

DEPARTAMENTO JURIDICO
K. 11355 (1944) 2014



jurídico

949

ORD.: _____

MAT.: 1. Al dependiente que interviene en el cambio de un producto por otro de idéntico valor, no le asiste derecho a percibir comisión por dicha operación, toda vez que la misma no constituye venta.
2. Cuando el cambio de producto se efectúa por otro, cuyo valor supera al comprado originalmente, la empresa Falabella Mall Plaza Sur se encuentra obligada a pagar la comisión de la manera que lo ha venido haciendo, por haberse configurado una regla de conducta en la forma como las partes han entendido y aplicado la cláusula que motiva el presente pronunciamiento.

ANT.: 1) Instrucciones de 06.02. y 30.01.2015, de Jefa Unidad de Dictámenes e Informes en Derecho.
2) Ord. N° 1345, de 22.12.2014, de Rene Rubén Diaz Guler, Inspector Provincial del Trabajo Maipo.
3) Ord. N° 5134, de 19.12.2014, de Jefa Unidad de Dictámenes e Informes en Derecho.
4) Nota de respuesta de 01.12.2014, de Myrtha Elisa Aranda Orellana, representante de Servicios Generales San Bernardo Ltda.
5) Ords. N°s. 3930 y 3929, de 10.10.2014, de Jefa Unidad de Dictámenes e Informes en Derecho.
6) Ord. N° 1940 de 29.09.2014, de Director Regional del Trabajo Región Metropolitana Oriente.
7) Presentación de 23.06.2014, de Sindicato de Trabajadores de Establecimiento Servicios Generales San Bernardo Limitada.

SANTIAGO,

25 FEB 2015

DE : JEFE DEPARTAMENTO JURÍDICO

A : SINDICATO DE TRABAJADORES DE ESTABLECIMIENTO SERVICIOS
GENERALES SAN BERNARDO LTDA.
sindicatofalabellasanbernardo@gmail.com
PASAJE QUINTERO N° 0658
SAN BERNARDO/

Mediante presentación del antecedente 7) Uds. han solicitado un pronunciamiento jurídico de esta Dirección en orden a determinar la legalidad de la cláusula del contrato individual de los trabajadores comisionistas que establece que la empresa podrá descontar de la remuneración de los trabajadores la comisión correspondiente a un producto, cada vez que el cliente solicita el cambio del mismo.

Sobre el particular, cúpleme informar a Uds. lo siguiente:

La cláusula del contrato de trabajo por la que se consulta, en lo pertinente, dispone:

“Comisiones: Además del sueldo base mensual indicado anteriormente, el (la) trabajador (a) percibirá a título de remuneración una comisión por las ventas netas en cada período mensual, con deducción del IVA o del impuesto que lo pudiere reemplazar a futuro, que corresponderán al del valor cien % indicado en las tablas para cada producto, que el (la) trabajador (a) declara recibir y aceptar en mismo acto. Las tablas de comisiones, sus porcentajes y formas de determinación serán determinadas exclusivamente por el empleador. Asimismo, las partes dejan constancia que se entiende por Venta Neta Mensual el precio del artículo vendido con deducción de: del Impuesto al Valor Agregado (IVA) o de cualquier otro impuesto que pudiere reemplazarlo; de los gastos de conducción y flete y de cualquier otro rubro que recargue el valor del artículo. Se deja constancia que las comisiones las pagará el empleador solamente sobre los negocios totalmente cerrados y efectuados personalmente por el (la) trabajador (a) y que se rebajarán de las comisiones las devoluciones, notas de crédito, cambio de mercaderías y las anulaciones por falta de mercadería o por cualquier otra causa o motivo. Las comisiones pactadas y devengadas se liquidarán y pagarán mensualmente, entendiéndose por mes el comprendido entre el día 15 de un mes y el 14 del mes siguiente y se calcularán sobre las ventas netas efectuadas por el (la) trabajador (a) en el mes que comprende dicho período por el cual se están liquidando y pagando las referidas comisiones”.

De la disposición contractual transcrita se colige que los vendedores están sujetos a una estructura de remuneración mixta, conformada por un sueldo base mensual y comisiones asignadas a las ventas netas efectuadas en el período comprendido entre el día 15 de un mes y el 14 del mes siguiente.

Se infiere, asimismo, que las comisiones las pagará el empleador al trabajador sobre los negocios cerrados personalmente por éste, rebajando de las mismas las devoluciones, notas de crédito, cambio de mercaderías y las anulaciones por falta de mercadería o por cualquier otra causa o motivo.

Precisado lo anterior, cabe señalar que el artículo 42, letra c), del Código del Trabajo, dispone:

“Constituyen remuneración, entre otras, las siguientes:

c) comisión, que es el porcentaje sobre el precio de las ventas o compras, o sobre el monto de otras operaciones, que el empleador efectúa con la colaboración del trabajador”.

De la disposición legal antes citada se desprende que la remuneración puede ser calificada de comisión, cuando consiste en una suma porcentual calculada sobre el precio de las ventas, compras u otras operaciones del empleador realizadas con la colaboración del trabajador, de lo que necesariamente se obtiene que la comisión se genera para el trabajador cuando ha efectuado la venta, compra u otra operación establecida en su contrato de trabajo.

Por su parte, el artículo 54 bis del Código del Trabajo, introducido por la ley N° 20.611, publicada en el Diario Oficial de 08.08.2012, en su inciso 1°, dispone:

“Las remuneraciones devengadas se incorporan al patrimonio del trabajador, teniéndose por no escrita cualquier cláusula que implique su devolución, reintegro o compensación por parte del trabajador al empleador, ante la ocurrencia de hechos posteriores a la oportunidad en que la remuneración se devengó,

salvo que dichos hechos posteriores se originen en el incumplimiento por parte del trabajador de las obligaciones contenidas en su contrato de trabajo”.

Del precepto legal transcrito se colige, que la remuneración o comisión se incorpora al patrimonio del trabajador en el momento que éste efectúa la prestación, como una obligación pura y simple, sin que resulte procedente dejarla afecta a devolución, reintegro o compensación por el acaecimiento de hechos posteriores a la oportunidad en que se devengó, a menos que este hecho se origine por el incumplimiento del trabajador a las obligaciones contraídas en virtud de su contrato de trabajo.

En otros términos, y tal como se ha pronunciado, reiterada y uniformemente la doctrina de esta Dirección, contenida, entre otros, en dictámenes N°s. 5479/261, 3310/177 y 1288/31, de 19.12.2003, 09.10.2002 y 27.02.1990, respectivamente, el trabajador tiene derecho a percibir de su empleador la remuneración en la medida que preste los servicios para los cuales fue contratado, por lo que es posible afirmar que el derecho al pago de la remuneración se incorpora al patrimonio del trabajador en el momento mismo en que efectúa la prestación, como una obligación pura y simple, sin que pueda afectarle limitación o condición alguna, resultando improcedente, por tanto, que aquél se extinga por el cumplimiento de una modalidad consistente en una condición resolutoria, esto es, un hecho futuro e incierto que en el evento de producirse, causaría la extinción del derecho.

De esta suerte, aplicando en la especie lo expuesto en acápites que anteceden, forzoso es concluir que no resulta jurídicamente procedente que la empresa Falabella Mall Plaza Sur descuente la comisión pagada a un dependiente cuando con posterioridad a la venta el cliente devuelve o cambia el artículo comprado.

Resuelto lo anterior, cabe determinar qué ocurre cuando con posterioridad a la venta, el producto vendido es devuelto y cambiado por otro, en cuya operación interviene un dependiente distinto a aquel que efectuó la venta que motiva el cambio, para cuyos efectos, este Servicio estimó pertinente solicitar a la Inspección Provincial del Trabajo Maipo, la práctica de una fiscalización investigativa, con el objeto que se informe cómo opera el pago de comisiones en tales casos.

En respuesta a la solicitud a que se ha hecho referencia precedentemente, la Inspección requerida evacuó el informe de fiscalización acompañado al Ordinario del antecedente 2), el que, a partir de la revisión de los comprobantes de pago de remuneraciones, correspondientes a los meses de abril a octubre de 2014, pudo determinar que cuando el cliente cambia un producto por otro de mayor valor al originalmente comprado, el vendedor recibe una comisión cuyo monto corresponde a un porcentaje de la diferencia pagada por el comprador.

Luego, cuando el cambio de producto se efectúa por otro del mismo valor, la fiscalización en análisis, informa que dicha operación no genera comisión alguna a favor del dependiente, aún cuando el artículo que el cliente decide llevar tenga asignada una comisión mayor a la del artículo devuelto.

Lo expuesto precedentemente, se encuentra en consonancia con los dichos de la representante de la empresa Servicios Generales San Bernardo Ltda., quien, en respuesta al traslado conferido por este Servicio mediante Ordinario del antecedente 5), en cumplimiento de la norma prevista en el inciso final del artículo 10 de la Ley N° 19.880, que consagra los principios de contradicción e igualdad de los interesados, expresa, en términos generales, que los trabajadores reciben una comisión cada vez que efectúan la venta de un producto, cuestión que no acontece cuando la operación realizada por el vendedor consiste en el cambio del mismo, toda vez que en dicho caso no existe un pago de por medio que justifique la generación del referido estipendio y, en tales circunstancias, no resulta acertado afirmar que la empresa esté descontando de la remuneración del trabajador la comisión asignada al producto devuelto y cambiado, puesto que no se puede efectuar el descuento de algo que no ha sido devengado.

Distinto es el caso, agrega, cuando el cambio trae asociada una venta, cuestión que ocurre cada vez que el producto se cambia por otro de mayor valor, en cuyo caso se genera una comisión por la diferencia entre los montos de la primera operación y la que le sucede.

De tal modo concluye que la comisión es devengada siempre que exista una venta, entendiendo que ésta se configura cuando concurren los elementos constitutivos de la misma, esto es, la cosa y el precio.

Ahora bien, para una correcta interpretación de la cláusula contractual en estudio, se ha estimado pertinente recurrir a las normas que consagra el Código Civil en materia de compraventa, contrato que define el artículo 1793 del citado cuerpo legal, en los siguientes términos:

“La compraventa es un contrato en que una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero. Aquélla se dice vender y ésta comprar. El dinero que el comprador da por la cosa vendida, se llama precio”.

A su vez, el artículo 1794 del mismo texto, prescribe:

“Cuando el precio consiste parte en dinero y parte en otra cosa, se entenderá permuta si la cosa vale más que el dinero; y venta en el caso contrario”.

De los preceptos transcritos se desprende que la compraventa es un contrato bilateral que genera obligaciones recíprocas para ambas partes, a saber, para el vendedor, la entrega de la cosa, y para el comprador el pago del precio.

Se infiere, asimismo, que el precio puede estar conformado por dinero y otra cosa, en cuyo caso, la venta sólo se configura cuando el dinero representa un valor mayor que el de la cosa, pues, en caso contrario, la operación correspondería a una permuta.

En tales circunstancias, analizado el caso en consulta, posible es convenir que la práctica, en virtud de la cual la empresa no paga comisión al trabajador que interviene en el cambio de un producto por otro de idéntico valor, no resulta contraria a derecho, toda vez que de la cláusula convencional que se analiza, se desprende que el pago de comisiones ha sido pactado por las ventas que se efectúen, operación que a la luz de las normas civiles preinsertas, no se configura.

Luego, en caso que el producto fuese cambiado por otro de mayor valor –siguiendo la concepción civilista–, procedería el pago de comisión en la medida que dicha operación configure venta, esto es, cuando el valor del dinero supera al de la cosa devuelta, sin embargo en la fiscalización practicada, se pudo constatar que cada vez que existe una diferencia de precio entre el primer y segundo producto, la empresa paga una comisión que corresponde a un porcentaje de esa diferencia, sin importar si el dinero que se paga es mayor al valor del primer producto, lo que permite afirmar, en opinión de este Servicio, que en tal aspecto se ha configurado una "regla de la conducta" por ser esta, y no otra, la forma como las partes han entendido y aplicado la estipulación contenida en el contrato individual de los trabajadores comisionistas.

Sin perjuicio de lo anterior y aun cuando ello escape del pronunciamiento requerido en su presentación, esta Dirección no puede obviar referirse a aquella parte de la cláusula convencional en estudio, que señala:

“Las tablas de comisiones, sus porcentajes y formas de determinación serán determinadas exclusivamente por el empleador”.

En efecto, de la estipulación transcrita consta que la determinación de la fórmula en virtud de la cual se pagarán las comisiones, es una

cuestión que ha quedado entregada a la discrecionalidad del empleador, atentando ello contra el principio de certeza de las remuneraciones que inspira la disposición del artículo 10 N° 4 del Código del Trabajo, según el cual es propósito normativo que el dependiente tenga cabal conocimiento de la retribución a la cual tiene derecho por la prestación de los servicios convenidos.

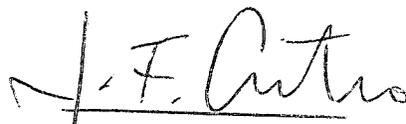
De esta suerte, a juicio del suscrito, el pasaje transcrito de la cláusula contractual citada extralimitaría aquello que las partes están facultadas para negociar, por cuanto, si bien la ley las faculta para establecer pactos o modificar de común acuerdo lo convenido, no les está permitido conculcar el orden público laboral, dentro del cual rige necesariamente el principio de certeza de las remuneraciones, cuya eficacia se vería, en la especie, claramente lesionado.

En consecuencia, sobre la base las consideraciones formuladas, jurisprudencia administrativa invocada, disposiciones legales citadas e informe de fiscalización expuesto, cumpla con informar a Uds. lo siguiente:

1. Al dependiente que interviene en el cambio de un producto por otro de idéntico valor, no le asiste derecho a percibir comisión por dicha operación, toda vez que la misma no constituye venta.

2. Cuando el cambio de producto se efectúa por otro, cuyo valor supera al comprado originalmente, la empresa Falabella Mall Plaza Sur se encuentra obligada a pagar la comisión de la manera que lo ha venido haciendo, por haberse configurado una regla de conducta en la forma como las partes han entendido y aplicado la cláusula que motiva el presente pronunciamiento.

Saluda a Ud.,


JOSÉ FRANCISCO CASTRO CASTRO
ABOGADO
JEFE DEPARTAMENTO JURÍDICO
DIRECCIÓN DEL TRABAJO



SOG/MBA

Distribución:

- Jurídico;
- Partes;
- Control;
- D.R.T. Metropolitana Oriente;
- IPT. Maipo;
- Falabella Mall Plaza Sur.