixado em R\$10.000,00, a fim de melhor atender aos critérios de moderação e razoabilidade, e satisfazer à sua dupla finalidade: ser suficiente para servir de lenitivo à dor do obreiro e, ao mesmo tempo, expressivo o bastante como medida de sanção à reclamada.

Assim, acolho o recurso para estabelecer o valor indenizatório em R\$10.000,00,

3- DA LITIGÂNCIA DE MÁ-FÉ

Não há como ser excluída a má-fé que lhe foi imputada.

Com efeito, como bem entendeu a r. sentença, a reclamada deduziu defesa contra fatos incontroversos, previamente provados por documentos que ela mesma emitiu, tentando induzir a erro o juízo, merecendo receber a penalização aplicada.

Mantenho.

4- DA EXPEDIÇÃO DE OFÍCIOS

1 PAMPLONA FILHO, Rodolfo. **O Dano Moral na Relação de Emprego.** 3ª ed. São Paulo: LTr, 2002, p. 198/9.
adgr/APPL

Constatadas irregularidades, é dever do juiz a expedição de ofícios para os órgãos competentes para que tomem as medidas que entenderem cabíveis.

Neste aspecto, também está correta a r. sentença.

Diante do exposto, decido **conhecer** do recurso ordinário interpostos pela reclamada **CASA BAHIA COMERCIAL LTDA.** e **o prover em parte**, para fixar o valor da indenização por danos morais em R\$10.000,00, nos termos da fundamentação supra.

Custas no importe de R\$600,00, sobre o valor da causa rearbitrado em R\$ 30.000,00

ANA PAULA PELLEGRINA LOCKMANN
JUÍZA RELATORA