



DIRECCION DEL TRABAJO
DEPARTAMENTO JURIDICO
K10.536(1866)2012

Jurídica

ORD. N° 817

MAT.: El personal de representantes de ventas de la compañía Chilena de Soldaduras Especiales Argenta Limitada, tiene derecho a semana corrida.

ANT.: 1) Instrucciones de Jefatura de Unidad de Dictámenes e Informes en Derecho, de 11.01.2013.

2) Ordinario N° 1437, de la ICT Santiago Sur, de 13.12.2012.

3) Ordinario N° 5031, de Unidad de Dictámenes e Informes en Derecho, de 15.11.2012.

4) Presentación de personal de ventas y Gerente de Administración de Compañía Chilena de Soldaduras Especiales Argenta Limitada, de 07.09.2012.

SANTIAGO,

20 FEB 2013

DE : DIRECTORA DEL TRABAJO

A : ANGÉLICA BASTÍAS, VALESKA BASTIDAS Y ALONSO CORVALÁN
SANTA CORINA N° 0198
LA CISTERNA/

Por la presentación del antecedente 4), suscrita por tres representantes de ventas de Argenta Ltda. y su Gerente de Administración, se solicita un pronunciamiento que establezca si el personal de representantes de ventas de la empresa cuya función principal es el ofrecimiento y venta a la industria nacional de productos y servicios vinculados al rubro de las soldaduras, tiene derecho a semana corrida.

Esta presentación se ha formalizado ante esta Dirección de común acuerdo, en circunstancias que a contar de febrero de 2012, Argenta Ltda. paga semana corrida a su personal de representantes referido, no obstante, al existir dudas sobre la efectiva legalidad de este pago, han resuelto requerir un pronunciamiento que aclare definitivamente esta situación.

En efecto, como se señala textualmente en la presentación, *"ha quedado la duda para la empresa de si también corresponde el pago de la semana corrida, cuando las comisiones se pagan mensualmente después de una serie de actividades administrativas, y cuando la realidad de nuestra actividad económica es distinta de la realidad de otras industrias"*.

Sobre la materia, cúpleme informar a Uds. lo siguiente:

De los antecedentes reunidos, especialmente del informe de fiscalización acompañado al Ordinario del antecedente 2), consta que las partes han pactado comisiones por ventas conforme al siguiente diagrama:

<u>PRODUCTOS:</u>	WELDING	BRAZING	QUIMICOS	ACCESORIOS	CONTACTOS ELÉCTRICOS
<u>COMISIÓN:</u>	7%	7%	7%	7%	7%

Se infiere de la tabla precedente, que el personal de ventas de Argenta Ltda. percibe un 7% por concepto de comisiones, liquidadas sobre la base de las ventas netas de cada uno de los productos que se individualizan, lo que unido a sus sueldos bases como parte fija de sus remuneraciones, permite concluir con plena certeza que los estipendios que percibe este personal tienen carácter mixto.

Ahora bien, los representantes de ventas realizan labores al interior y fuera de la empresa, efectuando visitas en terreno a potenciales clientes. Previa a la emisión de la nota de venta, debe verificarse la existencia efectiva del producto en bodega. Aún cuando estas emisiones se generan día a día, a fin de mes la empresa consolida la totalidad de las operaciones y precisa el monto de ventas individual de cada dependiente comisionista.

Precisado lo anterior, cabe señalar que el actual texto del artículo 45 del Código del Trabajo establece:

"El trabajador remunerado exclusivamente por día tendrá derecho a la remuneración en dinero por los días domingo y festivos, la que equivaldrá al promedio de lo devengado en el respectivo período de pago, el que se determinará dividiendo la suma total de las remuneraciones diarias devengadas por el número de días en que legalmente debió laborar en la semana. Igual derecho tendrá el trabajador remunerado por sueldo mensual y remuneraciones variables, tales como comisiones o tratos, pero, en este caso, el promedio se calculará sólo en relación a la parte variable de sus remuneraciones."

"No se considerarán para los efectos indicados en el inciso anterior las remuneraciones que tengan carácter accesorio o extraordinario, tales como gratificaciones, aguinaldos, bonificaciones u otras."

"Para los efectos de lo dispuesto en el inciso tercero del artículo 32, el sueldo diario de los trabajadores a que se refiere este artículo, incluirá lo pagado por este título en los días domingo y festivos comprendidos en el período en que se liquiden las horas extraordinarias, cuya base de cálculo en ningún caso podrá ser inferior al ingreso mínimo mensual. Toda estipulación en contrario se tendrá por no escrita.

"Lo dispuesto en los incisos precedentes se aplicará, en cuanto corresponda, a los días de descanso que tienen los trabajadores exceptuados del descanso a que se refiere el artículo 35".

De la disposición legal precedentemente transcrita, se colige que los trabajadores remunerados exclusivamente por día, tienen derecho a percibir por los días domingo y festivos o por los días de descanso compensatorio, según el caso, una remuneración equivalente al promedio de lo devengado en el respectivo período de pago.

Se infiere, igualmente, que el legislador, a través de la reforma introducida por la ley N° 20.281, ha modificado el ámbito de aplicación de dicha norma, considerando ahora a trabajadores afectos a un sistema remuneracional mixto, integrado por sueldo mensual y remuneraciones variables, precisando que el cálculo de los respectivos días de descanso deberá efectuarse considerando únicamente el promedio de lo percibido por concepto de remuneraciones variables en el correspondiente período de pago.

Por otra parte, mediante Dictamen N° 3262/66, de 05.08.08, de este Servicio, se precisaron las características de un estipendio para que sirva de base de cálculo de la semana corrida, y se dejó establecido que *"debe revestir primeramente el carácter de remuneración en los términos del artículo 41 del Código del Trabajo, debe devengarse diariamente y ser principal y ordinario"*.

Así entonces, en la situación de la especie, las comisiones que Argenta Ltda. paga a su personal con motivo de sus ventas, ciertamente tienen el carácter de **remuneración**, puesto que conforme a los contratos de trabajo y liquidaciones de remuneraciones acompañadas, éstas son contraprestaciones en dinero que se pagan por causa de éstos, lo que responde al concepto de remuneración contemplado en el inciso 1° del artículo 41 del Código del Trabajo. Además - estas comisiones - jurídicamente constituyen una remuneración **principal**, porque subsisten por sí mismas y no dependen de ningún otro estipendio para su percepción o cálculo, y finalmente, también tienen el carácter de remuneración **ordinaria**, puesto que estas comisiones no tienen carácter excepcional o infrecuente, según se infiere de los contratos de trabajo y liquidaciones de remuneraciones.

Debe precisarse enseguida, si estas remuneraciones variables se devengan **diariamente**.

En lo que concierne a este requisito, el mencionado pronunciamiento expresa que una remuneración se devenga diariamente si el trabajador la incorpora a su patrimonio día a día, esto es, aquella que el trabajador tiene derecho a impetrar por cada día trabajado.

Así, este pronunciamiento explica a modo ejemplar, que no cumplen este requisito, *"aquellas remuneraciones que, aun cuando revisten la condición de variables, no se devengan diariamente en los términos antes expresados, como ocurriría, si ésta se determina mensualmente sobre la base de los montos generados por el rendimiento colectivo de todos los trabajadores, como sucedería por ejemplo, en el caso de una remuneración pactada mensualmente en base a un porcentaje o comisión calculada sobre la totalidad de los ingresos brutos de una empresa o establecimiento de ésta"*.

Atendido que como se señalara, el proceso de ventas que da origen a las comisiones a que tiene derecho el personal de que se trata se desarrolla en varias etapas o genera diversas gestiones, preciso es convenir, tal como lo ha señalado la jurisprudencia administrativa, que mientras no se perfeccione la venta de productos y servicios vinculados a la industria de la soldadura, no se generarán las comisiones a que se ha hecho referencia precedentemente, no teniendo derecho, por tanto, este personal, a impetrar el pago de los días domingos, festivos y/o descansos compensatorios, según corresponda, que incidieren en dichos períodos semanales.

Como consta en el informe de fiscalización acompañado, la **misión** del representante de ventas de Argenta Ltda. consiste en la exploración y conquista de nuevos clientes, ocupándose posteriormente de su adecuada mantención y desarrollo, todo ello con el propósito de maximizar el volumen de negocios y su rentabilidad, debiendo mantener para estos efectos, un contacto permanente con los clientes actuales y potenciales conforme a un programa planificado de visitas.

Ahora bien, este horizonte de finalidades se concreta llevando a cabo un conjunto de **actividades diarias y permanentes** propias del cargo, tales como: recibir y registrar llamados de clientes; confeccionar cotizaciones; registrar información relevante de clientes actuales y potenciales; presentar a su supervisor hoja de ruta de visitas realizadas y programadas; elaborar cartera de clientes en función de su rentabilidad real, y estar permanentemente informado del número y variedad de productos existentes en bodega, entre otros cometidos. El listado precedente, somero y no exhaustivo, da cuenta de algunas de las actividades **cotidianas e ineludibles** para alcanzar las comisiones en que incide la consulta.

Concretadas totalmente las operaciones conducentes a la venta, nace el derecho a los estipendios variables de que se trata, y los montos percibidos por tal concepto deberán ser considerados para determinar la base de cálculo de la semana corrida de los aludidos dependientes.

No altera la conclusión anterior, el hecho de que las comisiones se liquiden y paguen mensualmente, por cuanto ello sólo constituye la modalidad a que debe sujetarse el referido proceso de venta o prestación de servicio, y en consecuencia, no dejan - estas comisiones - por estas circunstancias, de **devengarse diariamente**.

Es así como, considerando las labores descritas precedentemente, estas remuneraciones variables se encuentran necesariamente vinculadas y responden a una atención continua y permanente al cliente, resultando por ende, jurídicamente fundado y razonable, dejar establecido que éstas se ganan y perciben **diariamente**, aunque los actos terminales y más visibles de la venta no aparezcan como objeto de una preocupación cotidiana del dependiente.

Similar criterio se ha sostenido en situaciones anteriores: Ejecutivos de Venta de VTR, Oficio N° 3607, de 09.09.11; Asesores Financieros del Grupo Santander, Oficio N° 3721, de 16.09.11, y Vendedores Técnicos de partes y piezas del rubro hidráulico, de Interfluid Ltda., Oficio N° 0769, de 20.02.2012. En todos estos casos, los dependientes perciben remuneraciones variables por ventas de bienes y servicios que son el resultado de una secuencia de actos y operaciones técnicas y complejas, que abarcan un período prolongado de tiempo y una atención diaria y sostenida del dependiente, rasgos y características del trabajo realizado que explican con creces el hecho que las remuneraciones así percibidas se **integran diariamente** al patrimonio del trabajador.

Así entonces, estas comisiones por ventas netas cumplen con la totalidad de los requisitos que la ley exige para ser considerados en la base de cálculo de la semana corrida, vale decir, constituyen remuneraciones variables de carácter principal y ordinaria, y son devengadas diariamente, atendidas las características del proceso de venta descrito.

En consecuencia, sobre la base de las normas legales y jurisprudencia administrativa citada, cúmpleme manifestar a Ud. que los representantes de venta de soldaduras y productos vinculados de Argenta Ltda., tienen derecho al pago de semana corrida en los términos precisados en el presente informe.

Saluda a Ud.,


 MARGARITA SÁNCHEZ TORO
 ABOGADA
 DIRECTORA DEL TRABAJO

MAO/SMS/RGR/rgr

Distribución:

- Jurídico, Partes y Control
- Sr. Pablo Parada, Gerente Administración Argenta Ltda.
Santa Corina 0198, La Cisterna/