

Santiago, dieciséis de marzo de dos mil veinte.

VISTOS, OÍDOS Y CONSIDERANDO:

PRIMERO: Que han comparecido ante este Primer Juzgado de Letras del Trabajo de Santiago **JUAN CARLOS PEREIRA LABRA** Rut N° 9442639-1; **CLAUDIA ELENA ZÚÑIGA HERMOSILLA** Rut N° 9990520-4 y; **MAURICIO IVÁN VALDÉS SILVA** Rut N° 11264521-7, agentes de ventas; todos domiciliados para estos efectos en calle Santa Lucía N° 344, Oficina 41, comuna de Santiago,; interponiendo demanda en procedimiento de aplicación general en contra de **AFP PROVIDA S.A.**, persona jurídica del giro de su denominación, rol único tributario número 76.265.736-8, representada legalmente por **Ricardo Rodríguez Marengo**, cédula de identidad número 22.381.691-6, ambos domiciliados en calle Pedro de Valdivia N° 100, comuna de Providencia, Región Metropolitana

Expone el Sr. Pereira trabajar para la demandada desde junio de 1996; la Señora Zúñiga desde enero de 2008 y; el Sr Valdés desde el noviembre de 1993.

Como se anticipó son agentes de ventas y exponen estar sometidos a fiscalización de su empleadora por medio de su supervisora y de la propia Superintendencia.

Expone que de ellos se desprende que se encuentran sujetos a la hipótesis del artículo 42 letra a) del Código del Trabajo y por ende se les debería pagar un sueldo base igual al ingreso mínimo mensual.

Respecto de las gratificaciones estas de modo convencional deberían ser igual al 50% del sueldo base salvo para aquellos que han pactado un sistema diferente en sus contratos individuales durante el año 2014.”

Detallan que además al recibir un ingreso variable correspondía que se les pagara semana corrida.

De esta manera se reclaman respecto del Señor Valdés entre octubre de 2016 y noviembre de 2018 por diferencia de sueldo base la suma de \$3.210.418 y diferencias de gratificaciones por \$1.605.209. Además, se demanda semana corrida por el mismo período en el caso del Señor Pereira por \$4.247.521; sr Valdez por \$19.520.930 y; la señora Zúñiga por \$12.666.366.



Todo lo anterior, con reajustes, intereses y costas.

SEGUNDO: Que se ha opuesto excepción de prescripción respecto de los derechos devengados 2 años antes de la notificación del libelo.

En cuanto al fono de la controversia, reconoce la existencia de relación laboral y su calidad de agentes de ventas; que contractualmente estaban sujetos al artículo 22 inciso segundo del Código del Trabajo. Asegura que el Sr. Valdés no quiso suscribir nuevo contrato de trabajo que asimila el sueldo base al ingreso mínimo y ha continuado actuando sin fiscalización superior inmediata. Se encuentra exento del límite de jornada. La reunión de coordinación no es de asistencia obligatoria.

Expone que los demandantes ya habían interpuesto libelo de la misma naturaleza ante este tribunal en autos RIT O-1249-2009.

Añade que las cotizaciones previsionales que se demandan pagar a propósito de lo pedido no corresponde por haber recibido ingresos por sobre el ingreso imponible.

Detalla que al no haber diferencia de sueldo base no corresponde el pago de gratificaciones.

En cuanto al beneficio de semana corrida expone que no le corresponde al no tener una jornada ordinaria.

Pide el rechazo del libelo en todas sus partes, con costas.

TERCERO: Que, llamadas las partes a conciliación, esta no prosperó.

CUARTO: Que no existe controversia en cuanto a que el Sr. Valdés tiene pactada exclusión de jornada conforme al artículo 22 inciso segundo del Código del Trabajo.

A su vez, se han fijado como hechos a probar; si los demandantes poseen fiscalización superior inmediata, hechos y circunstancias que así lo demuestren; gratificación pactada; remuneración variable percibida por los actores, conceptos que la componen, forma en la que se devenga y paga, montos; si el Sr. Valdés se negó a firmar anexo de contrato de trabajo.

QUINTO: Que la demandante ha rendido instrumental consistente en 27 liquidaciones de remuneraciones de don Juan Carlos Pereira Labra, correspondientes al periodo comprendido entre octubre de 2016 y noviembre de 2018. Respecto del mes de enero de 2018, se adjuntan 2 liquidaciones (27 pág.); contrato de trabajo de agente de ventas



y de servicios previsionales, suscrito entre la demandada y don Juan Carlos Pereira Labra, de fecha 10 de julio de 1996 (4 pág.); anexo al contrato de trabajo de don Juan Carlos Pereira Labra, de fecha 01 de julio de 2018; 26 liquidaciones de remuneraciones de don Mauricio Iván Valdés Silva, correspondientes a: de octubre a diciembre de 2016: de enero hasta diciembre de 2017; y de enero hasta noviembre de 2018; 25 liquidaciones de remuneraciones de don Claudia Elena Zúñiga Hermosilla, correspondientes a: de octubre a diciembre de 2016: de enero hasta diciembre de 2017; y de enero hasta noviembre de 2018 (salvo abril de 2018).

Se han presentado además oficio de AFP Provida y AFP Hábitat.

Además, la demandada ha incorporado documentos:

- respecto JUAN CARLOS PEREIRA LABRA: a) Contrato de trabajo de 10 de junio de 1996. b) 9 anexos de contrato de trabajo de las siguientes fechas: 10 de junio de 1996; 1 septiembre 1999; 1 de junio de 2000; 15 de junio de 2005; 7 de febrero de 2013; 1 diciembre 2014; 31 diciembre 2015; 10 diciembre 2014 y anexo sin fecha. c) Set de liquidaciones de sueldo del demandante periodo octubre 2016 a enero d) 2019. e) Previred del actor de fecha 19 de febrero de 2019.
- respecto MAURICIO VALDES SILVA: a) Contrato de trabajo de fecha 22 de noviembre de 1993. b) 4 anexos de contrato de trabajo de fechas: 22 de noviembre de 1993; 22 de noviembre de 1993; 15 de junio de 2005 y 7 de febrero de 2013. c) Set de liquidaciones de sueldo periodo octubre 2016 a enero 2019. d) Previred de fecha 19 de febrero de 2019.
- respecto CLAUDIA ZÚÑIGA HERMOSILLA: a) Contrato de trabajo de fecha 10 de enero de 2008. b) Anexo de contrato de trabajo de fecha 10 de enero de 2018. c) Set de liquidaciones de sueldo periodo octubre 2016 a enero 2019. d) Previred de fecha 19 de febrero de 2019.

SEXTO: Que además se han presentado a confesar las siguientes personas

Gonzalo Sáez Insunza: Reconoce a los demandantes porque son trabajadores de la empresa. Él está cargo de la gerencia de comercial y de ventas en Santiago. Él



trabaja en Pedro de Valdivia 100. Los supervisores están ubicados ahí, pero los actores tienen asistencia libre.

Los supervisores tienen por fin coordinar el trabajo y verificar que se cumpla normativa y que le otorguen los materiales de trabajo. Le entregan los folios numerados a cada trabajador. Esto se hace en la oficina. Desde ahora se entregan 5 folios correlativos. Si se hacen los traspasos hay un plazo para ingresarlos. Antes se entregaban 10 folios. Eso es un cambio de Provida.

Para hacer el rescate de 5 folios más tiene que ir a la AFP.

Hoy hay más de 1000 vendedores. Los demandantes saben que unos tienen un contrato 2005 y otros anexos 2015. Los trabajadores más nuevos tienen un contrato que les pide que asistan reuniones fijadas por el supervisor. También son agentes de venta como los demandantes. Hacen traspasos. Esos trabajadores tienen un acta de reuniones de cuando el supervisor los cita. Los citan 3 o 4 veces a la semana.

Los demandantes no están obligados a ir a reuniones con los supervisores. Se hacen capacitaciones, pero también son voluntarias.

Los supervisores no están obligados a hacer auditorias. No las hacen. Lo que hacen es verificar que se cumplió la normativa, que el Rut sea correcto, que haya firmado y los datos sean correctos para contactarles.

La comisión se devenga después. La remuneración se compone por un fijo y un variable. Esta última según el contrato en el 2005 está sujeta a 5 pagos en el variable. Uno por el traspaso, otro por el pago de la 5, 7^a, 11^a y 16^a son comisiones después por permanencia.

Los demandantes no ganan semana corrida y no tiene conocimiento que haya trabajadores que lo ganen.

La remuneración de los supervisores en un porcentaje está sujeta al monto de ventas de los agentes.

El ingreso de las órdenes de traspaso se hacen por medio de una notificación de que han llegado sus fondos a su AFP. Ese ingreso de datos del cliente lo hace el supervisor, no el agente. No sabe por qué es así.

Si el documento foliado le faltara algún requisito, el agente debe procurarlo.



Mauricio Valdés Silva: Como agente de venta su labor es cambiar gente. Hoy ya no se hace afiliación. Solo queda hacer traspaso.

Ingreso en 1993. El día promedio es que tiene que ir a la oficina y ver los antecedentes para ver las personas que se fueron de la AFP. Lo ven en fichas que están en un sistema y que tiene el proveedor. Él no tiene acceso.

En promedio pueden hacer 2 o 3 entrevistas. Se hace el traspaso y al otro día se carga en el sistema del supervisor. En el mes de septiembre fue 6 o 7 veces como a las 9 o 10 de la mañana.

No tiene registro de asistencia porque no se les permite firmar. El horario lo determinan él con el supervisor, porque es un solo computador para 40 personas. Hay días en los que no va directamente.

En la oficina puede estar 4 o 5 horas o la disponibilidad del supervisor para prestar el computador.

Por norma de la Superintendencia tiene que entregar los antecedentes dentro de 24 horas de que se hace el traspaso.

Puede buscar un cliente sin el sistema de la compañía. Va al computador mete el Rut de la empresa y ve los trabajadores traspasados que estaban en la AFP y que se fueron de la AFP y los contacta a ellos.

Tiene reuniones con el supervisor en equipo. Él les dice que sí. No tiene información de gente amonestada por no ir. Su jefe le dice que tiene que ir.

SÉPTIMO: Que además han declarado los siguientes testigos de los cuales se da un resumen a continuación a sus dichos

a) Patricio Cornejo Olea: Es agente de ventas desde hace 25 años. Debe traer clientes de otras AFP. Los actores son compañeros de trabajo. Tienen en común un mismo supervisor que es Francisco Villagrán.

Tiene que salir a vender a terreno se le pide una meta y es supervisado. Tiene que hacer visitas a terreno. El traspaso el plazo es de 48 horas desde la firma del documento (traspaso digital y OT). El digital es con las claves del afiliado.

El supervisor: dice que le entrega los formularios de papel, que les entregan 5. Debe verificar todo el proceso de venta y ve también las vacaciones de manera directa.



Toda la información del cliente de la empresa se despachaba la información po que los agentes de venta ano tiene acceso a la información del cliente

Además, todos los martes en reunión le entrega información de lo que la empresa quiere (tubo de negocios). La empresa perfila a ciertos clientes.

El tubo de negocios es los martes, a veces las reuniones son personalizadas o grupales.

Las reuniones pueden ser por la certificación por la renta del afiliado y el que autoriza y verifica la remuneración es el supervisor. Esa es la que permite la comisión. También verifica los datos de los traspasos escritos. En el caso de los traspasos web también si hay errores de sistema.

Las cuentas de ahorro y todo otro beneficio del cliente es visado por medio del supervisor. También los reclamos de comisiones. AFP Provida deben ser unos 1000 agentes de venta.

La Superintendencia hizo unas modificaciones al compendio y eso se lo informó el supervisor. También las modificaciones de contrato.

Expone que sí demandó a la empresa por semana corrida los abogados. Son los mismos de este juicio en la demanda.

El tubo de negocios empezó hace unos 6 meses. Ninguno de los que esta acá ha firmado el anexo de contrato. Ese anexo establece que, si el Rut de un eventual cliente no es comisionable, ajusta el sueldo base y modifica las permeancias. También cambia el monto de la comisión anual.

La rutina de del Sr. Valdés es parecida a la de él. A veces se topan en la oficina o en las reuniones. El horario de asistencia es lo que determina el supervisor. Hoy no tienen un horario. Con él se topó 10 veces en septiembre.

El antiguo tiene empresas que son asignadas y a las que van directamente o con la información del supervisor con fichas. Ahí sacan la información de los traspasados. Por el tubo de negocios

Hay 38 colegas en que están con suspensión de códigos porque trabajaron con clientes altamente rotatorios.



El tubo de negocios viene hace más de 1 años, pero a la fuerza de ventas que quiso lo firmó.

No se puede negar el traspaso a un cliente.

La empresa no le impone un horario para traspasar ni para visitar. No van todos los días, pero se reportan por temas de la mutual por accidentes de trayecto.

b) Mirta Rivera Muñoz: Es agente de ventas desde el año 1994. Conoce a los actores que también son agentes de ventas. Ellos deben conseguir clientes que estén afiliados en otra AFP por medio de una orden de traspaso irrevocable que se suscribe frente al afiliado o inclusive de manera electrónica. Desde ese momento se entiende perfeccionado su trabajo. Esto se lo entrega a su jefe o supervisor y la AFP por medio del supervisor lo audita con el afiliado y se da por aprobado y queda ingresado como producción personal.

El supervisor lidera de un grupo de agentes de venta y entrega los folios, recibe la producción, entrega los traspasos y controla que se hagan los traspasos según la normativa. La entrega de folios se regulariza por la superintendencia y se entregan bajo firma por el supervisor. Este registro está en la oficina.

Ella tiene que ir a la AFP para reportarse, para retirar los folios y para entregar las órdenes de traspaso en el plazo de 48 horas. También va para revisar el correo corporativo, también para ver las capacitaciones en las que debe participar. La citación es por medio del supervisor.

Su remuneración es su sueldo base más gratificación, comisiones, y premios.

Cada OT que suscribe tiene derecho a una comisión. En el proceso de suscripción de la OT hay 48 horas. La OT se puede llevar el mismo día que la suscribió. El supervisor debe verificar por sistema si se puede hacer el traspaso y además auditar con el cliente el traspaso.

Los correos corporativos solo los puede revisar en los computadores de la empresa.

Ella capta clientes primero por su círculo familiar, después los referidos y les daban los listados de egresados de Provida. Se les asignan empresas para atender y verifica los Rut para hacerlo.



La empresa ha tenido distintas formas de trabajo. Existieron los grupos Gold que buscaban por rentas tope. Había otro en que se debían recuperar los clientes perdidos. También en un momento sectorizó los grupos de venta. Se publicaban los listados de las empresas en las que se podían hacer los traspasos. Ella puede hacer traspasos de otros. Hoy cada grupo tiene empresas asignadas con nombre y apellido. No sabe si el Sr. Valdés la tiene, porque funciona en otro grupo.

Todos tienen que ir para reportarse e ir a buscar folios. Ella decide en que horario ir.

El plan de trabajo tiene que ver con metas mensuales. Este mes lleva 19 traspasos y ella revisó sus estados de egreso antiguo y fue anotando los afiliados que se le habían ido y casi todos los hizo por internet. El horario para llevar lo determina el agente de ventas. el cliente determina la hora de visita.

Este mes la citaron a una capacitación de rentabilidad y antes a una de trabajo de extranjeros. No hay registro de asistencia y hay días en que no va a la empresa.

La obligación de verificar el Rut del trabajador para que su traspaso no esté prohibido y de auditar con el cliente es impuesta por la Superintendencia de Pensiones en el compendio.

c) Rosa Granifo Figueroa: Es agente de ventas de Provida y lleva 19 años. Conoce a los demandantes desde que entró. Ella debe hacer traspaso de otra AFP a Provida. Puede visitar empresas o revisar listados de las empresas que se han atendido y con el detalle de los clientes que se traspasaron. Estos listados se los entrega la empresa.

Ellos tienen un sueldo más comisiones. Esas ventas ella trabaja las empresas que tienen asignadas y la empresa le va recordando las que se han ido traspasando.

Se le entrega un formulario con 10 folios y se los entrega al supervisor que los revisa y que le entrega su trabajo. Siempre es un supervisor.

El traspaso físico se lo hace en su oficina. Ella va permanentemente a su oficina por si tiene una duda. Ella va a la empresa lunes sin duda, miércoles y viernes y eventualmente puede ser que este toda la semana.



La empresa los está constantemente instruyendo, les entrega un material y el supervisor les entregan siempre información con su supervisor. Se comunica de muchas maneras: WhatsApp, correo y teléfono.

Su comisión se desglosa a largo plazo (16 meses) hace como un año que le pagan un sueldo base. Ella hace lo mismo que Mauricio Valdés.

El supervisor ingresa la producción del agente en el sistema. Desde que ella entrega los folios se haga su labor en el sistema. Desde ese momento no tiene una obligación con la AFP.

Le ha pasado que alguna vez le han devuelto un traspaso, pero por un error del supervisor.

Ella no se puede negar a hacer un traspaso.

Los agentes nuevos por lo que ha escuchado vienen con condiciones distintas. Venden traspasos. El producto es el mismo. Sabe que tienen un sueldo base más elevado pero que la comisión es más baja.

Expone que tiene un juicio en contra de la demandada. La representa don Ariel.

Los listados de empresa se los entrega el supervisor.

Ella puede conseguir clientes fuera de los listados. Ella tiene su propio horario de trabajo.

El Sr. Valdés no tiene obligación de asistencia.

Ella va día por medio a la oficina. Sus reuniones con el supervisor pueden ser un poco más largas si ingresa producción. Si no lo hace, no es reunión.

Ella planifica su semana y ve las empresas que pueden ser rentables. También recibe apoyo de la demandada con los listados.

d) Viviana Rodríguez Hidalgo: Trabaja en Provida desde hace 27 años y es supervisora de ventas desde hace 3 años.

Los agentes de ventas lo que tienen que hacer depende de los contratos. El objetivo de ellos es asesorar clientes y atraer cuentas a Provida.

Un agente de ventas antiguo trabaja en terreno en traspasos que hacen en forma autónomamente y se toma por la empresa cuando llega la producción a ellos.



Verificar que el traspaso cumpla con la normativa vigente. Además, deben proveerlo de materiales como talonarios.

Los agentes nuevos deben participar obligatoriamente en las mañanas en reuniones de coordinación y el antiguo si quiere participa.

Los nuevos son los contratados desde el 2014. Los demandantes son de los antiguos.

Los antiguos se consiguen sus propios clientes. Ellos tienen un sistema en la plataforma en que ven todos los traspasos que han tenido y ahí pueden contactar a los que se han ido.

Los agentes hacen el traspaso en un mes después pasan en el mes siguiente la comisión.

Las comisiones en los antiguos les pagan al mes siguiente y después con la 5, 9, y 12 cotización. Los nuevos solo tienen 3 pagos. Que son mes siguiente, 5 y 13.

La testigo no es jefa de los demandantes. Debe haber unos 14 supervisores por gerencias y hay 2 gerencias en la zona metropolitana.

Hoy hay supervisores que tienen solo nuevos.

El grupo de ellos tiene 20 personas y ahí hay 3 personas antiguas y el resto posteriores al 2014.

El agente recibe del supervisor el folio antiguo y otros documentos más. Si se les acaba se los piden. Solo los folios por superintendencia deben entregarse bajo un protocolo. Los otros los pueden obtener por otro lado. Si no está supervisor de su grupo puede pedírselos a otro.

Hay reuniones de capacitación para la gente nueva. La antigua si quiere lo hace.

La reunión de la mañana no es de instrucción es de coordinación.

Si un ejecutivo hace un traspaso por vía web el supervisor puede ser informado del traspaso, pero no es obligatorio. Antes se llamaba por procedimiento al 25% de los afiliados para saber que los datos del afiliado estaban bien. Eso se hacía hasta unos 2 meses atrás.

La remuneración es sueldo base o variable.

Los ejecutivos antiguos que tiene ganan más del mínimo legal.



Dice que ella gana participación y tienen un tope. Pero están sujetos a factores de ajuste. Pero no porque ellos vendan más ella va a ganar más.

En cuanto o a los traspasos rechazados es la otra AFP la que rechaza. Si no hay cuestionamiento el traspaso se cursa. Los motivos de rechazo están codificados por la AFP.

e) Cristian Gallardo González: Trabaja en Provida desde el 2008 como supervisor de ventas. Dice que conoce a los demandantes. Por la oficina de pasillo y que son vendedores en grupos de venta.

Un agente de ventas se desempeña en terreno. Depende de su contrato si debe asistir en reuniones informativas. Los actores tienen un contrato antiguo que no los obliga a ir a estas reuniones. Lo sabe porque llevan años en la compañía, por lo que han comentado, por grupos de venta.

Deben visitar en terreno a clientes o prospectos. Pueden llamar desde oficina y no tienen obligación de asistir a la empresa.

La remuneración es un fijo más variable. Dependerá del tipo de contrato.

El variable consiste en comisión de entrada por cliente traspasado más comisiones por participación y premio por el tiempo que permanezca en Provida.

Las comisiones se produce una vez traspasado el cliente. Es desde el llenado de la orden de traspaso irrevocable

Si no hay reparos se genera una comisión y otra comisión a futuro a la 5, 7, ... cotización.

Dice que no es supervisor de ninguno de los demandantes. Hasta agosto eran 12 o 13 supervisores y deben ser 17 y eso es en una gerencia. A nivel nacional hay unos 1000 vendedores.

Los con contrato antiguos son minoría

Los agentes nuevos venden el mismo producto que el antiguo y ganan un sueldo base igual al mínimo mensual y lo hacen desde el 2014.

El folio es entregado por el supervisor en la oficina y solo puede ser así. Deben los trabajadores retirarlo en la oficina.



Hay otros que están disponibles para retirar y que deben ser acompañados al folio, pero el folio requiere la firma del ejecutivo para su retiro.

Los trabajadores antiguos reciben capacitaciones y también e-learning. Las presenciales se hacen en la oficina.

Hay instrucción de tomar una muestra del 25% de la producción para revisar que el traspaso se hizo por el cliente y corroborar su información.

Si viera inconsistencias podría notificar al trabajador. Pueden ser a través del correo electrónico.

Llego una información que ahora ya no se debe hacer por ellos, sino que por una empresa externa.

Él agenda reuniones de coordinación con su equipo. Tiene 20 ejecutivos nuevos por son todos nuevos. Se hacen todas las semanas.

NOVENO: Que en cuanto a la **excepción de prescripción** Es dable sostener que el plazo de interrupción de prescripción se produce con la sola interposición del libelo conforme a la remisión que hace el artículo 510 del Código del Trabajo a los artículos 2523 y 2524 del Código Civil.

Siendo este hecho el 31 de diciembre de 2018, deberá declararse extinta la acción de cobro de las prestaciones que se hicieron exigibles antes del 31 de diciembre de 2016.

DÉCIMO: Que en relación con la situación del señor Valdés, cabe tener presente que ente diciembre de 2016 y noviembre de 2018 las cantidades pagadas por concepto de sueldo base y gratificación junto con el dato sobre los días efectivamente trabajados contenida en la documental de la causa se ajusta a lo contenido en el libelo.

Sobre su situación particular, el contrato de trabajo del mismo de 22 de noviembre de 1993 lo excluía de la limitación de jornada de trabajo según el artículo 23 inciso 2° del Código del Trabajo, sin perjuicio de que debía desempeñarse desde las 8:30 con obligación de presentarse y para recibir las instrucciones y asistir cuando le fuera requerido expresamente a capacitaciones o para la entrega de información.

El representante de la demandada solo ha reconocido en este sentido que los supervisores están para coordinar labores, recibir y entregar folios numerados.



Verifican en relación a la producción que los datos de los clientes estén correctamente ingresados.

El propio demandante reconoce que se le prohíbe firmar libro de asistencia, que tampoco tiene noticia de que haya gente amonestada por no ir a las reuniones.

Los testigos exponen que no hay horario y asisten cuando el supervisor lo requiere a las reuniones y que lo que los vincula de manera más directa con la asistir a la empresa es para retirar folios o entregar órdenes de traspaso.

Añade que últimamente y para evitar irregularidades se toman muestras aleatorias y el supervisor llama a clientes traspasados.

De todos estos antecedentes no se puede afirmar que efectivamente nos encontremos en alguna de las hipótesis o situaciones que detalla el artículo 42 letra b) del Código del Trabajo.

UNDÉCIMO: Que lo primero que cabe destacar principalmente de la documental incorporada; de los anexos de contrato de trabajo aparece que los señores Pereira y Valdés tienen anexo de contrato que regula comisiones y participaciones y premios de junio de 2005 (modificados en su época de devengo por anexo de 7 de febrero de 2013), mientras que el de la señora Zúñiga es de enero de 2008.

Cabe hacer que el Señor Pereira presenta un anexo de 1 de diciembre de 2014 que modifica tramos y porcentajes, pero que esencialmente no modifica la dinámica del sistema para los efectos de la discusión que significa este pleito.

Tal como se narra en la contestación de la demanda en estos anexos, es posible distinguir la existencia de comisiones propiamente tal (que se pagan por afiliaciones u órdenes irrevocables de traspasos); participación, premios por permanencia, excelencia y servicio.

En cuanto a la participación, se consigna en la cláusula segunda del anexo que ella se genera a partir de la quinta cotización provisional pagada por el trabajador traspasado o afiliado, contados desde los primeros 12 meses de la fecha (salvo el caso del señor Pereira según el anexo de 201, que es desde la 5ª pero en los primeros 9 meses); el premio por servicio a partir de la séptima; el premio por permanencia por la 11ª cotización y el premio por excelencia por la 16ª.



En cuanto a la comisión y en relación con el objeto de la obligación que les corresponde a los agentes; la cláusula primera del anexo sobre el sistema de remuneraciones determina que el hecho que devenga la remuneración variable es el pago de la cotización provisional respectiva. En el anexo de 2014 la cláusula 4ª establece que es la orden de traspaso irrevocable

Esto tiene sentido si se considera el objeto principal de la obligación del trabajador es “...efectuar todos los trámites necesarios para perfeccionar dicha afiliación, remitir y entregar todos los documentos o antecedentes...”; se aprecia entonces que no es solamente necesaria la concurrencia de voluntades en los términos del contrato de compraventa que establece la legislación civil bajo la cual inclusive el devengo podría ser diario en la medida que las partes estuviesen de acuerdo en la cosa y el precio; sino que la labor encomendada a los agentes es ir más allá de este acuerdo y realizar todas las otras gestiones que la normativa previsional requiere para el traspaso y aun quedando condicionada dicha operación a que se haya cumplido entre otras cosas con un mínimo de permanencia del cotizante en la administradora anterior. Inclusive el anexo de 7 de febrero de 2013 añade que la comisión se devengará y calculará con la entrega de la documentación fidedigna de la remuneración imponible del afiliado del último mes anterior a la de la fecha de la orden de traspaso.

Así, de este modo, resulta necesario concluir que las remuneraciones variables que reciben no son de devengo diario, que es el requisito que la ley exige para el devengo de la semana corrida en los términos que establece el artículo 45 del código del trabajo.

Consecuencialmente tampoco hay diferencias de gratificación que enterar.

DUODÉCIMO: Que el artículo 45 del Código del Trabajo al consagrar el beneficio de semana corrida y; en el entendido que respecto de los trabajadores que tradicionalmente han gozado de esta remuneración especial no ha establecido ni ha variado en cuanto a su procedencia y requisitos; ha permitido a partir de su última modificación que trabajadores que se encuentran bajo un régimen de remuneración mixta también pueden gozar del mismo. La ley ha dicho que les confiere “igual derecho” lo que, evidentemente, supone los mismos requisitos para su concurrencia.



Es decir, su procedencia está dada respecto de remuneraciones de devengo diario, no obstante que su exigibilidad pueda ser en otro período de tiempo y; que sea principal y ordinaria. En este sentido es necesario tener presente que su base de cálculo se hace en base a los ingresos semanales variables y al número de días efectivamente trabajados en la misma unidad de tiempo en relación con el número de días de descanso.

Entender que respecto de los trabajadores sujetos a jornada mixta se les concedió un derecho mejor que aquellos que solo obtienen un ingreso diario, no aparece de la intención del legislador al gestarse la modificación. Se quiso mejorar la posición de aquellos dependientes cuyos empleadores, mañosamente y por vía de la concesión de sueldos ridículamente bajos negaron el pago de semana corrida a trabajadores cuya remuneración estaba conformada principalmente por ingresos variables diarios. Sin embargo y, como ya se anticipó, el propósito nunca fue dejar a los trabajadores sujetos a remuneración mixta en una situación superior respecto del grupo originalmente favorecido por la semana corrida. Implicaría entender por lo demás que la ley ha dado a dos grupos de trabajadores que se encuentran en una situación semejante un trato desigual sin razón aparente y, por ende, un discriminatorio lo que evidentemente no puede ser admitido por vía hermenéutica.

DÉCIMOTERCERO: Que solo cabe dejar consignado que las cantidades que se han detallado en el libelo efectivamente fueron pagadas y en las fechas que se han expresado, ellas incluyen no solo comisiones, sino que otros ingresos variables como los ya aludidos que no tienen además el carácter de principal y ordinaria.

Siempre en relación con el libelo, las comisiones por traspaso en realidad respecto del señor Pereira, Valdés y Zúñiga son del siguiente detalle. Lo que está omitido es porque se ajusta al libelo:

Mauricio Valdés		Juan Pereira		Claudia Zúñiga	
dic-16	2132448	dic-16	843816	dic-16	664126
ene-17	2039562	ene-17	539127	ene-17	1342646
feb-17	2211172	feb-17	657416	feb-17	2035138
abr-17	2031034	may-17	597198	mar-17	1707760
may-17	2114743	feb-18	582993	may-17	1012729
jul-17	2660410			jun-17	1751844



nov-17	2135741	oct-17	1403175
ene-18	2262486	feb-18	1271084
mar-18	2965626	abr-18	1666596
may-18	2672288	may-18	1569383
sep-18	2133775	jul-18	831062
oct-18	1919133	sep-18	2106412
		nov-18	1282091

Los días trabajados antes la ausencia de registro de asistencia se encuentran conforme a la demanda según el detalle de cada comprobante de remuneraciones.

DÉCIMOCUARTO: Que el resto de la prueba rendida en autos no obstante su análisis en nada afecta las conclusiones a las que se ha arribado en el presente fallo.

Y visto lo demás lo dispuesto en los artículos 1, 6, 7, 9, 10, 11, 22, 41, 42, 45, 40, 446, 452, 453, 454, 459 y siguientes del Código del Trabajo, se declara:

- I.- Que se acoge la excepción de prescripción.
- II.- Que se rechaza la demanda en todas sus partes.
- III.- Que no se condena en costas a los demandantes por haber tenido motivo plausible para litigar.

Regístrese y archívese.

RIT N° O-8841-2018

RUC N° 18-4-0157475-8.

Dictada por Eduardo Ramírez Urquiza, Juez Titular del Primer Juzgado de Letras del Trabajo de Santiago.

