
DESCONTOS PARA FACILITAR VENDAS — QUANDO SE LEGITIMA A ALTERAÇÃO**RESUMO**

- Pleiteia o reclamante o recebimento de diferenças de comissões, de vez que em "inúmeras ocasiões, a reclamada nada pagou de comissão ou pagou comissão inferior ao contrato, levando em conta o desconto concedido ao cliente com sua autorização e incentivo"... - A decisão da Junta foi no sentido da improcedência do pedido de diferenças de comissões-desconto, por entender que o empregado, ao ser contratado pela empresa, tomou pleno conhecimento e aceitou, durante três anos e quatro meses, as normas da reclamada quanto ao pagamento das comissões. De acordo com estas normas, caso o vendedor dê descontos ao cliente na venda de certos produtos deverá ser feita a dedução promocional de determinadas parcelas de comissão e, ainda, se os descontos concedidos pelo vendedor ultrapassarem os limites fixados pela empresa, as comissões tornaram-se nulas. Porém, a concessão ou não de descontos e seus limites é de exclusivo arbítrio do empregado. Acrescentou, ainda, a Junta, que as regras relativas à concessão dos descontos possibilitavam ao reclamante, inclusive, alcançar maior número de vendas e, em consequência, aumento do total a ser percebido a título de comissões. - O Tribunal Regional negando provimento ao recurso da reclamada, confirmou os fundamentos da sentença de 1º grau. - Entendo perfeitamente correto o decidido nas duas instâncias. - Realmente, o empregado tinha consciência de que sua comissão seria reduzida caso concedesse os descontos, razão pela qual não há que se alegar transferência para o vendedor dos riscos empresariais. Salienta-se, ainda, que as comissões incidem não sobre o preço do produto, mas sobre o valor intermediado pelo vendedor. - Não há qualquer ilicitude no ajuste e, até mesmo pode-se afirmar que havia interesse do vendedor em realizar o negócio, ainda que sua comissão fosse inferior ao de outras modalidades de venda. - O fato de o empregado receber as comissões sobre o valor real da venda, observados os descontos concedidos aos clientes, reflete, apenas, prática comercial vantajosa a ambas as partes. - Ao cliente porque compra a mercadoria mais barata; ao vendedor porque aumenta o total a ser percebido a títulos de comissões; à empresa, por realização da venda, embora com menor margem de lucro. - Não há que se falar portanto, em recebimento pelo reclamante de quaisquer diferenças de comissões-desconto, porque do sistema não lhe decorreu prejuízo, segundo a prova. - "Negaram provimento ao recurso." Proc. TST-RR-3.890/84, ac. de 04-06-1985 Arquivo do EMFOR, TST/1.786 EMFOR 445 EMENTA: - O direito às comissões surge com o pagamento das prestações, mesmo quando ocorre a rescisão do Contrato de Trabalho. RESUMO DO ACÓRDÃO: - A questão resume-se em saber se na hipótese de venda em prestações, a comissão devida ao empregado deve ser paga no prazo máximo de três meses, como entendeu o acórdão regional, ou após o pagamento de cada prestação, conforme sustenta o recorrente. - Comungo do entendimento, já firmado nesta Turma e na doutrina, com apoio no art. 5º da Lei 3.207/75 e no artigo 466, parágrafo 1º da CLT, de que o direito às comissões surge com o pagamento das prestações, mesmo quando ocorre a rescisão do Contrato de Trabalho. - Por isso, conheço do Recurso de Revista da Empresa e lhe dou provimento para restabelecer a r. sentença vestibular. Proc. TST-RR-5.130/89, Ac. de 12-11-1990 Arquivo do EMFOR - TST/2.806 EMFOR 518

EMENTA

Se inexistente prejuízo para o empregado, legítima a alteração. Se a empresa concede descontos para facilitar as vendas, não há como alegar-se prejuízo, porque as comissões incidem sobre o valor do negócio intermediado.