



PROCESSO N° TST-E-RR-1846-18.2011.5.03.0015

A C Ó R D Ã O

SbDI-1

GMJRP/ap/rb/JRP/li

EMBARGOS REGIDOS PELA LEI N°
13.015/2014.

**DIFERENÇAS DE COMISSÕES.
REPRESENTANTE COMERCIAL AUTÔNOMO.
BASE DE CÁLCULO. VALOR DA VENDA À
VISTA. PRINCÍPIOS DA BOA-FÉ E DA
VEDAÇÃO AO ENRIQUECIMENTO SEM CAUSA.**

A controvérsia cinge-se a definir se as comissões devidas a representante comercial autônomo devem ser calculadas sobre o valor da venda à vista ou acrescido dos encargos do financiamento. Importante salientar que não era a reclamada quem financiava a venda a prazo para os seus clientes, mas sim a instituição financeira, que repassava àquela apenas o valor da mercadoria à vista e recebia os juros decorrentes do financiamento. O artigo 2º, *caput*, da Lei nº 3.207/57, que regulamenta as atividades dos empregados vendedores, assim dispõe: "Art 2º 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.". Ainda, o artigo 32, § 4º, da Lei nº 4.886/65, que regulamenta a atividade do representante comercial autônomo, estabelece que as comissões deverão ser calculadas pelo valor total das mercadorias. Por valor total das mercadorias não se pode entender tratar-se do preço da venda acrescido



PROCESSO N° TST-E-RR-1846-18.2011.5.03.0015

dos encargos decorrentes do financiamento, como os juros, mormente em hipóteses como a dos autos, em que não era a tomadora dos serviços deste representante comercial autônomo, empresa representada, que financiava o negócio, mas sim distinta instituição financeira sem qualquer vínculo com a primeira e que entabulava outro negócio jurídico com o cliente comprador. Com efeito, os encargos decorrentes do financiamento não são revertidos à empresa representada, que recebe apenas o valor da mercadoria. Beneficiam, pois, apenas a instituição financeira, que não possui nenhum vínculo com o representante comercial, mas sim com o cliente. Além disso, esses acréscimos não são fruto direto do trabalho prestado pelo autor, cujo esforço foi concentrado na venda do produto pelo preço oferecido por quem ele representa. Segundo se observa do artigo 884 do Código Civil, considerase enriquecimento sem causa a vantagem econômica auferida sem substrato jurídico, aumentando o patrimônio do beneficiário sem nenhum elemento jurídico capaz de justificá-la, em detrimento do injustificado empobrecimento de alguém. Assim, embasado no fundamento de que não é possível se enriquecer sem uma causa lícita, todo pagamento feito sem que seja devido deverá ser restituído. Ademais, faz-se relevante diferenciar a relação jurídica travada entre o representante comercial e a empresa representada, de intermediação da venda com o cliente, com o negócio firmado entre este e a instituição financeira concedente do empréstimo, da qual o autor nem sequer participou nem colaborou diretamente para



PROCESSO N° TST-E-RR-1846-18.2011.5.03.0015

acontecer, tratando-se, pois, de relações distintas. Desse modo, conclui-se que atribuir ao representante comercial autônomo o direito a comissões apuradas sobre valores que não foram por ele conquistados nem serão recebidos pela empresa representada e tomadora de seus serviços, já que se trata de pagamento oriundo do contrato havido entre o cliente e a instituição financeira, caracteriza enriquecimento sem causa, o que é vedado pelo ordenamento jurídico, conforme estabelece o artigo 884 do Código Civil. Assim, considerando que os contratos em geral devem ser interpretados conforme a boa-fé, nos termos do artigo 422 do Código Civil, e tendo em vista a vedação ao enriquecimento sem causa prevista no artigo 884 do mesmo Código, as comissões devidas ao representante comercial autônomo devem ser calculadas sobre o valor da venda à vista, salvo estipulação em contrário.

Embargos **conhecidos e providos**.

Vistos, relatados e discutidos estes autos de Embargos em Recurso de Revista n° **TST-E-RR-1846-18.2011.5.03.0015**, em que é Embargante [REDACTED] e Embargado [REDACTED].

A Quinta Turma desta Corte não conheceu do recurso de revista interposto pela reclamada, mantendo a sua condenação ao pagamento de diferenças de comissão.

Irresignada, a reclamada interpõe recurso de embargos (seq. 9), regido pela Lei nº 13.015/2014. Sustenta, em síntese, que a venda de produto e o financiamento respectivo são



PROCESSO N° TST-E-RR-1846-18.2011.5.03.0015

operações distintas. Aduz que, com a realização da venda a prazo, a instituição financeira repassa o valor da venda à vista à recorrida, e, portanto, esta emite as notas fiscais com esse valor. Relata que a empresa recebe o valor do produto à vista, enquanto a diferença da venda a prazo é destinada à instituição financeira. Colaciona argestos para confronto de teses.

Não foi apresentada impugnação aos embargos (seq. 13).

Os autos não foram remetidos à Procuradoria-Geral do Trabalho, ante o disposto no artigo 95 do Regimento Interno desta Corte.

É o relatório.

V O T O

EMBARGOS REGIDOS PELA LEI N° 13.015/2014

DIFERENÇAS DE COMISSÕES. REPRESENTANTE COMERCIAL AUTÔNOMO. BASE DE CÁLCULO. VALOR DA VENDA À VISTA. PRINCÍPIOS DA BOA-FÉ E DA VEDAÇÃO AO ENRIQUECIMENTO SEM CAUSA

I – CONHECIMENTO

A Quinta Turma desta Corte não conheceu do recurso de revista interposto pela reclamada, mantendo a sua condenação ao pagamento de diferenças de comissão.

Eis os fundamentos da decisão embargada:

“DIFERENÇAS DE COMISSÕES. BASE DE CÁLCULO. VENDAS À VISTA X VENDAS A PRAZO

O Tribunal Regional do Trabalho da 3ª Região consignou os seguintes fundamentos:

3.5 - DIFERENÇAS DE COMISSÕES SOBRE AS VENDAS A PRAZO (recurso adesivo do reclamante)

Aduz o reclamante que, sendo incontroverso nos autos que a reclamada não computava no valor das comissões pagas os juros



PROCESSO N° TST-E-RR-1846-18.2011.5.03.0015

decorrentes do financiamento, e havendo previsão no contrato celebrado entre as partes de pagamento das comissões sobre as vendas, sem qualquer restrição ou diferenciação acerca de percentual ou forma de cálculo das comissões sobre as mercadorias vendidas à vista ou a prazo, tem direito às diferenças de comissões em razão da não inclusão na base de cálculo dos juros decorrentes de financiamento do consumidor.

É notório que, no comércio em geral, a mercadoria vendida à vista tem um valor inferior ao daquela vendida a prazo, em razão do acréscimo dos encargos de financiamento.

Na hipótese dos autos, **é incontrovertido que a reclamada pagava ao reclamante comissões pelas vendas realizadas a prazo (condição denominada ‘vendor’), mas observando o valor da mercadoria para a venda à vista, sem acréscimo dos juros do financiamento.**

O artigo 32, § 49, da Lei n. 4.886/65 dispõe que ‘*as comissões de verão ser calcula das pelo valor total das mercadorias*’.

A disposição legal supracitada não faz qualquer diferenciação entre venda à vista ou a prazo, garantido ao representante comercial autônomo o direito de receber a comissão sobre o total da mercadoria comercializada.

Logo, as comissões deveriam ser apuradas com base no preço final pago pelo consumidor, ou seja, no preço da mercadoria acrescida dos juros de financiamento quando realizada venda a prazo. E, diante da participação do vendedor na operação do financiamento, nada mais justo que ele receba a comissão sobre o valor final do produto vendido.

Dá-se provimento para condenar a reclamada a pagar diferenças de comissões pelas vendas realizadas a prazo, conforme apurado pelo perito através do quadro de f. 820/862.

O reclamado interpõe recurso de revista sustentando que a base de cálculo das comissões é o preço à vista. Aponta violação ao artigo 32, § 4º, da Lei nº 4.886/65. Transcreve arestos para demonstrar o dissenso pretoriano.

À análise.

O Tribunal Regional, ao dar provimento ao recurso ordinário adesivo obreiro, concluiu que a base de cálculo das comissões é o valor final do produto vendido.

O art. 2º da Lei 3.207/57, que regulamenta as atividades dos empregados vendedores, dispõe que ‘*O empregado vendedor terá direito à comissão avençada sobre as vendas que realizar*’.

O entendimento desta Corte é no sentido de que, para o fim de incidência de comissões sobre vendas, o referido dispositivo legal não faz distinção entre o preço à vista e o preço a prazo, tampouco a norma trata do



PROCESSO N° TST-E-RR-1846-18.2011.5.03.0015

contrato de financiamento entre o consumidor e a empresa nas vendas a prazo.

Portanto, **as comissões incidem também sobre a parcela do preço relativa ao financiamento.**

Nesse sentido os seguintes precedentes:

RECURSO DE REVISTA. PRELIMINAR DE NULIDADE POR NEGATIVA DE PRESTAÇÃO JURISDICIONAL. Não foram opostos embargos de declaração perante o Regional, a fim de suprir a omissão alegada. Ocorreu a preclusão, conforme as Súmulas nos 184 e 297, II, do TST. Recurso de revista de que não se conhece.

DIFERENÇAS DE COMISSÕES. PAGAMENTO À VISTA E PAGAMENTO À PRAZO. 1. Nos termos do art. 2º da Lei nº 3.207/57, que regulamenta as atividades dos empregados vendedores, ‘o empregado vendedor terá direito à comissão avençada sobre as vendas que realizar.’ 2. Não há na norma distinção entre o preço a vista e o preço a prazo para o fim de incidência de comissões sobre vendas, tampouco menção ao contrato de financiamento havido entre o consumidor e a empresa nas vendas a prazo. 3. Assim, somente se expressamente acordado entre empregado e empregadora poderia o pagamento das comissões das vendas a prazo ser efetuado sobre o valor a vista do produto vendido. 4. No caso, a reclamada computava no cálculo das comissões pagas à reclamante tão só o valor da venda a vista, e não há menção no acórdão de que havia previsão no contrato de trabalho nesse sentido. Nesse contexto, prevalece o entendimento de que incidem comissões sobre o financiamento nas vendas feitas a prazo e são devidas à reclamante as respectivas diferenças. 5. Recurso de revista conhecido e provido. (...) (RR - 1080-25.2013.5.03.0037, Relatora Ministra Kátia Magalhães Arruda, 6ª Turma, DEJT 13/03/2015)

RECURSO DE REVISTA. DIFERENÇAS DE COMISSÕES. BASE DE CÁLCULO. VENDAS À VISTA X VENDAS PRAZO. A Lei 3.207/57, que regulamenta as atividades dos empregados vendedores, estabelece em seu art. 2º, que ‘O empregado vendedor terá direito à comissão avençada sobre as vendas que realizar’. Referida norma não faz distinção entre o preço à vista e o preço a prazo para o fim de incidência de comissões sobre vendas. A norma tampouco faz menção ao contrato de financiamento havido entre o consumidor e a empresa nas vendas a prazo. Desse modo, a forma de remuneração efetuada sem o pagamento de comissões sobre a parcela do preço relativa ao financiamento, para prevalecer, deveria ter sido expressamente acordada entre empregado e empregadora. Não tendo sido tal forma de pagamento ajustada quando da contratação, prevalece



PROCESSO N° TST-E-RR-1846-18.2011.5.03.0015

o entendimento de que incidem comissões sobre o financiamento nas vendas feitas a prazo. A forma de aquisição de produtos a prazo decorre de opção da própria empresa, como forma de incrementar o seu faturamento, do que decorre não poder o empregado suportar prejuízo em razão dessa prática, com a redução da base de cálculo de suas comissões, sob pena de se transferir a ele os riscos do empreendimento (art. 2º da CLT). Recurso de revista conhecido e provido. (...) (RR - 696-93.2012.5.03.0038, Relator Ministro Aloysio Corrêa da Veiga, 6ª Turma, DEJT 07/06/2013)

RECURSO DE REVISTA. COMISSÕES PELAS VENDAS A PRAZO. DIFERENÇAS DEVIDAS. A respeito das comissões, a Lei 3.207/57, que regulamenta as atividades dos empregados vendedores, estabelece em seu art. 2º, que ‘O empregado vendedor terá direito à comissão avençada sobre as vendas que realizar’. A referida norma não faz distinção entre o preço à vista e o preço a prazo para o fim de incidência de comissões sobre vendas. A norma tampouco faz menção ao contrato de financiamento havido entre o consumidor e a empresa nas vendas a prazo. Desse modo, a forma de remuneração efetuada sem o pagamento de comissões sobre a parcela do preço relativa ao financiamento, para prevalecer, deveria ter sido expressamente acordada entre empregado e empregadora. Não tendo sido tal forma de pagamento ajustada quando da contratação, prevalece o entendimento de que incidem comissões sobre o financiamento nas vendas feitas a prazo. A forma de aquisição de produtos a prazo decorre de opção da própria empresa, como forma de incrementar o seu faturamento, do que decorre não poder o empregado suportar prejuízo em razão dessa prática, com a redução da base de cálculo de suas comissões, sob pena de se transferir a ele os riscos do empreendimento (art. 2º da CLT). Recurso de revista conhecido e desprovido. (RR - 2485-75.2011.5.12.0018, Relator Ministro: Aloysio Corrêa da Veiga, 6ª Turma, DEJT 10/05/2013)

Acrescente-se que a venda se faz no interesse da empresa. Ao optar por vender a prazo, certamente é porque assim lhe convém. Portanto, a base de cálculo das comissões é o valor das mercadorias vendidas, computados os juros.

Não conheço do recurso de revista” (seq. 7).

Nas razões de embargos, a reclamada sustenta, em síntese, que a venda de produto e o financiamento respectivo são operações distintas.

Aduz que, com a realização da venda a prazo, a



PROCESSO N° TST-E-RR-1846-18.2011.5.03.0015

instituição financeira repassa o valor da venda à vista à recorrida, e, portanto, esta emite as notas fiscais com esse valor.

Relata que a empresa recebe o valor do produto à vista, enquanto a diferença da venda a prazo é destinada à instituição financeira.

Colaciona arrestos para confronto de teses.

Pois bem.

A Turma, interpretando o artigo 2º da Lei nº 3.207/57, adotou a tese de que as comissões incidem também sobre a parcela do preço relativa ao financiamento.

O arresto colacionado à págs. 3, oriundo da Quarta Turma, revela divergência jurisprudencial específica, pois adota a tese de que "No caso de empregado vendedor, as comissões devidas devem ser apuradas sobre a chamada venda auferida, e não sobre os valores majorados com os acréscimos decorrentes do financiamento".

Eis a ementa do referido julgado paradigma:

"RECURSO DE REVISTA DA RECLAMADA. COMISSÕES. DIFERENÇAS. BASE DE APURAÇÃO. VENDAS A PRAZO. No caso de empregado vendedor, as comissões devidas devem ser apuradas sobre a chamada venda auferida, e não sobre os valores majorados com os acréscimos decorrentes do financiamento. Isso porque a venda feita pelo empregado ao cliente deve se separar da operação de crédito que envolve este último e o empregador, relação esta de cunho diverso do ajuste empregatício. Nestes casos, o empregado não tem qualquer participação na operação de financiamento: a ele não cabe a conferência de documentos e garantias comerciais do cliente, tampouco lhe poderão ser imputadas quaisquer responsabilidades acerca da não quitação dos valores devidos, inclusive quanto a eventuais estornos de comissões sobre vendas cujo pagamento foi inadimplido. O ônus da atividade econômica permanece, assim, a quem de direito, assumido inteiramente pelo empregador. Recurso de Revista parcialmente conhecido e provido" (RR-1487-97.2012.5.12.0010, 4ª Turma, Relatora Ministra Maria de Assis Calsing, DEJT 15/05/2015).

Conheço, pois, do recurso de embargos por divergência jurisprudencial.

II -
MÉRITO



PROCESSO N° TST-E-RR-1846-18.2011.5.03.0015

A controvérsia cinge-se a definir se as comissões devidas a representante comercial autônomo devem ser calculadas sobre o valor da venda à vista ou acrescido dos encargos do financiamento.

Na hipótese dos autos, a reclamada pagava ao reclamante, representante comercial, as comissões calculadas sobre o valor do produto à vista, sem os acréscimos dos juros do financiamento, que eram recebidos pela instituição financeira concedente do empréstimo.

Importante salientar que não era a reclamada quem financiava a venda a prazo para os seus clientes, mas sim a instituição financeira, que repassava àquela apenas o valor da mercadoria à vista e recebia os juros decorrentes do financiamento.

Esclareça-se que, apesar de não constar no acórdão regional essa premissa fática, trata-se de fato incontrovertido nos autos, pois alegado pelo próprio reclamante na petição inicial, ao aduzir que "A reclamada possui um sistema próprio para vendas denominado vendor, tal sistema consiste em uma linha especial de crédito disponível para clientes [REDACTED] como alternativa para financiamento de suas compras. Isso significa prazos alongados e preços competitivos. O cliente efetua suas compras normalmente no [REDACTED]. O [REDACTED] paga ao [REDACTED] à vista e recebe do cliente na forma e data mais conveniente para ele" (pág. 9).

Na contestação, a reclamada alegou que, na operação vendor, a venda a prazo era realizada por agente financeiro, que poderia ser qualquer um de escolha do cliente, podendo se valer de qualquer instituição bancária. Acrescentou que, com a realização da venda a prazo, a instituição financeira repassalhe tão somente o valor da venda do produto à vista, de modo que a diferença relativa à venda a prazo é destinada à instituição financeira (pág. 97).

Além disso, rememore-se que o apelo já foi conhecido por divergência jurisprudencial, o que afasta o óbice da Súmula nº 126 desta Corte, mormente quanto ao exame de fatos incontrovertidos nos autos.

Ressalta-se que não se trata de contrato de



PROCESSO N° TST-E-RR-1846-18.2011.5.03.0015

emprego, mas sim de representação comercial autônoma, razão pela qual não se aplica ao caso a alteridade, prevista no artigo 2º, *caput*, da CLT, porquanto a Consolidação das Leis Trabalhistas, conforme se extrai do seu artigo 1º, *caput*, não regula relações individuais de trabalho que não estejam nela previstas, como é o caso da relação jurídica deduzida nestes autos, regida pela Lei nº 4.886/65.

O artigo 2º, *caput*, da Lei nº 3.207/57, que regulamenta as atividades dos empregados vendedores, assim dispõe:

"Art 2º 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."

Ainda, o artigo 32, § 4º, da Lei nº 4.886/65, que regulamenta a atividade do representante comercial autônomo, estabelece que as comissões deverão ser calculadas pelo valor total das mercadorias.

Por valor total das mercadorias não se pode entender tratar-se do preço da venda acrescido dos encargos decorrentes do financiamento, como os juros, mormente em hipóteses como a dos autos, em que não era a tomadora dos serviços deste representante comercial autônomo, empresa representada, que financiava o negócio, mas sim distinta instituição financeira sem qualquer vínculo com a primeira e que entabulava outro negócio jurídico com o cliente comprador.

Com efeito, os encargos decorrentes do financiamento não são revertidos à empresa representada, que recebe apenas o valor da mercadoria. Beneficiam, pois, apenas a instituição financeira, que não possui nenhum vínculo com o representante comercial, mas sim com o cliente. Além disso, esses acréscimos não são fruto direto do trabalho prestado pelo autor, cujo esforço foi concentrado na venda do produto pelo preço oferecido por quem ele representa.

Segundo se observa do artigo 884 do Código Civil,



PROCESSO N° TST-E-RR-1846-18.2011.5.03.0015

considera-se enriquecimento sem causa a vantagem econômica auferida sem substrato jurídico, aumentando o patrimônio do beneficiário sem nenhum elemento jurídico capaz de justificá-la, em detrimento do injustificado empobrecimento de alguém.

Assim, embasado no fundamento de que não é possível se enriquecer sem uma causa lícita, todo pagamento feito sem que seja devido deverá ser restituído.

Ademais, faz-se relevante diferenciar a relação jurídica travada entre o representante comercial e a empresa representada, de intermediação da venda com o cliente, com o negócio firmado entre este e a instituição financeira concedente do empréstimo, da qual o autor nem sequer participou nem colaborou diretamente para acontecer, tratando-se, pois, de relações distintas.

Desse modo, conclui-se que atribuir ao representante comercial autônomo o direito a comissões apuradas sobre valores que não foram por ele conquistados nem serão recebidos pela empresa representada e tomadora de seus serviços, já que se trata de pagamento oriundo do contrato havido entre o cliente e a instituição financeira, caracteriza enriquecimento sem causa, o que é vedado pelo nosso ordenamento jurídico, conforme estabelece o artigo 884 do Código Civil.

Assim, considerando-se que os contratos em geral devem ser interpretados conforme a boa-fé, nos termos do artigo 422 do Código Civil, e tendo em vista a vedação ao enriquecimento sem causa prevista no artigo 884 do mesmo Código, as comissões devidas ao representante comercial autônomo devem ser calculadas sobre o valor da venda à vista, salvo estipulação em contrário.

Não se olvida que há nesta Corte julgados relevantes de Turmas adotando a tese de que, não havendo acordo entre as partes, as comissões devem ser calculadas sobre o valor da venda a prazo. Contudo, esse entendimento é adotado em casos que tratam de relação de emprego, incidindo, portanto, a alteridade prevista no artigo 2º, *caput*, da CLT, o que não é a hipótese dos autos, em que a relação jurídica é de representação comercial autônoma.

Por todos, o seguinte julgado da Segunda Turma, de



PROCESSO N° TST-E-RR-1846-18.2011.5.03.0015

minha relatoria:

"RECURSO DE REVISTA INTERPOSTO NA VIGÊNCIA DAS LEIS N° 13.015/2014 E 13.467/2017 E REGIDO PELO CPC/2015 E PELA INSTRUÇÃO NORMATIVA N° 40/2016 DO TST. 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 nota, a lei não faz distinção entre o preço à vista e o preço a prazo para o fim de incidência de comissões sobre vendas, tampouco considera relevante ter havido contrato de financiamento , ou não , entre o consumidor e a empresa nas vendas a prazo. Portanto, somente se assim expressamente acordado entre empregado e empregador 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 de acordo entre as partes, e é incontrovertido 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. Salienta-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-3888-36.2016.5.10.0802, 2ª

Turma, Relator Ministro José Roberto Freire Pimenta,
DEJT 1º/3/2019) .

Dante do exposto, **dou provimento** ao recurso de embargos para restabelecer a sentença no aspecto em que julgou improcedente o pedido de diferenças de comissões constante no item "e" da inicial.

ISTO POSTO



PROCESSO N° TST-E-RR-1846-18.2011.5.03.0015

ACORDAM os Ministros da Subseção I Especializada em Dissídios Individuais do Tribunal Superior do Trabalho, por unanimidade, conhecer do recurso de embargos por divergência jurisprudencial e, no mérito, dar-lhe provimento para restabelecer a sentença no aspecto em que julgou improcedente o pedido de diferenças de comissões constante no item "e" da inicial. Custas inalteradas.

Brasília, 28 de novembro de 2019.

Firmado por assinatura digital (MP 2.200-2/2001)

JOSÉ ROBERTO FREIRE PIMENTA
Ministro Relator