

MATERIA: DESPIDO INDIRECTO, NULIDAD DEL DESPIDO Y COBRO DE PRESTACIONES.

DEMANDANTE: JULIO HECTOR SOTO DE LA FUENTE.

DEMANDADO: COMPAÑÍA AGRÍCOLA Y LECHERA QUILLAYES DE PETEROA LIMITADA.

RUC N° : 19-4-0174704-7.

RIT N° : O-1898-2019.

Santiago, siete de enero de dos mil veinte.

PRIMERO: Que comparece don JULIO SOTO DE LA FUENTE RUN N° 13.478.208-0 domiciliado para estos efectos en Doctor Sótero del Río 326 of. 1301, comuna de Santiago, y deduce demanda en procedimiento de aplicación general en contra de COMPAÑÍA AGRÍCOLA Y LECHERA QUILLAYES DE PETEROA LTDA RUT N° 89.444.500-9, representada legalmente por Eugenio Tagle Barriga RUT N° 7.051.388-9, fundado en los siguientes antecedentes de hecho y derecho:

Señala que con fecha 30 de marzo de 2009, ingresó a prestar servicios personales bajo vínculo de subordinación y dependencia para la demandada, para desempeñarse como Vendedor de Lácteos. Agrega que su jornada de trabajo era de lunes a viernes de 9 a 18:30 horas y su remuneración ascendía a la suma de \$ 1.390.700.-

Refiere que, con el andar del tiempo la empresa no respondió con su deber, incurriendo en una serie de graves incumplimientos graves lo que conllevó que el 07 de marzo de 2019, comunicó a su ex empleador la decisión de poner término a su contrato de trabajo, acogéndose a lo establecido en el artículo 171 del Código del Trabajo fundado en la causal de incumplimiento grave de las



obligaciones que impone el contrato de trabajo al empleador, enviando las respectivas comunicaciones.-

Los hechos que configuran la causal afirma que son:

1.- Durante el transcurso de la relación laboral, nunca efectuó los correspondientes anexos de contrato de trabajo, referido a todos los cambios efectuados en cuanto a su función, bonos, comisiones, tabla de metas, asignación de clientes, entre otros.

Conforme establece su contrato de trabajo de fecha 30 de marzo de 2009, en cláusula primera se le asignó como función la de ejecutivo de call center, función que ejecutó sólo hasta julio del año 2012, ya que, a partir de agosto de 2012, su jefatura en ese entonces Fabricio Fortes, dejó sin efecto la función de ejecutivo call center y le asignó una nueva siendo vendedor de lácteos que hasta el día del auto despido ejecutó, y en 2013 asumió como nuevo jefe de ventas don Marcelo Beygaza. Al momento de asignar esta nueva función, nunca efectuó ningún anexo de contrato de trabajo, que dijera cual era su función actual, a saber, vendedor le lácteos.

2.- Producto de este gran incumplimiento, a contar de agosto de 2012, NO EFECTÚA PAGO POR CONCEPTO DE SEMANA CORRIDA, conforme dan cuenta sus liquidaciones de remuneraciones, ya que atendida la naturaleza de su función, cual es vendedor, procede el pago de dicha prestación laboral, atendida su remuneración mixta la cual estaba asociada a su productividad ejercida de forma individual, cumplía una jornada de trabajo de lunes a viernes de 09 a 18:30 horas. Su jefatura Marcelo Beygaza le informaba vía correo electrónico de las ventas que debía efectuar para el otorgamiento de "bono venta"; "bono producto"; "bono cartera". Dichas ventas y metas las debía cumplir de forma individual y no grupal, es decir, las ventas de productos lácteos las debía efectuar en forma pura y simple, sin sujeción a ninguna condición ni modalidad para la procedencia del devengamiento de bono por la venta de productos lácteos efectuada diariamente.



Es decir, siempre cumplí con todos los requisitos para el pago de semana corrida, atendido que se daban todos los presupuestos para la misma, a saber:

3.- Producto de esta irregularidad e incumplimiento grave en el cual incurrió, al no otorgar anexos de contrato de trabajo respecto a su nueva función y establecer los bonos y metas de venta en dichos anexos, de forma clara, seria y real, es que mensualmente se generó confusión de como efectuaban el cálculo para establecer el monto final de los pagos de "bono venta" "bono producto" "bono devolución" "bono cartera" y si bien jefatura enviaba correos electrónicos con las ventas efectuada éstos no eran lo suficientemente claros y serios para establecer el modo mediante el cual llegaron a la obtención de pago de los bonos. Por lo anterior, no dio cumplimiento a lo establecido en artículo 54 bis del Código del Trabajo .

4.- Pese a que en reiteradas ocasiones habló personalmente con su jefatura el incumplimiento por el NO PAGO DE SEMANA CORRIDA, nunca hicieron nada para subsanar tal irregularidad y fue por ello que con fecha 10 de octubre de 2018, se dirigió a la inspección del Trabajo a estampar Fiscalización, señalando entre otros incumplimientos el "NO PAGAR SEMANA CORRIDA", posteriormente con fecho 30 de octubre de 2018.

5.- Su jefe de ventas Marcelo Beyzaga, a contar de marzo 2018, comenzó a tener una actitud displicente con él, que se materializaba en amenazas constantes en quitarle clientes de su cartera asignada, y si bien es cierto que no existe ningún documento formal y escrito que dé cuenta de los clientes asignados a cada vendedor, era de público y notorio conocimiento de los clientes asignados por la empresa a cada vendedor. Siempre le señalaba de forma molesta "te voy a quitar los clientes" ante sus comentarios, le señalaba que no podía hacer eso, ya que le perjudicaría económicamente porque sus bonos disminuirán considerablemente y además era un derecho adquirido la cartera asignada atendido el tiempo. Agrega que, en reiteradas ocasiones fue testigo presencial cuando Marcelo Bayzaga le señalaba a clientes "existen vendedores mejores que Julio", también era muy



común escucharlo decir "la empresa no va a despedir a nadie, yo tengo que aburrirlos para que se vayan".-

6.- Producto de las constantes amenazas de jefe de ventas en quitar clientes, es que decidió hacerlo, y le señaló que ya no vendería más a los siguientes clientes asignados hace más de dos años: Supermercado Erbi: Crudo y sin Censura: Ok Market: Mario It urra; Rubi Soto: Axel Salgado, tal decisión arbitraria y unilateral la tomó el día 18 de febrero de 2019, menoscabándolo económicamente ya que su remuneración disminuiría considerablemente.

7.- Producto de estas constantes amenazas se comenzó a sentir muy mal emocionalmente lo cual repercutió también en mi ámbito físico, no podía dormir, tenía pesadillas, y fue así que acudió a psiquiatra el cual le diagnóstico "estrés" otorgándole reposo médico por dos meses y medio, sometido a tratamiento farmacológico.

8.-Producto del no pago de semana corrida, le adeuda cotizaciones de seguridad social.-

9.- No llevar libro de asistencia y/o control reloj, producto de lo cual no se le pagó horas extras.-

Adjunta detalle de monto que se le adeudaría por concepto de semana corrida año 2017, año 2018, y febrero de 2019, lo que hace un total de \$ 3.773.415.-

Respecto al incumplimiento del pago de las cotizaciones de seguridad social, sostiene que procede la acción de nulidad de este.

Finaliza solicitando se acoja la demanda y se condene a la demandada al pago de las siguientes prestaciones:

- a) Indemnización sustitutiva de aviso previo \$ 1.390.700.-
- b) Indemnización por años de servicios \$ 13.907.000.-



- c) Recargo legal del 50% del artículo 171 del CT \$ 6.953.500.-
- d) Un período de feriado legal \$ 1.112.559.-
- e) Feriado proporcional 30 de marzo de 2018 al 7 de marzo de 2019 \$ 929.033.-
- f) Semana corrida por dos años \$ 3.773.415.-
- g) Cotizaciones de salud, AFP y AFC por no pago de semana corrida, agosto 2012 diciembre 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018 y enero a marzo 2019.-
- h) Remuneraciones y cotizaciones previsionales que se devenguen desde la fecha del auto-despido o despido indirecto a saber jueves 07 de marzo de 2019 hasta la convalidación del mismo en los términos del artículo 162 N° 5 y siguientes del Código del Trabajo.- Todo mas reajustes, intereses y costas de la causa.-

SEGUNDO: Que la demandada COMPAÑÍA AGRICOLA Y LECHERA QUILLAYES DE PETEROA LIMITADA, contesta la demanda solicitando su rechazo total, con expresa condena en costas.-

Reconoce que el actor, comenzó a trabajar como Ejecutivo Cali Center en la empresa Quillayes, como lo señala su contrato de trabajo de fecha 30 de marzo de 2009, contrato firmado por el trabajador de autos. Que luego siguió como vendedor. Agrega que, existe un anexo de contrato que señala en forma expresa que según contrato de trabajo debía desarrollar las labores de VENDEDOR a contar del 14 de Agosto de 2013 y no de Agosto de 2012 como indica la contraria en su demanda.

Niega que, el sueldo promedio de los últimos tres meses efectivamente trabajados fuera de \$ 1.390.700, si no que el promedio de sus liquidaciones de los últimos tres meses efectivamente trabajados indica el monto de \$ 1.266.375.-



Tampoco es efectivo que tuviera horario de trabajo de 09:00 a 18:00 hrs, ya que los vendedores de lácteos no tiene horario de trabajo.

Dice que no es efectivo que el demandante de autos tuviera derecho al pago de semana corrida, ya que en el pago de su sueldo mixto (fijo y variable mes a mes) su variable es de bonos sujetos a diversas variables.

Niega que se haya producido malos tratos, acoso laboral o incumplimientos grave de su contrato de trabajo hacia la persona del actor con amenazas de quitar sus para perjudicar sus ingresos como describe en su demanda.

Señala que, parece con lo descrito tanto en su carta de auto despido, como en su demanda que más que un supuesto incumplimiento de contrato, lo que le pasaba a la demandante de autos era estar trabajando sin comodidad ante sus ganas de realizar otras actividades personales y el hecho sucedido y verificado por su jefe de área de venta a cliente no autorizado y ahora verificado como cliente relacionado con el vendedor, inventando una serie de antecedentes que juntos y por separado no pueden ser considerados como incumplimientos graves del contrato de trabajo.

Afirma que es efectivo que a partir del 21 de Noviembre hizo uso de licencias médicas y en especial de licencias prolongadas a contar del 4 de Diciembre de 2018. Quillayes controvierte que el diagnóstico sea estrés laboral y que haya tenido como origen un acoso laboral y malos tratos. Agrega que el actor no explica en absolutamente nada el supuesto acoso laboral, malos tratos e incumplimiento grave que originaron entre otras cosas el auto despido.-

En la carta de auto despido, de fecha 07 de Marzo de 2019, se contradice claramente con lo expuesto en la demanda de autos y no guarda relación con lo expresamente señalado en el artículo 454 número 1 del Código el Trabajo. Agrega que, la carta de auto despido con sus cinco causales y las diferencias entre la demanda y la carta de auto despido, sumado a esto la nula explicación de cómo



se efectuaron estos supuestos incumplimientos que originaron el auto despido atentan claramente al Principio del Debido Proceso.-

En cuanto a la causal de falta de anexos, manifiesta que no es efectivo pues existe firmado por las partes dicho anexo de contrato con el cambio de funciones.- Agrega que, el anexo de contrato de cambio de funciones de call center a vendedor es de fecha 14 de Agosto de 2013 y está firmado por las partes, razón por lo cual es imposible deber algún bono de vendedor con fecha Agosto de 2012. Luego reconoce que si bien los anexos explicativos de los bonos no están impresos eran claros para ambas partes por ser cláusulas tácitas de cumplimiento efectivo desde el año 2013.-

Indica que, no se provocó perjuicio y fueron detallados dichos bonos en sus liquidaciones mes a mes, de los cuales nunca durante más de 5 años se realizó algún reparo.-

Expone que, cuando se realizó el reclamo señalado por el demandante de autos con fecha 10 de Octubre de 2018, se invitó a esta empresa a regularizar la explicación de los bonos en las liquidaciones y por medio de anexo de contrato, así como a realizar el anexo de contrato de tener los vendedores artículo 22 del Código el cual fue firmado por todos los vendedores de la empresa, menos el demandante de autos que se negó a firmar dichos anexos que el mismo originó como reclamo y que iban en su beneficio propio.

Es la demandante de autos que señala como incumplimiento grave del contrato un hecho futuro e incierto, esto es, el no pago de la semana corrida, basando su supuesto derecho adquirido en una multa aplicada a su representada y como gran fundamento de este supuesto derecho negado, el informe del fiscalizador de fecha 30 de Octubre de 2018, en el cual se indica y concluye que “se constata que la empresa no paga semana corrida por lo que se consta infracción y se otorga plazo para pagar estos valores a los trabajadores revisados, el empleador no cumple señalando que no corresponde el pago”. Sostiene que, es



claro que de ser grave el incumplimiento este debió llevar a poner término al contrato en forma inmediata por auto despido para que este fuera temporal a la gravedad constatada, y no luego más de cuatro meses después.- Hace presente además que, esta multa cursada a su representada no está firme y ejecutoriada.-

Es por esto que la causal de incumplimiento grave basada en una sanción de fecha 30 de octubre de 2018, no tiene el carácter de grave porque aún no es sanción y por lo tanto no es aún un incumplimiento grave del contrato al estar en discusión si procede o no el pago de semana corrida.

Respecto al supuesto derecho de pago de semana corrida para el demandante de autos, este no procede, toda vez que el presente empleador ha cumplido con lo sostenido por la ley para dicha norma, en especial con el artículo 45 inciso primero del Código del Trabajo. Las remuneraciones variables que el fiscalizador analizó, y de las cuales el demandante de autos cree tener derecho a pago por semana corrida, no revisten el carácter diario que el fiscalizador invoca. Así no es efectivo que las remuneraciones variables tuviesen carácter diario. Por el contrario, los incentivos devengan eran y son de carácter mensual. Además el pago del bono venta y producción devolución se pagan mes a mes y se devengan mes a mes y no en forma diaria.

Explica que, las remuneraciones mensuales son, propiamente, el sueldo y los incentivos cuyo monto varía mes a mes, conforme ha sido convenido en los contratos de trabajo y en los anexos a los mismos. Según lo consignan las respectivas liquidaciones mensuales de remuneraciones, para los efectos de este juicio dos clases de prestaciones:

Las remuneraciones mensuales.- Estas remuneraciones estaban constituidas, según se dijo, por las siguientes prestaciones: a) el sueldo mensual, denominado también salario básico, y b) el incentivo, también mensual, por medio de bonos. Explica que, en estos últimos se estipuló un sistema de incentivos mensuales por cumplimientos de funciones contractuales. Estos incentivos

quedaron sujeto al cumplimiento de objetivos de venta, o metas o de entregas, y sus valores están determinados en las tablas contenidas en los anexos. Estas fijaron, generalmente, los porcentajes y ponderaciones correspondientes, en un rango que oscila entre el 0% y el 120% del cumplimiento mensual de dicha meta, o incluso en otras categorías diversas. Los montos de los incentivos han sido convenidos según escala, la cual opera entre cantidades fijas mensuales, que se establecen como máximos y mínimos. A sí por ejemplo, para algunos actores, será de \$ 36.000- mensuales, en el caso de alcanzar el 89% de la meta, y de \$ 150.000- en el caso de obtener un sobrecumplimiento de un 120%. Ello, sin perjuicio de las cantidades intermedias que componen la escala. Luego, sólo si los actores alcanzan las metas nacerá el incentivo. Si no se alcanzan, por muchas operaciones que existan, no se genera incentivos de ninguna especie. Salvo el pago de un piso mínimo de financiamiento para generar las ventas que le permite suplir cualquier imprevisto que no dependa del vendedor. Queda en claro, así, que el incentivo no se devenga día a día, sino que dicho devengo es mensual. De donde se sigue que la aseveración del demandante de autos basado en lo indicado por el Fiscalizador de la DT, en orden a sostener el carácter diario de esta remuneración constituye un error garrafal de su parte.

En base al punto anterior de improcedencia de pago de la semana corrida, respecto a un pago de cotizaciones por dicha diferencia, este pago es improcedente y sin justificación legal, toda vez, que primero se debe indicar con sentencia ejecutoriada que procede el pago del monto que da derecho a un mayor pago de cotizaciones. Así al no existir dicha obligación de pago de mayores ingresos no hay pago pendiente de cotizaciones y por ende no existe incumplimiento de contrato de trabajo y menos un incumplimiento grave del contrato que permita poner término por medio de aun autodespido.

Se acusa a Quillayes de incurrir en conductas indebidas de carácter grave, debidamente comprobadas, constitutivas de acoso laboral ejercidas por el empleador en contra de la trabajadora y conductas que incumplieron gravemente



con su contrato de trabajo. El demandante de autos funda todo el acoso laboral sufrido en el hecho de que: "amenazas de quitarle su cartera de clientes" agrega como acto abusivo " amenazas de que si no le gustaba la puerta era ancha" "la empresa no hecha a nadie yo tengo que aburrirlos para que se vayan". No aclara el demandante de autos cuando y con qué frecuencia ocurrían estas supuestas amenazas, cuando fue la primera vez con exactitud, cuando fue la última vez que esto supuestamente ocurrió.- Niega haber incurrido la demandada en ninguna de las conductas que señala el actor de autos.-

Afirma que la empresa instauró un nuevo orden de sus clientes por área, algunos pasarían a ser atendidos por cobertura por instituciones según la clasificación de estos. Esto significa que **Cobertura** son los clientes que venden el producto terminado, para consumo inmediato, por lo general en esta categoría están los almacenes, minimarket, kioskos, distribuidores que atienden este canal. Como era el caso del demandante de autos que era de coberturas.-**Instituciones** por su parte es un canal que atiende a restaurant, pastelerías, que generalmente usan el producto como materia prima, también atienden casinos, hospitales, v distribuidores que atienden este canal y esto fue realizado con fecha Enero de 2019 notificado a todos los vendedores, sin recibir ningún tipo de reclamo por ningún vendedor al respecto

Así por ejemplo el cliente Crudo y sin Censura (restaurant) sería atendido por instituciones, se hizo con todos los clientes que tienen en cartera, pasando clientes de instituciones a cobertura y de cobertura a instituciones, las ventas se cargaron al área que los atenderá, para no causar perjuicio económico al ejecutivo anterior, del área cobertura se pasaron 72 clientes a instituciones, siendo solo 2 clientes del demandante de autos don Julio Soto, los 70 restantes pertenecían a sus colegas, en los cuales no hay ningún tipo de queja o manifestación por esta situación. Continuando con esta nueva clasificación, en cobertura crearon atención especial a los clientes del segmento tiendas de conveniencia (Ok Market, Erbi, Big Jhon), siendo el primero que recibió la oferta de atención el demandante de autos

don Julio Soto, el cual rechazó dichos clientes, aduciendo su preferencia por la ruta que ya tenía la cual se conforma con mas de 100 clientes de su atención directa y exclusiva. Ante su negativa de hacerse cargo de estas ventas de conveniencia se contrató un quinto vendedor, el cual atendería este tipo de clientes.

Hace presente que estos cambios fueron para todos los vendedores y estos cambios no perjudican a los vendedores en sus bonos de ventas, toda vez que, la historia de venta de estos clientes se transfiere al nuevo vendedor que los atenderá, para no perjudicar al ejecutivo anterior, o sea al tener el vendedor menos clientes tiene menor meta de ventas y alcanza con menor cantidad de ventas en kilos sus bonos de metas de ventas con mayor facilidad no existiendo perjuicio en sus liquidaciones de fin de mes.

Por eso reitera la idea que los bonos son por metas de ventas y no por venta día a día. Respecto a los clientes “Mario Urrutia, Rubi Soto y Axel Salgado” que en su conjunto suman el año 2018 en manos del demandante de autos 230 kilos aproximadamente con ventas que no superar las 10 ventas, siendo clientes muy menores y que fue la razón por la que el propio demandante de autos fue quien paso dichos clientes de poca monta a su colega Gustavo Muñoz Arias, dando así el demandante de autos preferencia a sus rutas y clientes de alta gama.-

En cuanto a no contar con libro de asistencia - aunque en su demanda luego agrega que no contaba con registro de asistencia ni reloj control lo que generaba no pago de horas extras. En su carta de auto despido, el demandante de autos indica como incumplimiento grave el hecho de: “No llevar libro de asistencia” sin ninguna otra explicación ni como esto lo afecto ni como esto es una falta grave a su contrato de trabajo o relación laboral. Refiere que, en su demanda no explica como esto es un incumplimiento grave del contrato que permiten justificar el auto despido y lo más grave es que ni siguiera demanda horas extras, en el sentido de dar la gravedad a este supuesto incumplimiento.



Por este motivo es que este punto también se debe rechazar por no tener explicación en la carta, ser hechos nuevos agregados en la demanda y no justificar un perjuicio que se entienda como incumplimiento grave del contrato.

Luego alega la improcedencia de la nulidad del despido que se alega por el actor.-

En relación a las prestaciones que se reclaman, solo reconoce adeudar feriado proporcional, respecto del 30 de Marzo de 2018 al 07 de Marzo de 2019 por el monto de \$ 886.742.-

Finaliza solicitando el rechazo de la demanda, con costas.

TERCERO: Que no prosperó el llamado a conciliación.

Que se fijaron como hechos no controvertidos: 1. La existencia de una relación laboral entre las partes, entre el 30 de marzo de 2009 y 07 de marzo de 2019, desempeñándose el demandante a la fecha de término de la relación laboral como vendedor de lácteos y 2. El demandante puso término a la relación laboral con fecha 07 de marzo de 2019 en virtud del N° 7 del artículo 160 del Código del Trabajo, cumpliendo con las formalidades legales.

Que se establecieron en la audiencia preparatoria, como hechos a probar los siguientes: 1. Contenido de la carta de aviso de despido. Concurrencia en los hechos invocados en ella, 2. Si las partes suscribieron anexos de contratos de trabajo, 3. Si se produjeron los hechos que según el demandante hacían necesario su otorgamiento, 4. Remuneraciones variables percibidas por el demandante. conceptos que la componen. Formas en la que se devengan y pagan. Valor de aquellas, 5. Trato dado por don Marcelo Beyzaga al actor, si lo amenazó con quitarle clientes. Si esto ocurrió, época de aquello, consecuencias de tales hechos, 6. Valor de la última remuneración y 7. Si el actor hizo uso de su feriado legal o bien le fue compensado.



CUARTO: Que la parte **demandante** se valió de la siguiente prueba: **I.- Documental**, que se incorpora mediante su lectura resumida consistente en: 1. Activación de Fiscalización de la Inspección del Trabajo N° fiscalización 4510 de fecha 10 de octubre de 2018, 2. Carta de autodespido dirigida emitida por demandante y enviada a la demandada con fecha 7 de mayo de 2019, 3. Notificación de autodespido dirigida a la inspección del trabajo con fecha 7 de mayo de 2019, 4. Dos comprobantes de envió Correos Chile, ambos de fecha 08 de marzo de 2019, 5. Liquidaciones de remuneraciones, periodos: de enero a agosto, y octubre, todas año 2018, 6. Contrato de trabajo de fecha 30 de mayo de 2009, perteneciente al actor, 7. Carta de amonestación de fecha 27 de noviembre de 2018, emitida por demandada dirigida al demandante, 8. Carátula de informe de Fiscalización N° 4510 de la inspección del trabajo, 9. Informe de Exposición de fiscalización N° 4510 de la inspección del trabajo, 10. Dos documentos denominados "MODIFICAR PEDIDO COBERTURA 3709380" y "MODIFICAR PEDIDO INSTITUCIONES 3844586. Pertenecientes al cliente Crudo y sin censura, 11. Dos documentos denominados "MODIFICAR PEDIDO COBERTURA N° 3722207 y 3821876" pertenecientes al cliente ERBI, 12. Dos documentos denominados "MODIFICAR PEDIDO COBERTURA" perteneciente al cliente AXEL SALGADO, 13. Dos documentos denominados "MODIFICAR PEDIDO COBERTURA" perteneciente a cliente Ruby Soto, 14. Dos documentos denominados "MODIFICAR PEDIDO COBERTURA" perteneciente al cliente Mario Iturra, 15. Un set de 4 páginas en donde consta planilla de bonos otorgados al actor y al margen su liquidación correspondiente, por el período que va desde: enero a septiembre, todas año 2018, 16. Correo electrónico emitido por Marcelo Beyzaga, dirigido al actor, con un archivo adjunto denominado "comparativo 2017/2018", 17. Una cadena de Correo electrónico de fecha 25 febrero 2019; 29 noviembre 2018; 28 noviembre 2018 y 19 noviembre 2018, emitido por Marcelo Beyzaga dirigido al actor, 18. Correo electrónico de fecha 15 noviembre 2018, emitido por Marcelo Beyzaga dirigido al actor, 19. Correo electrónico de fecha 15 nov. 2018 emitido por actor dirigido a Mariela Chávez, 20. Cadena de Correo



electrónico de fechas: 29 nov. 2018; 28 nov 2018; 19 nov 2018; 16 nov 2018; y 15 nov 2018, 21. Correo electrónico emitido por Marcelo Beyzaga dirigido al actor, el cual viene con un archivo adjunto planilla Excel denominado "BIG JHON y OK MARKET", 22. Comprobante de licencia médica N° 54682032 perteneciente al actor, 23. Correo electrónico emitido por José Yactayo dirigido al demandante, asunto: pedido de crudo y sin censura, 24. Correo electrónico emitido por Marcelo Beyzaga, asunto: avance 11 días, 25. Correo electrónico emitido por Marcelo Beyzaga, asunto: avance 18 días, 26. Correo electrónico, emitido por Marcelo Beyzaga asunto: avance 22 días, 27. Documento denominado "formulario evaluación de desempeño 2018" perteneciente al actor, 28. Un set compuesto por 5 documentos denominados análisis de clientela, periodos julio a agosto de 2018 y 29. Documento denominado venta neta julio, agosto, octubre y noviembre de 2018. **II.- Confesional** del representante legal de la demandada don **Eugenio Tagle Barriga** quien declara: "Los bonos en general se pagan de acuerdo a metas, es una escala de porcentaje. A todos se les informa las metas, yo creo que verbalmente en otras ocasiones por un documento. Me llamó mucho la atención la Fiscalización, porque el actor nunca me informó de este problema. Acá no se devengan comisiones., por lo tanto no corresponde semana corrida.

El cálculo de los bonos se hace en una planilla excel, no sé si siempre se entrega. El cálculo lo hace el jefe del área, Gerente del Area y de RRHH.

La asignación de clientes, no es algo permanente, hemos pasado por una segmentación a veces es por zona geográfica, se trata de buscar una forma eficiente de distribuir. Se hace con el jefe del área y el jefe de venta mayorista que en este caso, era el actor.- Los clientes son de la empresa no de los vendedores. Cuando hacemos un ajuste de la cartera, de acuerdo a ese ajuste se le ajusta la cartera de clientes, para que no pierda.- En oportunidades se le agregaron clientes en otras se le quitaron clientes, esto debe haber ocurrido en varias ocasiones. Hay 4 o 5 vendedores, hay una reasignación de carteras que es un proceso normal en la empresa.



El bono cartera, tiene que ver con la cantidad de clientes que tiene cada vendedor, se les impulsa a ganar nuevos clientes.-

No se detalle de las funciones, se que está cargo de una cartera, reunión con su jefe, luego salen a terreno, normalmente no van a la oficina en la mañana van directo donde los clientes. La jefatura era Marcelo Beyzaga, si el actor no iba a la oficina, es probable que el jefe lo llamara.

No tiene jornada como vendedor, ante en el call center sí tenía.- No corresponde las horas extras. El actor reportaba diariamente a Marcelo Beyzaga, por varios medios.- Como área son productos de mayor volumen, como queso chanco, queso chacra.-

Yo asumo que si no estaba en la oficina, estaba visitando clientes. Depende del cliente la cantidad de visitas, puede ser mensual, semanal. Intentamos que haya una ruta”.- **III.- Testimonial** prestada por don Francisco Javier Silva Isamit y doña Johana Rojas Matus quiénes previamente juramentados declaran: **Francisco Javier Silva Isamit:** “Conozco al actor, somos amigos hace mas de 20 años, trabajó para Quillayes era vendedor. Su horario era de 9 a 18.30 horas. Nosotros conversamos todos los días. Yo sé porque desde temprano estamos en contacto. El trabajaba de lunes a viernes. Lo que yo entiendo es por un hostigamiento laboral constante, amenaza de quitarle clientes, el no pago de horas extras y tema de semana corrida. El tenía una meta diaria. Yo lo sé porque lo conversamos, lo veía un poco colapsado, preocupado. Tengo entendido que el jefe directo hacía esta amenaza de quitarle los clientes y lo veía bastante colapsado. El tenía horario hasta las 18.30 pero terminaba normalmente mucho mas tarde de esa hora. Tengo entendido que si firmaba, se presentaba en la oficina en la mañana. Si él normalmente estaba en contacto con su jefatura, lo se porque me tocó estar con él y lo llamaban. Entiendo que tenía que contactar clientes, tenía una meta diaria, y después concretar el envío de mercadería.



Tenía que vender una cantidad de mercadería en los productos que le asignaba, si cumplía se le asignaba una recompensa esto era en forma diaria, lo que yo sé.- Esto lo sé por conversaciones. Luego doña **Johanna Angélica Rojas Matus de la Parra**, dice: “Conozco al actor, somos amigos hace unos 8 años. El trabajó para Quillayes, era vendedor de lácteos. Se auto despidió, por semana corrida, porque le quitaron clientes y por horas extras. Esto lo sé por conversación con Julio. El me lo comentó son temas de conversación. Le quitaron clientes buenos, no tengo claro cuando. El horario era de 9:00 a 6:30 de lunes a viernes.- Yo sabía del horario porque hablaba con él. Yo sé que la semana corrida es para compensar los fines de semana”.-

Contrainterrogada: Fui pareja del hermano del actor. Fui cuñada como 1 año dos años. Si compré productos corta fecha al actor, hasta el 7 de noviembre de 2018. Finalmente solicitó **exhibición documental** referida a: 1. Registro que contenga sistema SAP, respecto de las transacciones efectuadas por el actor periodo 2012 a 2018 a los diversos clientes, 2. Registro que contenga sistema SAP, respecto a acceso de ingreso sistema VA05 (quien es vendedor asignado) y MCSI (ventas, transacciones, excedentes, lo que vendió), 3. Todas las ventas efectuadas o liquidaciones de ventas realizadas por el actor, período año 2012 a la fecha autodespido, 4. Todos los anexos de contratos de trabajos otorgados al actor en transcurso de relación laboral y debidamente suscritos, 5. Libro de ventas o detalle de ventas efectuadas por el actor del año 2012 a la fecha autodespido, 6. Cartera de clientes pertenecientes al actor, periodo 2012 a la fecha autodespido, 7. Detalle pago comisiones y/o bonos otorgados al actor periodo año 2012 a la fecha término relación laboral, 8. De las liquidaciones de remuneraciones año 2012 a la fecha término de la relación laboral y 9. Libro de asistencia del actor, periodo año 2017, 2018 y enero a marzo 2019. Diligencia cumplida.-

Respecto de los anexos que constituyen parte integrante de la remuneración respecto de los bonos y comisiones otorgadas al actor junto al detalle de cada operación que le dio origen y la forma empleada para su cálculo



conforme establece art. 54.bis del Código del Trabajo a contar del año 2012 a la fecha término relación laboral. No cumple.-

QUINTO: Que la **demandada**, se valió de prueba **documental**, la que se incorporó mediante su lectura resumida consistente en: 1. Planilla Excel explicativo de la forma de pagar los bonos venta, 2. Listado de clientes de don Cristóbal Valenzuela, vendedor de Quillayes que cuando estuvo dos meses con licencia del 20 de Agosto de 2018 al 13 de Noviembre de 2018, fueron traspasados para ser atendidos por el demandante de autos don Julio Soto, 3. Mail de fecha 3 de Enero de 2019 de don Marcelo Beyzaga a don Sebastián Yunge, con listado de traspaso de clientes y nuevo ordenamiento de clientes a Coberturas y clientes a Instituciones, con un listado de 135 clientes y donde solo se movieron del demandante de autos 6 clientes, 4. Constancia de venta de la cadena Big Jhon, entregada en Abril de 2018 al demandante de autos don Julio Soto, 5.- Venta realizadas a empresa del demandante de autos don Julio Soto Comercializadora de Huevos y Lácteos SPA del 9 de Noviembre de 2018 al 6 de Abril de 2019, 6. Planilla Excel con cuadro comparativo de los clientes propios y mantenidos siempre del demandante de autos don Julio Soto con:

- Los clientes entregados por licencia de compañeros Cristóbal Valenzuela
- Los clientes entregados por el demandante de autos en forma voluntaria a su de compañeros de trabajo don Gustavo Muñoz
- Los clientes pasados a Instituciones y a tiendas de conveniencia, 7. Mail de fecha 17 de Marzo de 2018 de don Marcelo Beyzaga cambio de código de vendedor, 8. Mail de fecha 17 de Mayo de 2018 de don Marcelo Beyzaga, donde se informa al gerente general don Eugenio Tagle Barriga que el demandante de autos don Julio Soto será el encargado de ventas de OK Market, 9.-Mail de fecha 24 de Septiembre de 2018 de doña África Ovejeros a don Marcelo Beyzaga, pidiendo vendedor para nuevo clientes, cuyo mail es copiado al demandante de autos don Julio Soto para saber si puede hacerse cargo de dicho nuevo cliente,

10.-Mail de fecha 16 de Agosto de 2018, 3 de Septiembre de 2018 y 18 de Octubre de 2018 de don Marcelo Beyzaga, donde se informa que el demandante de autos don Julio Soto será el encargado de ventas de OXXO, así mismo comunicaciones para ventas de OXXO Alcántara 2, 11.-Mail de fecha 20 de Noviembre de 2018 de don Marcelo Beyzaga cancelación de cliente, 12.-Copia de informe empresarial Dicom Equifax de la sociedad comercial COMERCIALIZADORA DE HUEVOS Y LACTEOS SPA donde consta que los socios son: el demandante de autos y su hermano con vigencia 8 de Abril de 2019, 13.-Copia de certificado de pago de cotizaciones previsionales al 8 de Abril de 2019,14.-Copia de liquidaciones de remuneraciones de Enero de 2017 a Marzo de 2019 respecto del ex trabajador don Julio Soto De La Fuente,15.-Listado de días con licencia respecto del ex trabajador don Julio Soto De La Fuente desde el 30 de Junio de 2017 al 4 de Marzo de 2019, 16.-Copia de comprobante de feriados legales periodo 2017 respecto del ex trabajador don Julio Soto De La Fuente de fechas: • 27 de Diciembre de 2017, • 17 de Abril de 2018, • 24 de Agosto de 2018 y • 13 de Noviembre de 2018, 17.-Copia de contrato de trabajo del ex trabajador don Julio Soto De La Fuente de fecha 30 de Marzo de 2009 y anexo de cambio de funciones de fecha 14 de Agosto de 2013 a VENDEDOR firmado por el ex trabajador, 18.-Mail de fecha 26 de Octubre de 2018 de doña Catherine Meza Lorca subgerente de RRHH, informado al demandante de autos don Julio soto respecto de su anexo de contrato con bonos metas mensuales y año 2018, 19.- Carta de auto despido de fecha 7 de Marzo de 2019, enviada por el demandante de autos en sobre del Estudio Jurídico Albornoz Abogados, 20.-Copia de encuesta de clima laboral Quillayes 2018, 21.-Reglamento Interno, en especial artículo 50 reclamos de trabajadores y 22.-Copia de licencias médicas de don Cristóbal Valenzuela Cordero, vendedor de Quillayes del 17 de Agosto de 2018 al 30 de Octubre de 2018.- II.- Confesional del demandante de autos, **Julio Soto De La Fuente**: “En la Inspección del Trabajo me dijeron que tenía que tener pruebas para hacer reclamo de hostigamiento.- Yo tenía turno de 9 a 6 y media de la tarde. Cuando tenía reporte era hasta las 9 de la noche.- En la Inspección del Trabajo, si

reclamé horas extras, tengo entendido que revisó solamente de los no vendedores.

Se le exhibe documentos N° 8 y 9, de su parte.

El horario de 9 a 18.30 lo tuve desde antes de pasar a ventas, son como 5 años.- Si pude estudiar, 2015-2016, 2017 ingeniería, me firmó la práctica Marcelo Beyzaga. Estudiaba de 19 a 21 horas en Puente Alto, de lunes a viernes, era semipresencial. Los lunes y miércoles era presencial, Marcelo me autorizaba irme antes y recuperar el sábado. No firmaba asistencia.

Se le exhibe, el documento N° 10 de la exhibición documental, planilla o registro de asistencia: No se constata que yo firmara registro de asistencia.- No firmé asistencia en ninguno.

Muchas veces a Marcelo se le pidió que explicara como estaban pagados los bonos, le reclamé solo en forma verbal.-

Se le exhibe documento N° 19 incorporado por este: correo, si lo dirigí yo a la Sra. Marianela. En el mes anterior, Marcelo me pagó menos de un bono (una diferencia), le dije a Marcelo que se había equivocado, me dijo que lo iba a ver, el 15 me dice que me lo van a pagar a fin de mes, porque me dijo que no se podía reliquidar.-Diferencias de bono no demandé fueron solucionadas antes de irme.

El anexo no lo firmé porque encontré que no era justo.

No me pasaron los clientes de Valenzuela, no tuve ningún beneficio. En marzo de 2018 sí me pasaron Big John no se cuantos locales eran.

No realicé ventas no autorizada a Huevos y lácteos SPA, la hice pero autorizado por un correo electrónico. Se le vendían productos de primera y corta fecha, esto son los que están por vencer y son mas baratos.-

Se le exhiben los documentos N° 16 de la demandada: comprobantes de feriado, sí son mis firmas.



El bono cartera: día a día tenemos que crear clientes. Se paga en base a la creación de clientes junto con la liquidación de sueldo.-La creación es ir donde el cliente, ponerse de acuerdo respecto de las condiciones, se envía un correo al jefe de área, solo se pedía aprobación cuando era a crédito y se le pedía a la aseguradora.

El bono devolución: tiene una cantidad X de devolución por cliente a diario. La devolución de día a día, se descuenta de la remuneración del día a día.- Se conversaba con el cliente el plazo de devolución, dependía del volumen de ventas del cliente.

Hay una meta, depende de cada familia de producto, se nos daba una meta diaria. Por ejemplo se nos daba una meta mensual, había que tenerla al mes cumplida, por ejemplo un día podía vender

Me quitaron crudo y Sin Censura, creo en octubre de 2018. No se el porcentaje de ventas. Mis clientes mas importantes eran Comercial Rene Limitada y Elías Urbina eran mis principales clientes.

Rechacé OK Market y Big Jhon, porque me querían quitar todos los clientes restantes y dejarme solo esos y no me convenía.

Si le entregué a mi compañero Urrutia, pero mi jefe me dijo que tenía que entregar esos clientes. También le reclamé a Marcelo”.- III.- Exhibición documental referida a copia de la constitución de la Sociedad “Comercializadora de Huevos y Lácteos Spa”, no cumple. IV.- Respuesta de oficios de la Inspección Provincial del Trabajo y de la ACHS.-

SEXTO: Que en cuanto al contenido de la carta de aviso de despido, concurrencia de los hechos invocados en ella, cabe señalar lo que sigue:

a) Que con fecha 7 de marzo de 2019, el actor procedió a auto despedirse enviando a la demandada una carta del siguiente tenor:



“Por medio de la presente, a contar de esta fecha, esto es jueves 07 de marzo de 2019, comunico a Uds. que doy término a mi contrato de trabajo por la causal consagrada en el artículo 160 N° 7 del Código del Trabajo, esto es, “Incumplimiento grave de las obligaciones que impone el contrato por parte del empleador” en conformidad al artículo 171 del Código del Trabajo.

Los hechos en los cuales se fundamenta la presente causal son:

1. - *Durante el transcurso de mi relación laboral, usted nunca efectuó los correspondientes anexos de contrato de trabajo, referido a todos los cambios efectuados en cuanto a mi función, bonos, comisiones, tabla de metas, asignación de clientes, entre otros.*

Conforme establece mi contrato de trabajo de fecha 30 de marzo de 2009, en clausula primera se me asigno como función la de ejecutivo de call center, función que desarrolle sólo hasta julio del año 2012, ya que, a partir de agosto de 2012, mi jefatura en ese entonces fue Fabricio Fortes, dejó sin efecto la función de ejecutivo call center y me asigno una nueva siendo vendedor de lácteos, y en 2013 asumió como nuevo jefe de ventas don Marcelo Beygaza. Al momento de asignar esta nueva función usted nunca efectuó anexo al contrato de trabajo que se señala la nueva función asumida y a la fecha aun permanece la función inicial.

2.- *Producto de este gran incumplimiento es que usted a contar de agosto de 2012, NO efectúa pago por concepto de semana corrida, conforme dan cuenta mis liquidaciones de remuneraciones, ya que atendida la naturaleza de mi función, cual es vendedor, es que procede el pago de dicha prestación laboral, ya que mi remuneración variable, estaba asociada a mi productividad ejercida de forma individual, cumplía una jornada de trabajo de lunes a viernes de 09 a 18:30 horas. Mensualmente me informaba mi jefe Marcelo Beygaza, vía correo electrónico de las ventas que debía efectuar para el otorgamiento de "bono venta"; "bono producto"; "bono cartera". Dichas ventas y metas las debía cumplir de forma individual y no grupal.*

3 - *Producto de esta irregularidad e incumplimiento grave en el cual usted incurrió, al no otorgar anexos de contrato de trabajo respecto a mi nueva función y establecer los bonos y metas de venta en dichos anexos de contrato de trabajo, de forma clara, sería y real, por aquella situación es que mensualmente se genera confusión en este compareciente de los cálculos para la obtención de bonos, pese que había cumplido con las metas, y si bien mi jefatura envió correos electrónicos con las metas de ventas, avances entre otros, éstos no eran lo suficientemente claros y serios para establecer el modo mediante el cual llegaron a la obtención de pago de los bonos. Por lo anterior, usted no dio cumplimiento a lo establecido en artículo 54 bis del Código del Trabajo que establece "...las liquidaciones de remuneraciones deberán contener en un anexo, que constituye para integrante de las mismas, los montos de cada comisión, bono, premio u otro incentivo que recibe el trabajador, junto al detalle de cada operación que le dio origen y la forma empleada para su cálculo"*

4.- *Pese que en reiteradas ocasiones hablé personalmente con mi jefatura el incumplimiento por el NO PAGO DE SEMANA CORRIDA, nunca hicieron nada para subsanar tal irregularidad y fue por ello que con fecha 10 de octubre de 2018, me dirigí a la Inspección del Trabajo a estampar Fiscalización, señalando entre otros incumplimiento al funcionario: "NO PAGAR SEMANA CORRIDA, posteriormente con fecha 30 de octubre de 2018, Fiscalizador emite informe señalando al haber semana corrida lo siguiente:*

NO PAGAR SEMANA CORRIDA: de la revisión de los comprobantes de pago de remuneraciones y la forma en que se pagan los diferentes bonos de venta, producto, devolución y cartera, se constata que la empresa no paga semana corrida, corlo que se consta infracción y se otorga plazo para pagar estos valores a los trabajadores revisados, el empleador no cumple, señalando que no corresponde el pago.

5 - *Mi jefe de ventas Marcelo Beyzaga, a contar de marzo 2018, comenzó a tener una actitud displicente con este compareciente, que se*

materializaba en amenazas constantes en quitarme clientes de mi cartera asignada, y si bien es cierto que no existe ningún documento formal y escrito de cuenta de la cartera asignada a cada vendedor, era de público y notorio conocimiento de los clientes asignados por la empresa a vendedor. Siempre me señalaba de forma molesta "te voy a quitarlos clientes" ante sus comentarios, le señalaba que no podía hacer eso, ya que me perjudicaría económicamente porque mis bonos disminuirán considerablemente y además era un derecho adquirido la cartera asignada atendido el tiempo, ante mis comentarios, éste señalaba de forma molesta e irónica "si no te gusta, la puerta es ancha" "tú no vas a seguir viendo más clientes, existen otros más capacitados que tú" en reiteradas ocasiones fui testigo de como Marcelo Bayzaga le señaló a clientes "existen vendedores mejores que Julio", también era muy común escucharlo decir "la empresa no va a despedir a nadie, yo tengo que aburrirlos para que se vayan"

6 - *Producto de las constantes amenazas de jefe de ventas en quitar clientes, es que decidió hacerlo, y me señaló que ya no vendería más a los siguientes clientes asignados hace más de dos años: Supermercado Erbi; Crudo y sin Censura; Ok Market; Mario Iturra; Rubí Soto; Axel Salgado, tal decisión arbitraria y unilateral la tomó el día 18 de febrero de 2019, menoscabándome económicamente ya que mi remuneración disminuiría considerablemente. Y fue así que Marcelo jefe de ventas, decidió asignar tales clientes a mi compañero de trabajo Gustavo Muñoz, cuando le señalé que lo que estaba haciendo era arbitrario puesto que esos clientes habían sido asignados a mi cartera hace más de dos años, éste me dijo en forma burlesca "la puerta es ancha te puedes ir".*

7. - *Producto de estas constantes amenazas de jefe de ventas, con quitarme clientes de mi cartera, fue que comencé a sentirme muy mal emocionalmente lo cual repercutió también en mi ámbito físico, no podía dormir, tenía pesadillas, me sentía menoscabado por la empresa, y fue así que acudí a psiquiatra el cual me diagnóstico "estrés" otorgándome reposo médico por dos meses y medio, sometido a tratamiento farmacológico, todo lo anterior, es*

atribuido, al mal clima laboral y hostil que existía y genero jefe de ventas al amenazarme en forma constante que me quitaría clientes lo cual hizo efectivo al otorgarlos a otro compañero de trabajo.

8. *-Producto del no pago de semana corrida, es que usted adeuda cotizaciones previsionales de salud, cesantía y afp, por el periodo que va desde agosto 2012 a marzo 2019.*

9. *- No llevar libro de asistencia*

Los hechos relatados, constituyen graves infracciones e incumplimientos de las obligaciones que el contrato impone a mi empleador y, en consecuencia, de acuerdo al artículo 171 del Código del Trabajo con relación al artículo 160 número N° 7, del mismo cuerpo legal, me autorizan a poner término a mi contrato de trabajo, que hago efectivo en este acto y con esta fecha, sin perjuicio del cobro de diversas prestaciones laborales que demandaré judicialmente junto con otras indemnizaciones a mi empleador.”

b) De acuerdo a lo dispuesto en el artículo 171 del Código del Trabajo, si quien incurriere en las causales de los números 1, 5 ó 7 del artículo 160 fuere el empleador, el trabajador podrá poner término al contrato y recurrir al juzgado respectivo, dentro del plazo de sesenta días hábiles, contado desde la terminación, para que éste ordene el pago de las indemnizaciones establecidas en el inciso cuarto del artículo 162, y en los incisos primero o segundo del artículo 163, según corresponda, aumentada en un cincuenta por ciento en el caso de la causal del número 7; en el caso de las causales de los números 1 y 5, la indemnización podrá ser aumentada hasta en un ochenta por ciento, debiendo el trabajador deberá dar los avisos a que se refiere el artículo 162 en la forma y oportunidad allí señalados.

c) El primer incumplimiento que se le atribuye a la demandada es que nunca efectuó los correspondientes anexos de contrato de trabajo, referidos a los



cambios efectuados en cuanto a su función, bonos, comisiones, tabla de metas, asignación de clientes entre otros.

Al respecto la demandada acompaña contrato de trabajo celebrado por las partes con fecha 30 de marzo de 2009, en el cual se estipula que el actor es contratado como “ejecutivo de Call Center”. En la cláusula tercera, se acuerda que la remuneración se compone de sueldo base, mas asignación de colación y movilización. Asimismo se acompaña anexo de contrato de trabajo de fecha 14 de agosto de 2013, en virtud del cual se acuerda que el actor realizará las funciones de “vendedor”.-En dicho anexo, nada se indica acerca de la composición de la remuneración del actor.

Que sin perjuicio de lo anterior, mediante las liquidaciones de remuneraciones se tiene por acreditado que la remuneración del actor se componía de sueldo base, bono venta, bono producto, bono devolución, bono cartera, todos de naturaleza variable sin que se allegue ningún anexo de contrato de trabajo, que de cuenta de la forma de calcular la remuneración del actor, como tampoco de los bonos o metas establecidos. En este punto la demandada acompaña una hoja que denomina “plantilla Excel”, en esta no se contiene firma ni nombre de la empresa, ni fecha de emisión. Se observa una serie de cuadros 1.- Kam Retail, bono venta, bono margen, bono producto, 2.- Sub gerente Ventas (operacional, Regiones), Bono venta, bono margen, bono administrativo, Vendedor retail: bono venta, bono administrativo, bono devolución, bono producto. Además se acompaña hoja que dice: “explicación Funcionamiento Bonos.

No se acredita que se hubiere remitido al actor vía correo electrónico o que este hubiere tomado conocimiento por alguna vía, del antecedente anterior.

A su turno, el representante legal de la demandada don Eugenio Tagle Barriga, declara al respecto en estrados: “los bonos en general se pagan de acuerdo a metas, es una escala de porcentaje. A todos se les informa las metas, yo creo que verbalmente en otras ocasiones por un documento..”. Mas adelante

afirma: “ el cálculo de los bonos se hace en una planilla Excel, no sé si siempre se entrega. El cálculo lo hace el jefe de área, gerente del Area y de RRHH”.

Que por tanto, habiéndose acreditado que el demandante percibía una remuneración compuesta por sueldo base y diversos bonos, es posible concluir que aquella no fue escriturada mediante anexo alguno que de cuenta de la forma y cálculo de los estipendios que tenía derecho a percibir el actor. Incluso mas, analizando el único anexo de contrato acompañado por la demandada, referido al cambio de funciones del actor a vendedor, no se indica en este el monto de la remuneración, ni la composición de la misma.

SEPTIMO: Que luego el actor, alega que, producto de este incumplimiento no se efectúa pago por concepto de semana corrida, conforme dan cuenta sus liquidaciones de remuneraciones, ya que atendida la naturaleza de su función, cual es vendedor, es que procede el pago de dicha prestación laboral, ya que su remuneración variable, estaba asociada a su productividad ejercida de forma individual, cumplía una jornada de trabajo de lunes a viernes de 09 a 18:30 horas. Mensualmente le informaba mi jefe Marcelo Beygaza, vía correo electrónico de las ventas que debía efectuar para el otorgamiento de "bono venta"; "bono producto"; "bono cartera". Dichas ventas y metas las debía cumplir de forma individual y no grupal.

Agrega además que, al no otorgar anexos de contrato de trabajo respecto a su nueva función y establecer los bonos y metas de venta en dichos anexos de contrato de trabajo, de forma clara, seria y real, por aquella situación es que mensualmente se le genera confusión de los cálculos para la obtención de bonos, pese que había cumplido con las metas.

Que en este sentido debe tenerse presente que, el artículo 10° del Código del Trabajo, prescribe: “*El contrato de trabajo debe contener, a lo menos, las siguientes estipulaciones:*

1.- lugar y fecha del contrato;



2.- individualización de las partes con indicación de la nacionalidad y fechas de nacimiento e ingreso del trabajador;

3.- determinación de la naturaleza de los servicios y del lugar o ciudad en que hayan de prestarse.

El contrato podrá señalar dos o más funciones específicas, sean éstas alternativas o complementarias;

4.- monto, forma y período de pago de la remuneración acordada;

5.- duración y distribución de la jornada de trabajo, salvo que en la empresa existiere el sistema de trabajo por turno, caso en el cual se estará a lo dispuesto en el reglamento interno;

6.- plazo del contrato, y

7.- demás pactos que acordaren las partes...”.-

En tanto el artículo 9° en su inciso 4° dispone: “..Si el empleador no hiciera uso del derecho que se le confiere en el inciso anterior, dentro del respectivo plazo que se indica en el inciso segundo, la falta de contrato escrito hará presumir legalmente que son estipulaciones del contrato las que declare el trabajador...”.-

De lo anterior, se desprende que al no haber acreditado la demandada que efectivamente se escrituraron las modificaciones al contrato, referidos al pago de bonos, metas, asignación de clientes, etc, ni la forma de su devengamiento, se debe presumir como efectivos los hechos que describe el trabajador, máxime si es la propia demandada quien reconoce al contestar la demanda que “efectivamente en el desarrollo de la relación laboral no se realizaron las actualizaciones de los bonos a los cuales estaba sujeto el trabajador, así como su libertad de horario..” y no existe antecedente alguno incorporado que desvirtúe lo señalado por el demandante.



A mayor abundamiento, el artículo 54 bis establece: *“Sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo anterior, y conforme a lo señalado en los incisos precedentes, las liquidaciones de remuneraciones deberán contener en un anexo, que constituye parte integrante de las mismas, los montos de cada comisión, bono, premio u otro incentivo que recibe el trabajador, junto al detalle de cada operación que le dio origen y la forma empleada para su cálculo”*.-

Al respecto tampoco la demandada acreditó haber otorgado los referidos anexos de liquidaciones de remuneraciones, que contuvieran la forma de cálculo, lo cual reclama el trabajador y pese a que reconoce que se le habrían enviado las metas, a través de correo electrónico, ello no era lo suficientemente claro.

En consecuencia, habiendo el legislador establecido expresamente la obligación de escriturar las modificaciones al contrato de trabajo, por una parte, como también el deber de adjuntar un anexo de las liquidaciones de remuneraciones que contengan la forma de cálculo de las mismas, se encuentra acreditado que el demandado de autos incurrió en incumplimiento.

OCTAVO: Ahora bien, en cuanto al no pago de semana corrida, y las consecuencia de ello, debe tenerse presente que la demandada no cuestiona que el trabajador tenía una remuneración de naturaleza variable, que si bien no se componía de comisiones, sí se le pagaban bonos mensuales al actor.-

Consta en caratula de informe de fiscalización que el actor con fecha 10 de octubre de 2018, activó esta con varios reclamos, incluido el no pago de semana corrida en contra de su ex empleador, a raíz de lo cual, se cursa infracción a la demandada por la autoridad administrativa, lo cual da origen a una reclamación judicial por parte de la demandada, asignada con el Rit N° I-74-2019 seguida ante Primer Juzgado del Trabajo de Santiago.

La demandada al contestar niega la procedencia de tal concepto toda vez que los porcentajes de las ventas diarias efectuadas por los vendedores no ingresan en sus patrimonios día a día, pues todos los incentivos se fundamentan



en el cumplimiento de objetivos o metas mensuales. Sobre lo anterior, la demandada no allega probanza alguna mas que sus propios dichos.

Que a su turno encontrándose judicializada la sanción cursada por la autoridad administrativa, le correspondía a la demandada desacreditar la procedencia de la misma, lo cual tampoco sucedió.-

NOVENO: Así las cosas, a la luz de los hechos que se han dado por acreditados, es posible concluir que efectivamente la demandada incurrió en incumplimiento de las obligaciones que le impone el contrato de trabajo, al no escriturar las modificaciones relativas a la remuneración, pago de bonos, jornada de trabajo, etc, todo lo cual indudablemente le acarreó perjuicio al trabajador pues, se le causó confusión e incerteza acerca de su remuneración, no teniendo mas alternativa que estarse a la mera voluntad del empleador.

Por otro lado, y en relación al no pago de semana corrida, tratándose de una prestación que reclama el actor, y no pudiendo determinarse su procedencia atendido la no escrituración de las cláusulas referidas al pago de la remuneración, composición, y devengo de la misma, corresponde estarse a la presunción legal del artículo 9° inciso 4° del Código del Trabajo, la cual no fue desvirtuada por la demandada.

A su turno, también queda demostrado que se ha incurrido en un incumplimiento grave de las obligaciones que impone el contrato de trabajo, pues tratándose de una obligación esencial del contrato de trabajo para el empleador de otorgar el trabajo convenido y pagar las remuneraciones de conformidad a la ley, lo cual no ha ocurrido en la especie según ha quedado demostrado, solo resta concluir que sí hubo gravedad, en ello, perjudicando al trabajador.

Por lo anterior, se hará lugar al concepto semana corrida, en la forma pedida en la demanda de autos, toda vez que la demandada controvierte su procedencia mas no los montos pedidos.

DECIMO: Que la demandada yerra, al sostener que el trabajador deberá acreditar la totalidad de los incumplimientos atribuidos en la carta de auto despido para que sea procedente acogerla, pues la doctrina y la jurisprudencia en forma unánime han concluido que basta con que se acredite uno de los incumplimientos y este sea de gravedad para que concurra la causal, máxime cuando en los incumplimientos que se han dado por probados, le correspondía a la demandada acreditar que cumplió íntegramente con las obligaciones del contrato.

Por lo anterior, esta sentenciadora estima que es innecesario hacerse cargo de los restantes hechos descritos en la carta, y por ende de la prueba aportada sobre estos, toda vez que el primero de los incumplimientos ya analizados tiene la suficiencia necesaria para concluir que el auto despido del demandante se ajustó a derecho.

UNDECIMO: En nada modifica lo anterior, las alegaciones de la demandada, en torno a que el actor habría prefabricado el auto despido, y que habría formado una sociedad en forma paralela, puesto que de la prueba aportada se encuentra demostrado que la demandada sí incurrió en un incumplimiento grave de las obligaciones lo que sin lugar a dudas perjudica los intereses del trabajador.-

DUODECIMO: Que en cuanto al monto de la remuneración del actor, y para los efectos del artículo 172 del Código del Trabajo, se tendrá la remuneración promedio de los tres últimos meses íntegramente laborados, esto es, septiembre, octubre y noviembre de 2018 cuyo monto asciende a \$ 1.290.011.-

DECIMO TERCERO: Que en relación al feriado legal período marzo de 2017 a marzo de 2018, la demandada allega los respectivos comprobantes de otorgamiento, debidamente suscritos por el trabajador y reconocida su firma en estrados, razón por la cual no se hará lugar a este.-

DECIMO CUARTO: Que en relación al pago de las cotizaciones de seguridad, salud y AFC que reclama el actor desde el año 2012, así como la



nulidad del despido que demanda el actor, esta juez no hará lugar a ello, toda vez que el derecho a semana corrida, concepto respecto del cual se reclama el pago de las cotizaciones, recién fue declarado en esta instancia procesal, y por ende de conformidad al artículo 162 del Código del Trabajo, no procede dicho pago, ni dicha sanción.- Encontrándose por lo demás debidamente pagadas las cotizaciones del actor, en su oportunidad por el monto de su remuneración.-

DECIMO QUINTO: Que las restantes pruebas a las cuales no se ha hecho mención expresa, y alegaciones, en nada modifican lo resuelto.-

Vistos además, lo dispuesto en los artículos 1, 3, 7, 8, 9, 10, 47 y siguientes, 63, 160, 162, 171, 172 y 446 a 462, del Código del Trabajo, 1545, 2446, 2460 del Código Civil. SE DECLARA:

I.- Que **SE ACOGE LA DEMANDA DE DESPIDO INDIRECTO, Y COBRO DE PRESTACIONES**, por lo que la demandada COMPAÑÍA AGRICOLA Y LECHERA QUILLAYES DE PETEROA LIMITADA, deberá pagarle al actor las siguientes prestaciones:

- a) \$ 1.290.011 por indemnización por aviso previo.
- b) \$ 12.900.110 por indemnización por un año de servicio.
- c) \$ 6.450.055 por recargo legal del 50% de conformidad al artículo 171 del Código del Trabajo.-
- d) \$ 3.773.415 por concepto de semana corrida de dos años (enero 2017 a febrero de 2019) .-

II. Que las sumas ordenadas pagar lo serán con los reajustes e intereses que disponen los artículos 63 y 173 del Código del Trabajo.-

III.- Que en lo demás se rechaza la demanda de autos.

IV.- Que cada parte pagará sus costas.-



1° Juzgado de Letras del Trabajo de Santiago

V.- Ejecutoriada que se encuentre la presente sentencia cúmplase con lo dispuesto en ella, dentro de quinto día. En caso contrario, remítase los antecedentes al Juzgado de Cobranza Laboral y Previsional.

Regístrese y archívese en su oportunidad.-

RIT N° : O-1898-2019.-

RUC: 19-4-0174704-7.-

Dictada por doña Carmen Gloria Correa Valenzuela, Juez Titular del Primer Juzgado de Letras del Trabajo de Santiago.

En Santiago a siete de enero de dos mil veinte, se notificó por el estado diario la sentencia precedente.

