As comissões são regidas pela **Lei nº 3.207/57**, separadamente da CLT. A comissão é uma espécie de remuneração, comumente utilizada no campo das vendas, podendo acrescer ao salário do empregado ou ser baseada no volume de vendas atingido por ele.

A comissão não é devida somente no momento em que o comprador realiza a transação, mas a partir do momento em que o empregador aceita a transação, porque, neste ponto, a prestação do serviço pelo empregado já foi realizada. Se o empregado obteve uma promessa de venda de acordo com a regulamentação acordada com o empregador, sua função já se considera exercida para fins práticos. Vejamos o disposto no art. 3º da Lei nº 3.207/57:

> **Art. 3º** A transação será considerada aceita se o empregador não a recusar por escrito, dentro de 10 (dez) dias, contados da data da proposta. Tratando-se de transação a ser concluída com comerciante ou empresa estabelecida noutro Estado ou no estrangeiro, o prazo para aceitação ou recusa da proposta de venda será de 90 (noventa) dias podendo, ainda, ser prorrogado, por tempo determinado, mediante comunicação escrita feita ao empregado.

Destarte, o prazo para o comprador anuir, ou seja, confirmar a venda, é de 10 dias, sendo seu silêncio considerado uma anuência tácita. Além disso, existe uma exceção referente ao prazo na hipótese de transação realizada com empresa estabelecida no estrangeiro, caso em que haverá 90 dias para manifestar aceite ou recusa da proposta.

Além disso, vale observar que, na venda de produto com pagamento a prazo ou parcelado, o trabalhador recebe o valor integral da comissão sobre o produto que vendeu, ficando vedado o estorno dos valores pagos em caso de inadimplência do cliente. O empregador não pode subverter os riscos da sua atividade para o empregado, por esse motivo não existe o parcelamento da comissão, assim como da compra do produto. Ademais, o TST já decidiu pela impossibilidade de estorno ou da retenção das comissões nos casos em que existe a rescisão do contrato de trabalho.

> O direito à comissão surge após ultimada a transação pelo empregado, sendo indevido o cancelamento do pagamento até mesmo pela inadimplência do comprador. Assim, correto o TRT ao concluir pela ilegalidade da retenção do pagamento das comissões após a rescisão contratual. Recurso de revista conhecido e desprovido. **(TST, Relator: Alberto Luiz Bresciani de Fontan Pereira, Data de Julgamento: 24/09/2014, 3ª Turma)**

Nesse sentido, o art. 4º da Lei nº 3.207/57:

> **Art. 4º** O pagamento de comissões e percentagem deverá ser feito mensalmente, expedindo a empresa, no fim de cada mês, a conta respectiva com as cópias das faturas correspondentes aos negócios concluídos.
>
> Parágrafo único. Ressalva-se às partes interessadas fixar outra época para o pagamento de comissões e percentagens, o que, no entanto, não poderá exceder a um trimestre, contado da aceitação do negócio, sendo sempre obrigatória a expedição, pela empresa, da conta referida neste artigo.

Dessa forma, a regra geral é que as comissões sejam pagas mensalmente, acompanhadas das faturas correspondentes aos negócios concluídos. Todavia, nos termos do **art. 466 da CLT**, o pagamento dessas comissões e percentagens só pode ser exigido depois de ultimada a transação a que se referem, ou seja, a transação aceita faz com que ela seja devida, mas só deverá ser depositada quando o pagamento do negócio for recebido pelo empregador. Assim, se um pagamento for parcelado, a comissão, ainda que devida desde o fechamento do negócio, será entregue também parceladamente.

> Não significa dizer que se o empregado deixar de trabalhar no local ele não receberá o que falta. Ainda que o contrato de trabalho seja finalizado, as parcelas restantes serão devidas.