

Sentencia definitiva

RIT: O-7319-2020

RUC: 20-4-0307464-1

_____/

Santiago, veintiséis de abril de dos mil veintidós.

VISTO:

Demanda. Compareció don Matías Horacio Novoa Carbone, abogado, en representación de: 1) **ANA IRENE DE JESÚS NAVARRO SUÁREZ**, cedula de identidad N° 9.820.003-7; 2) **ANA MARÍA FERRADA CASTILLO**, cedula de identidad N° 13.994.886-6; 3) **ANDREA LORENA HERNANDO CECEREU**, cedula de identidad N° 12.086.408-4; 4) **CARLOS ANDRÉS LODI MUÑOZ**, cedula de identidad N° 15.763.338-4; 5) **DANIELA PAZ GARCÍA GILLIBRAND**, cedula de identidad N° 15.560.794-7; 6) **EGLANTY JOANNE PEREIRA VALDEBENITO**, cedula de identidad N° 11.546.453-1; 7) **ELIZABETH MARISOL ABARCA CONTRERAS**, cedula de identidad N° 11.719.892-8; 8) **FRANCISCO FERNANDO MANQUIÁN PONCE**, cedula de identidad N° 12.824.071-3; 9) **GRICELDA ESTER CUEVAS GAETE**, cedula de identidad N° 12.679.552-1; 10) **HÉCTOR EDUARDO VIERAS ROJAS**, cedula de identidad N° 7.906.945-0; 11) **JENNY PATRICIA TAPIA MILLA**, cedula de identidad N° 13.438.308-9; 12) **JESSICA PATRICIA MAMANI VARGAS**, cedula de identidad N° 10.508.272-K; 13) **JESSICA VICTORIA RODRÍGUEZ ORTIZ**, cedula de identidad N° 10.548.077-6; 14) **JUAN FRANCISCO STRANGE ABARCA**, cedula de identidad N° 8.614.524-3; 15) **KATHERINE ANDREA CAMPOS CAROCA**, cedula de identidad N° 15.588.435-5; 16) **KATHERINE RAQUEL SAA DÍAZ**, cedula de identidad N° 13.226.344-2; 17) **LISSET IVÓN VIVANCO CUELLO**, cedula de identidad N° 12.144.680-4; 18) **MARIELA ANGELINA BARRIENTOS PÉREZ**, rol único tributario N° 13.703.566-9; 19) **MARITZA DEL CARMEN MONTENEGRO CHABRILLARD**, cedula de identidad N° 11.620.222-0; 20) **NORKA BERNARDA FUENZALIDA ESPINOZA**, cedula de identidad N° 10.175.673-4; 21) **PAZ ALEJANDRA LJUBETIC VILLANUEVA**, cedula de identidad N° 9.982.385-2; 22) **TERESA DEL CARMEN GONZÁLEZ DELGADO**, cedula de identidad N° 15.082.833-3, empleados, todos domiciliados para estos únicos efectos en Morandé 835, oficina 1410, comuna de Santiago, quien interpuso demanda en procedimiento de aplicación general de cobro de prestaciones laborales, en contra de la empresa **ADMINISTRADORA DE FONDOS DE PENSIONES CAPITAL S.A.**, rol único tributario N° 98.000.000-1, de giro de su denominación, representada legalmente por don Jaime Munita Valdivieso, ignora profesión y estado civil, con domicilio en Avda. Apoquindo 4820, Las Condes.

Solicita que, en definitiva, se declare lo siguiente:

- 1) Que sus representados cumplen una jornada ordinaria de trabajo.
- 2) Que sus representados tienen derecho al “beneficio de semana corrida”.



3) Que, producto de lo anterior la demandada AFP Capital S.A, deberá pagar el estipendio imponible de carácter obligatorio denominado “semana corrida”, conforme al artículo 45 del Código del Trabajo, según el detalle de cada demandante indicado en la demanda, o en la cantidad que se determine con el mérito de autos. Sobre este punto, solicita tener por íntegra y totalmente reproducido como parte de este petitorio, el detalle de cobro de semana corrida señalado por cada trabajador.

4) El pago íntegro de las cotizaciones previsionales, salud y cesantía, en las instituciones detalladas en el libelo, conforme al recalcu de remuneraciones que deberá hacer la demandada por el no pago del concepto de semana corrida que en autos se demanda o de acuerdo a la cantidad que deba pagarse según se determine con el mérito de autos.

5) Intereses y reajustes.

6) Costas de la causa.

Expone las fechas inicio de la relación laboral de los demandantes, quienes se desempeñan como agente profesional de ventas en distintas oficinas de la demandada en la región de Valparaíso.

Explica que en cumplimiento de sus funciones, los actores debían realizar entre otras las siguientes gestiones: obtener que personas sujetas a la obligación de efectuar cotizaciones previsionales mensuales en una sociedad administradora de fondos de pensiones, adopten, en definitiva, y como consecuencia de los servicios diarios del trabajador, la decisión de afiliarse o traspasarse efectivamente a AFP Capital o traspase sus fondos previsionales, bonos de reconocimiento y otros a AFP Capital S.A., para su administración. Para ello, el imponente o cotizante debe suscribir la correspondiente solicitud de incorporación o afiliación o la orden de traspaso irrevocable. Por otra parte, debían proporcionar a los clientes que se hayan afiliado o traspasado a AFP Capital, toda asesoría que requiriesen. Asimismo, debían intermediar los productos y alternativas de ahorro previsional voluntario que ofrezca el empleador, con el objeto de obtener que, en definitiva, los clientes optaran por uno o más entre los productos u alternativas antes referidas. De manera tal que la esencia de las funciones ejecutadas por los demandantes consistía en vender servicios como ahorros voluntarios, cuentas 2, APV entre otros productos, y realizar afiliaciones o traspaso de personas provenientes de otras Administradoras de Fondos de Pensiones.

En cuanto a la jornada laboral, conforme a lo expresado en los contratos de trabajo, se encontraban sujetos al artículo 22 inciso segundo del Código del Trabajo, sin embargo, esto es muy alejado de la realidad, y a lo dispuesto en el mentado artículo, el cual en la práctica no les era aplicable, puesto que en el día a día, como se acreditará, y debiendo regir el principio de la primacía de la realidad, los actores prestaban sus servicios en una jornada ordinaria de trabajo de 45 horas semanales, que se extiende de lunes a viernes de 8:30 a.m. a 17:30 p.m. Uno de los tantos fundamentos que les permiten aseverar la existencia de una



“jornada ordinaria de trabajo”, es la supervisión y control funcional directa sobre la forma y oportunidad de la labor desarrollada por los trabajadores, la que se expresa, a modo de ejemplo, en que todas las planillas de registro de nuevos afiliados y traspasos que realizan los potenciales nuevos cotizantes mediante el procedimiento de registro “en papel o físico”, deben ser revisadas y supervisadas por un Superior Jerárquico por orden de AFP Capital, el que autoriza el ingreso del nuevo cotizante al sistema previsional una vez verificados sus datos. Existiendo fiscalización, supervisión y control ejercido por el empleador de la labor realizada por los demandantes. En la práctica y en la realidad de los hechos los trabajadores debían cumplir una jornada ordinaria de trabajo distribuida de lunes a viernes, de 08:30 a 17:30 horas.

Agrega que otro de los tantos fundamentos que les permiten aseverar la existencia de una “jornada ordinaria de trabajo”, como se indicó, es la supervisión y control funcional directo sobre la forma y oportunidad de la labor desarrollada por los actores. El propio contrato de trabajo en su cláusula sexta indica: “el agente de ventas se obliga a desempeñar sus funciones bajo la dependencia y la subordinación del empleador, a través del supervisor que la administradora asigne para ello. Esto, sin perjuicio del deber de agente de ventas de cumplir con las órdenes e instrucciones que impartan la administración superior de la empresa”. Y en la cláusula tercera letra d) indica: “cumplir estrictamente las instrucciones verbales y escritas que reciba de sus superiores”. Y la cláusula ya transcrita anteriormente, que obliga al trabajador a dedicar todo el tiempo necesario, lo cual en la práctica se traduce en que los trabajadores realizan innumerables horas extras que no son pagadas por la demandada escudándose en este artículo 22 inciso segundo, que en la realidad de los hechos no les era aplicable. Resalta que a los trabajadores se le exigía presentarse a diario en la sucursal asignada de la empresa todas las mañanas a las 08:30 horas, para reuniones de pauta e instrucciones de sus jefaturas, luego durante la tarde deben presentarse para hacer el ingreso de las ventas realizadas durante el día en los sistemas de la AFP Capital, y así mismo rendir a sus superiores las gestiones y visitas a clientes del día. Así, asevera que, aunque el contrato establezca el citado artículo 22 inciso 2° del Código del ramo, este pierde vigencia dado que, en la práctica y realidad, los trabajadores tenía la obligación de: i) cumplir horario y ii) existe la supervisión directa de un superior jerárquico en todas las actividades que ésta desarrolla. En consecuencia, no aplica el artículo 22 inciso 2° del Código del Trabajo, ya que existe en la realidad una jornada ordinaria de trabajo como se acreditará en autos que se extiende de 8:30 a.m. a 17:30 p.m.

En cuanto a la remuneración de los trabajadores, esta se encuentra compuesta por un sueldo base conforme al ingreso mínimo remuneracional (en algunas casos apenas superior a aquél), gratificación legal en conformidad al artículo 50 del Código del Trabajo y un sueldo variable compuesto por comisiones por “venta” de los productos de AFP Capital, siendo en consecuencia y de forma



manifiesta la mayor parte de la remuneración de los trabajadores esta renta variable por comisiones diarias de venta, como se acreditará con las respectivas liquidaciones de remuneraciones de cada uno de los trabajadores demandantes.

Explica el sistema de venta y devengamiento de la renta variable de los trabajadores por comisiones de venta diarias, señalando que dentro de las principales funciones de los actores, se encuentra la obligación de vender los productos y servicios ofrecidos por su empleador y como contra partida reciben comisiones por las ventas individuales, que cada uno realiza durante el mes calendario, las cuales significaban para los trabajadores como vimos, gran parte de su sueldo mensual, por no decir prácticamente la totalidad de su sueldo, al solo tener como base el sueldo mínimo (o un poco superior a aquél). Los productos que los actores deben vender diariamente, son principalmente los siguientes: Captar clientes de otras AFP y realizar el llamado “traspaso de personas” (clientes que se cambiaban de una AFP a AFP Capital S.A); Cuentas 2; Ahorros voluntarios; APV (ahorro previsional voluntario).

Hace presente que la demandada ha creado un engorroso y confuso sistema de sueldos, el cual tiende a inducir a error a sus trabajadores, y así mismo, a todos quienes quieran interpretar sus liquidaciones de remuneraciones, esto por cuanto, antojadizamente denomina “campañas” a las ventas de productos que sus trabajadores deben hacer en cada mes determinado, luego a objeto de que estas “campañas” no pasen a ser cláusulas tácitas del contrato y por tanto derechos adquiridos de los trabajadores, es que mes a mes cambian el nombre de las campañas, asignando nombres como concurso o campaña, realizando mínimas variaciones en las condiciones de venta como porcentajes, números, etc. Los cuales son modificados y notificados mes a mes de manera unilateral por la demandada, práctica que realiza hace ya varios años, llevando a muchos trabajadores no poder entender sus liquidaciones de sueldo y efectivamente no existe claridad en sus formas de cálculos o bien estas son muy engorrosas de entender, en circunstancias que debiese ser muy simple. Añade que AFP Capital también trata en sus liquidaciones de sueldo como bono, aquellos conceptos que en la realidad de los hechos tiene el carácter de comisión por venta, como contra partida, usa el término comisión, cuando en la realidad corresponde a la naturaleza de un bono, induciendo a error o confusión a sus trabajadores.

Detalla la glosa de términos que AFP Capital usa en el pago de remuneraciones, y procedimiento de venta, y que se detallan en los anexos de liquidación que serán acompañados en la etapa procesal correspondiente.

Explica el procedimiento de venta y comisiones, refiriendo en primer lugar, la Campaña aumento de neto de servicios, indicando que el trabajador comisiona por la venta individual y diaria de las cuentas de ahorro APV y cuentas 2 que capta durante el mes calendario, los cuales pueden corresponder a tres formas de venta: **a)** captación de cliente nuevo. Afirma que AFP Capital siempre se ha negado a pagar la semana corrida, por cuanto según sus dichos, al tener que contrastar los



datos de los formularios, con la información ingresada en el sistema "Business", y que ello coincida, es que interpretan que el negocio no se cerraría en un día, sin embargo, dicha condición para el devengamiento de la comisión es nula de nulidad absoluta, por cuanto esta es una condición meramente potestativa que depende de la voluntad del deudor; **b)** Aumento de ahorro APV y Cuenta 2, y **c)** Traspasos de productos de ahorro.

Afirma que el devengamiento del sueldo variable se verifica de forma diaria, luego el hecho de que exista un desfase de 3 días en que al trabajador le aparezca en su sistema Business, solo obedece a una mera revisión formal de que no existan errores en la venta ya perfeccionada entre las partes, la cual se perfecciona al momento de existir el acuerdo de voluntades, reflejado en la firma del contrato de venta llamado antojadizamente por la AFP Capital "formulario", el cual en la realidad de los hechos y para todos los efectos legales constituye un contrato que genera obligaciones recíprocas entre las partes contratantes desde el mismo minuto de su firma.

Acerca de la Comisión, refiere que se paga el 1% de los ahorros que ingrese por ahorro APV y cuentas 2. La forma de cálculo de estas comisiones, por ejemplo si el contratante contrata un APV por \$100.000 mensuales, este monto se multiplica por 12, es decir \$1.200.000, monto el cual AFP Capital transforma luego a la UF del día, monto al cual luego se le saca el 1%, el cual correspondería al valor de la comisión de dicha venta, es decir \$12.000, la cual se paga al mes siguiente de la contratación.

En segundo lugar, describe la Campaña APO (ahorro previsional obligatorio) Neto Servicios: (o también denominada campaña Ría Neto), que son los traspasos de la cuenta obligatoria, es decir de la cotización obligatoria del 10% (jubilación) de otra AFP a la AFP Capital. Sobre estas, existen dos procedimientos de venta: venta de forma manual y venta por vía web. Acerca de esta forma de venta que actualmente es la más usada, afirma que no cabe duda alguna y ni siquiera amerita discusión, de que la venta nace y muere el mismo día, y en consecuencia, afirmar con una certeza meridiana que el devengamiento de la comisión es diario.

Respecto de la comisión, se paga el 1% de la renta imponible del nuevo afiliado correspondiente a un mes, independiente del monto que el nuevo afiliado traspase.

En cuanto a las cotizaciones previsionales, expresa que la demandada, no ha dado íntegro cumplimiento al pago de cotizaciones previsionales, salud y cesantía en las instituciones señaladas para cada demandante, por cuanto durante toda la vigencia de la relación laboral no ha pagado el estipendio obligatorio denominado "semana corrida", de carácter imponible, lo cual mermó ilegítimamente la real remuneración que los actores debieron percibir, existiendo en consecuencia diferencias de cotizaciones previsionales, salud y cesantía ya detalladas anteriormente, lo cual derivó en el no pago íntegro de cotizaciones,



siendo totalmente procedente que la demandada entere las diferencias de cotizaciones de seguridad social ya expuestas.

Efectúa consideraciones acerca de los fundamentos jurídicos del beneficio de semana corrida, y asevera que el componente variable de la remuneración está compuesto por distintos bonos y campañas autodenominados así por AFP Capital, la cual en la realidad de los hechos, corresponden a comisiones por las ventas diarias que los trabajadores realizan para la demandada. Todos ellos se originan por el trabajo diario realizado y son pagados mes a mes. No obstante, sostiene que este requisito tampoco es necesario, ya que el propio artículo excluye dicho requisito al señalar que “igual derecho tendrán” y al expresar que “se calcula sobre la parte variable de sus remuneraciones”. Es decir, excluye expresamente el requisito de devengamiento diario.

Alega la procedencia de la semana corrida respecto de los exceptuados de jornada ordinaria de trabajo.

Con el objeto de ilustrar y como petición concreta al Tribunal, detalla los valores adeudados por la AFP Capital por el concepto de semana corrida, respecto de la remuneración variable devengada en cada uno de los meses reclamados de los últimos dos años de los trabajadores (octubre de 2018 a octubre de 2020), solicitando desde ya, tener esta tabla reproducida en la parte del petitorio. En cada caso indica mes y año, días trabajados, domingos y festivos, renta variable y el monto de la semana corrida.

Hace presente que esa tabla de cálculo fue confeccionada teniendo presente que, en el caso de existir licencias médicas otorgadas al trabajador, estas fueron descontadas proporcionalmente a los días que hubiere tenido derecho por concepto de semana corrida, lo que disminuyó los días efectivamente trabajados e igual que los días domingos y festivos, en la porción correspondiente. Ello, de acuerdo a la jurisprudencia administrativa, que considera tanto a la licencia médica como a la huelga, como causas legales que facultan al trabajador para no asistir a su trabajo, en específico el Dictamen Ord. N°1.983/82 de 28 . 03.1996, que ejemplifica la manera de calcular el beneficio de la semana corrida con la incidencia de la licencia médica.

Enuncia las instituciones previsionales a que se encuentra afiliado cada demandante.

Contestación de la demanda. Compareció don Andrés Manuel Labbé Cortes, abogado, en representación de Administradora de Fondos de Pensiones Capital S.A., solicitando tener por contestada la demanda y, en definitiva, rechazarla en todas y cada una de sus partes con costas, declarando:

1. Que se rechace en todas sus partes la demanda de autos.
2. Que la remuneración variable de los demandantes no se devenga diariamente, por lo que no generan semana corrida.
3. Que los actores no tienen derecho al pago de la denominada semana corrida.



4. Que, en el caso que se condene a su parte de semana corrida se impugna los cálculos expuestos por la parte demandante.

5. Que no corresponden las sumas demandadas por concepto de semana corrida.

6. Que nada se adeuda por no pagos de cotizaciones previsionales derivadas de la semana corrida.

7. Que nada se adeuda por concepto de reajustes ni intereses.

8. Que se condena en costas a la parte demandante. En subsidio, que se exime a su parte del pago.

Expresa que todos los demandantes son Agentes Profesionales de Ventas, los que actualmente desarrollan sus actividades en ciudad del sur país, como Temuco, Coyhaique, entre otras (sic), y les corresponde promover la incorporación, afiliación o traspaso a A.F.P. Capital S.A.

Señala que el libelo presenta un escenario por completo ajeno a la normalidad, en el cual los Agentes realizarían una verdadera gestión express, por virtud de la cual prospectarían, contactarían, se reunirían y convencerían a las personas en un mismo día – en el acto, cabría suponer - de afiliarse al empleador. Lo cierto es que la realidad discurre por cauces totalmente diferentes y estas gestiones superan largamente un día.

Indica que los agentes profesionales de venta obtienen su cartera de clientes como consecuencia de sus propios contactos o gestiones, de manera que se desempeñan fundamentalmente en terreno. El contacto de los Agentes con la Compañía se da a través de su jefe de ventas o el jefe de la sucursal. En el caso de los demandantes, quien prestan sus servicios en varias ciudades del sur (sic), su vinculación con la sucursal se da a través de una reunión semanal, habitualmente a las 9:00 horas, en las que la jefatura entrega directrices comerciales, se revisan el estado de los cumplimientos y se resuelven consultas; y, una reunión mensual, dentro de los cinco primeros días del mes, con el objeto de dar a conocer las metas establecidas por la Compañía para el mes en curso, la que en lo posible se hace coincidir con la reunión semanal. Ninguna de estas reuniones es de carácter obligatorio prueba de lo cual es el hecho que jamás se ha despedido ni amonestado a ningún trabajador por no concurrir. Por tanto, la premisa de los demandantes, en atención a que los actores y actoras tendrían una jornada ordinaria de trabajo, es totalmente alejada de la realidad. Finalmente, la Superintendencia ordena realizar un control de los formularios de Órdenes de Traspaso en poder de cada Agente, conocido como control de folios, lo que la jefatura realiza los días viernes. La gestión consiste simplemente en verificar que los formularios, asignados a cada Agente con un folio numerado, se mantengan en su poder. Aquellos que no lo estén deben ser anulados en el sistema. Con todo, este trámite puede tener lugar a cualquier hora, encontrándose la jefatura a disposición de los Agentes durante todo el día.



Hace presente que la obligación de presentación diaria por parte de los Agentes, ya sea de forma remota o presencialmente, fue eliminada de todos los contratos nuevos hace diez años, y de los antiguos cuando fueron actualizados en 2015. En todo caso, había quedado sin efecto -a lo menos- desde enero de 2009, época a partir de la cual la Empresa no exige ni controla la asistencia diaria de sus Agentes.

Concluye que la supervisión que realizan la Empresa la jefatura no es directa ni inmediata, ni tampoco se refiere a la persona de los Agentes ni a la forma y oportunidad en que desempeñan sus labores, sino que corresponden a trámites y controles sobre la regularidad de las operaciones mismas que intermedian, impuestos por normativa de la Superintendencia. En definitiva -sin perjuicio de tratarse de trabajadores, y por ello dependientes y subordinados de una jefatura- afirma que los Agentes de Venta han sido calificados desde siempre como agentes comisionistas que desempeñan sus funciones fuera del establecimiento, o lo hacen en un lugar libremente elegido por ellos, o simplemente no están sujetos a fiscalización superior inmediata, situaciones todas contempladas como excepción de la limitación de jornada en el inciso segundo del artículo 22 del Código del Trabajo.

Menciona que las operaciones intermediadas por los Agentes se enmarcan en un mercado regulado, por lo que deben desarrollar sus funciones dando cumplimiento estricto a las leyes y reglamentos, y a las disposiciones de la Superintendencia de Pensiones. Entre estas últimas -que por virtud de su contrato los trabajadores deben cumplir- se encuentran aquellas relativas a las operaciones de APV y a los traspasos de un afiliado de una AFP a otra entidad administradora. Estas normas conforman actualmente los Capítulos XV y siguientes, del Título III, Letra A, del Libro I del Compendio. Entre sus disposiciones se cuenta la regulación de la Orden de Traspaso (OT), cuya tramitación corresponde a una parte importante de la actividad de intermediación de los Agentes Profesionales de Ventas de las AFP, sin perjuicio de análogas disposiciones relativas al APV. Una breve reseña permite comprender la complejidad del proceso a que dichas órdenes dan origen, y cuyo cumplimiento permite la incorporación del imponente como afiliado a la nueva AFP. Ello explica, igualmente, que las remuneraciones que competen a los agentes de ventas tengan carácter complejo, atendida la materia que las origina.

Refiere que el libelo se ocupa únicamente de la revisión formal que compete a la Administradora nueva, y no otro proceso mucho más importante, cual es el denominado Examen Lógico que realiza la Institución de origen: es su aprobación o rechazo de la operación intermediada por el trabajador la que constituye, en definitiva, el hecho preciso que determina si el incentivo se devenga o no. Pero lo que sería una alegación simplemente improcedente, fundada en la ignorancia de las normas del sistema de pensiones y de los procedimientos y plazos que impone, llega al absurdo al pretenderse la aplicación de la nulidad que



establece el artículo 1478 del Código Civil, por la presunta existencia de una obligación sujeta a una condición meramente potestativa dependiente de la voluntad del deudor. Y el absurdo radica en que, si se diese aplicación a lo dispuesto en dicho artículo, sería nula la obligación -consistente en el pago de la remuneración- y no la condición únicamente.

Afirma que las remuneraciones variables carecen de la complejidad conceptual que el libelo pretende atribuirles. Estas corresponden simplemente a los incentivos o comisiones por traspasos aceptados por la AFP de origen, a los bonos por la permanencia de los afiliados y, adicionalmente, a los premios derivados de campañas o concursos mensuales, los cuales se devengan en el evento de cumplirse una meta mensual de diversos factores (número de traspasos, montos traspasados, permanencia de la cartera, activos bajo administración, etc.) El incentivo (o comisión) y a los bonos de permanencia son enunciados como un Régimen cuyo desarrollo se especifica en instrumentos anexos al contrato. Estas remuneraciones pueden complementarse con premios por campañas de metas mensuales -referidas a operaciones de APO y a la totalidad de las operaciones de APV- conocidos también como concursos, de carácter circunstancial y establecidos para un mes determinado.

Describe las distintas clases de remuneraciones variables:

El incentivo mensual: o comisión mensual que corresponde al 1% de la remuneración imponible bruta de los trabajadores traspasados efectivamente con la intermediación directa y única del Agente Profesional de Ventas. El sistema que se estipula para la generación del incentivo mensual discurre sobre la base del pago de un incentivo único contra la aceptación de la solicitud de afiliación o traspaso correspondiente desde la AFP de origen, hecho que da lugar al devengo de esta remuneración variable. En consecuencia, el mero hecho de la suscripción de la orden de traspaso irrevocable o de la afiliación no devenga incentivo.

Los bonos mensuales de permanencia: se pactaron dos Bonos Mensuales de Permanencia, de monto único, que se pagarán en los meses décimo y décimo quinto de suscrita la orden de traspaso o solicitud de incorporación a AFP Capital S.A., considerando como mes cero el de suscripción de tales documentos. Los pagos de los Bonos Mensuales de Permanencia proceden siempre y cuando transcurridos los meses décimo y decimoquinto desde la afiliación o traspaso, según el caso, y sin interrupción alguna, el Imponente se encuentre como afiliado vigente en esos meses en A.F.P. Capital S.A y no haya suscrito una Orden de Traspaso hacia otra Administradora hasta el último día del mes anterior a aquel que corresponda el pago. Asimismo, será necesario que el imponente registre a lo menos cinco cotizaciones en la Administradora para el pago del bono mensual de permanencia del mes décimo y diez cotizaciones para el pago del bono mensual de permanencia del mes decimoquinto.

Los premios o bonos por campañas de metas mensuales, también conocidas como concursos de ventas: estos premios no remuneran operaciones



individualmente consideradas, sino que constituyen una retribución por el alcance de determinadas metas que se ejecutan durante un tiempo establecido al efecto, generalmente un mes, sólo al fin del cual puede concluirse si el premio ha sido devengado, o no. Hace presente que la participación en el concurso y el cumplimiento de las metas establecidas en ellos conlleva un incentivo económico, pero no representa una obligación funcionaria para el trabajador, de modo que no participar en una campaña no trae aparejada sanción alguna, lo mismo que no alcanzar una meta.

Efectúa consideraciones acerca del concepto de remuneración diaria y la imposibilidad de calificar como tales las remuneraciones variables de los agentes profesionales de venta. Señala que los demandantes, incurren en un grave error jurídico al demandar el pago de la llamada “semana corrida” o “pago del séptimo día”, toda vez que si bien a los Agentes se les paga diversos incentivos de carácter variable, éstos no se devengan diariamente. Añade que la renta variable no se concreta en la labor en un día. Por consiguiente, al ejecutarse esta actividad a través de actos sucesivos en un mes, no puede estimarse que se devenguen diariamente, razón por la cual a este tipo de ejecutivos de la empresa no les asiste el derecho de gozar el beneficio de la semana corrida.

Asevera que del examen practicado a los contratos de trabajo, a sus anexos y a las normas administrativas que regulan la actividad de los demandantes, se obtienen las siguientes conclusiones básicas:

a. La actividad de los trabajadores se encuentra referida a operaciones complejas. Dicha actividad es materia de una frondosa regulación que deriva tanto de las estipulaciones del contrato individual de trabajo, como de la ley y las disposiciones administrativas emanadas de la Superintendencia de Pensiones;

b. La complejidad de las operaciones antes referida deriva de su propia naturaleza y de las exigencias que al efecto impone la regulación administrativa. Así, por ejemplo, para que una orden de traspaso se traduzca en el traspaso efectivo del trabajador se requiere de actos múltiples de atracción para lograr la captación de la preferencia, la preparación e información al afiliado, la obtención de documentación de su parte, a la vez que de la materialización de dicho traspaso en circunstancias particularmente rigurosas, que requieren de la intervención personal del trabajador respecto de la verificación de los antecedentes personales del cotizante;

c. De otro lado, el Compendio de la Superintendencia de Pensiones – no el capricho del empleador - impone la obligación de formular dos análisis, formal y lógico, a las Administradoras nueva y antigua, en plazos determinados. Estos son indispensables para entender perfeccionada la operación y, con ello, el acto que permite devengar la remuneración acordada para este efecto;

d. En consecuencia, la secuencia prevista por el Compendio determina que la tramitación de un traspaso requiere de un lapso que, evidentemente, excede a un día, y puede extenderse a más de un mes. Más aún, puede dar lugar a un



procedimiento de reclamo en el cual interviene incluso la Superintendencia de Pensiones;

e. Por su parte, es también derechamente imposible que tengan carácter diario los bonos de permanencia -que remuneran las labores de mantención del trabajador- pues están sujetos a las condiciones básicas de mantenerse la afiliación de imponente y la vinculación del agente con la Compañía, en los términos estipulados, durante lapsos que alcanzan a diez y a quince meses, con un mínimo de cotizaciones para cada caso.

Y a la misma conclusión se arriba respecto de los Premios por Metas Mensuales, los cuales se devengan en el caso de alcanzarse estas últimas respecto del total de operaciones, dentro del mes.

Alega el error en la atribución de un carácter único a la totalidad de las remuneraciones variables de los demandantes y los distintos valores percibidos por cada uno de ellos. Su representada niega que las remuneraciones variables de los demandantes tengan carácter diario. Más aún, se niega terminantemente que todas estas remuneraciones sean “comisiones por venta” -que supone corresponden al incentivo o comisión mensual, el cual en concepto del libelo tendría carácter diario- razón por la cual pretenden que el cálculo de la semana corrida se aplique sobre la totalidad de dichos emolumentos variables.

Refiere que de la revisión del contrato como de las liquidaciones y sus anexos, se puede advertir, por ejemplo, que las comisiones por operaciones de traspaso son una fracción muy menor de las remuneraciones variables de los Agentes; que alrededor de la mitad de las mismas -y habitualmente más- corresponden a los Bonos de Permanencia; y, que el resto corresponde a Premios por Campañas de metas mensuales. La incomodidad de las demandantes con este desglose los lleva a simplemente a ignorar estos documentos, indicando que todo se trataría de una maniobra de la Empresa para confundir a sus trabajadores. Con este argumento, buscan aumentar indebidamente el monto de la prestación que pretenden al solicitar su cálculo respecto de la totalidad de las remuneraciones variables que percibieron.

Con el objeto de exponer la impropiedad del cobro que formula el libelo, su representada desglosó la renta variable de los demandantes de conformidad con el detalle contenido en los Anexos de las liquidaciones de remuneraciones a que se refiere el artículo 54 bis del Código del Trabajo, entregados a la contraparte en la diligencia de exhibición de documentos. La nomenclatura de las distintas remuneraciones variables en los Anexos de liquidación es la siguiente:

- Comisión normal OT: Corresponde al incentivo o comisión mensual devengado por el perfeccionamiento de las operaciones de traspaso
- Bonos de Permanencia Mes 10 y Mes 15 OT: Remuneración estipulada para retribuir el éxito de las labores de mantención de los Agentes de los afiliados traspasados por su intermedio, devengados al permanecer la cuenta de este



último vigente durante diez y quince meses, respectivamente, y haber tenido un mínimo de

- Campañas y otros bonos: Corresponden los Premios correspondientes al personal de atracción (AT), servicios, retención y fidelización referidas, por ejemplo, a volúmenes totales netos de Renta Imponible (RIA), para operaciones previsionales obligatorias, y de Activos Bajo Administración (AUM), para ahorros voluntarios.

A las anteriores se agregan otras campañas particulares, con distintos parámetros mensuales, todos respecto de operaciones consideradas como un conjunto.

Sostiene que los demandantes no están ni han estado afectos al régimen previsto en el artículo 45 del Código del Trabajo, ya que sus remuneraciones variables no tienen el carácter diario exigido por la ley.

En el caso que se considere la procedencia de semana corrida -lo que rechaza- impugna la base de cálculo y planillas que se indican en la demanda de autos, siendo montos excesivos. La suma total demandada es excesiva y no corresponde, lo anterior respecto de todos los trabajadores demandantes.

Alega la improcedencia del pago de cotizaciones previsionales atendido el carácter bruto de la semana corrida demandada.

CONSIDERANDO:

PRIMERO: Audiencia preparatoria. Llamado a conciliación. Hechos pacíficos. Hechos controvertidos. Que en la audiencia preparatoria se verificaron los siguientes trámites procesales:

Llamado a conciliación: resultó frustrado.

Hechos pacíficos:

1. Los trabajadores prestaban servicios como agentes profesionales de ventas.

Hechos controvertidos:

1. La procedencia de la prestación de semana corrida que se reclama, y en la afirmativa, montos que se hayan devengado por los períodos pedidos.

SEGUNDO: Desistimiento de la demanda. Que mediante resoluciones de folios 162 y 164 se tuvo presente el desistimiento de la demanda por parte de Mariela Angelina Barrientos Pérez, Maritza del Carmen Montenegro Chabillard y de Eglanty Joanne Pereira Valdebenito.

TERCERO: Medios de prueba de la demandante. Que para acreditar sus pretensiones, la demandante incorporó los siguientes medios de prueba:

Documental

1. Liquidaciones de remuneraciones de Ana Navarro, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

2. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Ana Navarro, de fecha 1 de enero de 2013.



3. Liquidaciones de remuneraciones de Ana Ferrada, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

4. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Ana Ferrada, de fecha 1 de enero de 2011.

5. Liquidaciones de remuneraciones de Andrea Hernando, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

6. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Andrea Hernando, de fecha 17 de diciembre de 2018.

7. Liquidaciones de remuneraciones de Carlos Lodi, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

8. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Carlos Lodi, de fecha 9 de diciembre de 2015.

9. Liquidaciones de remuneraciones de Daniela García, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

10. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Daniela García, de fecha 16 de agosto de 2017.

11. Liquidaciones de remuneraciones de Elizabeth Abarca, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

12. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Elizabeth Abarca, de fecha 6 de febrero de 2013.

13. Liquidaciones de remuneraciones de Francisco Manquián, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

14. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Francisco Manquián, de fecha 9 de julio de 2015.

15. Liquidaciones de remuneraciones de Gricelda Cuevas, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

16. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Gricelda Cuevas, de fecha 17 de abril de 2014.

17. Liquidaciones de remuneraciones de Héctor Vieras, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

18. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Héctor Vieras, de fecha 18 de abril de 2019.

19. Liquidaciones de remuneraciones de Jenny Tapia, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

20. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Jenny Tapia, de fecha 1 de octubre de 2013.

21. Liquidaciones de remuneraciones de Jessica Mamani, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

22. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Jessica Mamani, de fecha 1 de abril de 2008.

23. Liquidaciones de remuneraciones de Jessica Rodríguez, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.



24. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Jessica Rodríguez, de fecha 10 de abril de 2017.

25. Liquidaciones de remuneraciones de Juan Strange, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

26. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Juan Strange, de fecha 1 de enero de 2011

27. Liquidaciones de remuneraciones de Katherine Campos, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

28. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Katherine Campos, de fecha 1 de enero de 2011.

29. Liquidaciones de remuneraciones de Katherine Saa, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

30. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Katherine Saa, de fecha 15 de diciembre de 2016.

31. Liquidaciones de remuneraciones de Lisett Vivanco, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

32. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Lisett Vivanco, de fecha 17 de abril de 2017.

33. Liquidaciones de remuneraciones de Norka Fuenzalida, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

34. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Norka Fuenzalida, de fecha 13 de abril de 2017.

35. Liquidaciones de remuneraciones de Paz Ljubetic, del periodo agosto 2019 a octubre de 2020.

36. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Paz Ljubetic, de fecha 19 de agosto de 2019.

37. Liquidaciones de remuneraciones de Teresa González, del periodo octubre 2018 a octubre de 2020.

38. Contrato de trabajo suscrito entre la demandada y Teresa González, de fecha 12 de abril de 2017.

Confesional

Declaró doña Carla Andrea Bravo Aguilera, cédula de identidad N° 13.206.449-0, representante legal de la demandada.

Testimonial

Prestaron declaración, previo juramento o promesa de decir verdad, los siguientes testigos:

1) Sandra Ivette Santibáñez Aucal, cédula de identidad N° 11.307.626-7.

2) María Elena Núñez Contreras, cédula de identidad N° 7.111.636-0.

3) Gonzalo Rodrigo Meneses Callejas, cédula de identidad N° 12.843.627-

8.

Se tenga a la vista



Se tenga a la vista la causa RIT O-7835-2018 Strange / AFP Capital S.A., del 2º Juzgado de Letras del Trabajo de Santiago.

CUARTO: Medios de prueba de la demandada. Que la demandada incorporó los siguientes medios de prueba:

Documental

1. Contratos de trabajo y anexos suscritos por todos los demandantes y AFP Capital, durante toda la relación laboral, a saber: Ana Irene de Jesús Navarro Suárez, Ana María Ferrada Castillo, Andrea Lorena Hernando Cecereu, Carlos Andrés Lodi Muñoz, Daniela Paz García Gillibrand, Eglanty Joanne Pereira Valdebenito, Elizabeth Marisol Abarca Contreras, Francisco Fernando Manquían Ponce, Gricelda Ester Cuevas Gaete, Héctor Eduardo Vieras Rojas, Jenny Patricia Tapia Milla, Jessica Patricia Mamani Vargas, Jessica Victoria Rodríguez Ortiz, Juan Francisco Strange Abarca, Katherine Andrea Campos Caroca, Katherine Raquel Saa Díaz, Lisett Ivón Vivanco Cuello, Mariela Angelina Barrientos Pérez, Maritza del Carmen Montenegro Chabillard, Norka Bernarda Fuenzalida Espinoza, Paz Alejandra Ljubetic Villanueva, Teresa del Carmen González Delgado (folios 14 a 77).

2. Liquidaciones de remuneraciones de los demandantes entre octubre de 2018 y octubre de 2020 (folios 14 a 77).

3. Anexos de liquidaciones de remuneraciones variables de todos los demandantes entre octubre de 2018 y octubre de 2020 (folios 14 a 77).

4. Inducción Comercial AFP Capital 2018.

5. Inducción Comercial AFP Capital 2018. Oferta Integral.

6. Asesoría Integral AFP Capital.

7. Hablemos de pensiones e) Inducción Ahorro Previsional Obligatorio.

8. Inducción Ahorro Previsional Voluntario.

9. Inducción AFP Módulo Normativo.

10. Impresión de documento Guía de Ahorro y relacionamiento.

11. Impresión de documento denominado Compendio de Normas del Sistema de Pensiones. Libro I. Título III. Letra A Administración de cuentas personales. Capítulo XV. Ahorro Previsional Voluntario.

12. Impresión de documento denominado Compendio de Normas del Sistema de Pensiones. Libro I. Título III. Letra A Administración de cuentas personales. Capítulo XVIII. Requerimientos del Traspaso entre AFP.

13. Impresión de documento denominado Compendio de Normas del Sistema de Pensiones. Libro I. Título III. Letra A Administración de cuentas personales. Capítulo XXI. Notificación de las Órdenes de Traspaso entre AFP.

14. Impresión de documento denominado Compendio de Normas del Sistema de Pensiones. Libro I. Título III. Letra A Administración de cuentas personales. Capítulo XXII. Análisis de la notificación de una Orden de Traspaso entre AFP.



15. Impresión de C.E. de 15 de enero de 2009, dirigido por don Jaime Saldívar a toda la fuerza de ventas, Asunto: RV: Eliminación libros de asistencias, con archivo.

Confesional

Quedó constancia del desistimiento de este medio de prueba.

Testimonial

Prestaron declaración, previo juramento o promesa de decir verdad, los siguientes testigos:

- 1) María Antonieta Trincado Pendola, cédula de identidad N° 14.243.782- 1.
- 2) Jacqueline Hilda Villanueva Mora, cédula de identidad N° 10.691.212- 2.

Se tenga a la vista

Se tenga a la vista causa O-6932-2018, del 1° Juzgado de Letras del Trabajo de Santiago, caratulada “Lodi y otros con AFP Capital”.

QUINTO: Jornada de trabajo y supervisión de los demandantes. Que la demandante solicita en primer lugar que se declare que cumple una jornada ordinaria de trabajo. Argumenta que según los contratos de trabajo, se encontraban sujetos al artículo 22 inciso segundo del Código del Trabajo, sin embargo, esto es muy alejado de la realidad, pues prestaban sus servicios en una jornada ordinaria de trabajo de 45 horas semanales, que se extiende de lunes a viernes de 8:30 a.m. a 17:30 p.m. Sostiene que existe una supervisión y control funcional directa sobre la forma y oportunidad de la labor desarrollada por los trabajadores.

Los contratos de trabajo de los demandantes, cuentan con las siguientes cláusulas, que son del siguiente tenor: *“TERCERO: Constituyen obligaciones especiales del trabajador, entre otras, las siguientes: d) cumplir estrictamente las instrucciones verbales y escritas que reciba de sus superiores”*; *“SEXTO: El agente profesional de ventas se obliga a desempeñar sus funciones bajo la dependencia y la subordinación del Supervisor que la Administradora asigne para ello. Esto, sin perjuicio del deber de agente profesional de ventas de cumplir con las órdenes e instrucciones que impartan los Ejecutivos y personal superior de la Administración superior de la empresa”*, y *“SEPTIMO: Por la naturaleza de sus servicios que prestará el trabajador, este quedará excluido de la limitación de jornada de trabajo, de conformidad de lo que dispone el artículo 22 del código del trabajo”*.

Es un hecho pacífico que los demandantes prestan sus servicios como agentes profesionales de ventas, y correspondía a su parte acreditar que lo pactado, en relación a la jornada de trabajo, era distinto a lo que ocurre en la realidad.

El artículo 22 inciso 2° del Código del Trabajo prescribe que quedarán excluidos de la limitación de jornada de trabajo, entre otros, los trabajadores que trabajen sin fiscalización superior inmediata; los contratados de acuerdo con este Código para prestar servicios en su domicilio o en un lugar libremente elegido por



ellos; los agentes comisionistas y de seguros, vendedores viajantes, cobradores y demás similares que no ejerzan sus funciones en el local del establecimiento. A su vez, la norma del artículo 42 letra a) del mismo Código presume que el trabajador está afecto a cumplimiento de jornada cuando debiere registrar por cualquier medio y en cualquier momento del día el ingreso o egreso a sus labores, o bien cuando el empleador efectúe descuentos por atrasos en que incurriere el trabajador. Asimismo, se presumirá que el trabajador está afecto a la jornada ordinaria, cuando el empleador, por intermedio de un superior jerárquico, ejerciere una supervisión o control funcional y directo sobre la forma y oportunidad en que se desarrollen las labores, entendiéndose que no existe tal funcionalidad cuando el trabajador sólo entrega resultados de sus gestiones y se reporta esporádicamente, especialmente en el caso de desarrollar sus labores en Regiones diferentes de la del domicilio del empleador.

De la prueba incorporada, queda desechado el primer argumento de la parte demandante, pues no resulta ser efectivo que los actores tengan la obligación de cumplir un horario. En efecto, en prueba confesional doña Carla Andrea Bravo Aguilera, representante legal de la demandada, declaró que no hay un horario establecido. La testigo doña Sandra Ivette Santibáñez Aucal, expuso que trabaja para la demandada desde el año 2015 como ejecutiva en ventas en la sucursal de Osorno. Indicó que la necesidad obliga que la gente trabaje los 7 días y sobre todo en aquellas empresas del norte sobre todo donde hay bajada se de minas, ellos tiene que ir a los horarios que corresponde y si es sábado y domingo ahí están. Añadió que voluntariamente un agente puede no trabajar un día martes o un día jueves. Doña María Elena Núñez Contreras, quien también presta servicios como agente de ventas para la demandada, señaló que excepcionalmente hay personas que trabaja un domingo o un día festivo. Don Gonzalo Rodrigo Meneses Callejas, ejecutivo de ventas en AFP Capital desde octubre de 2009, afirmó que si un trabajador decide no trabajar en la mañana de un martes o un jueves o miércoles, puede hacerlo. Como se puede apreciar, de ninguna de las declaraciones anteriores se puede arribar a la conclusión que los demandantes prestan sus servicios en una jornada ordinaria de trabajo de 45 horas semanales, que se extiende de lunes a viernes de 8:30 a.m. a 17:30 p.m.

En relación al segundo argumento invocado para fundar el trabajo en jornada ordinaria, esto es, la existencia una supervisión directa de un superior jerárquico en todas las actividades que los demandantes desarrollan, constan como medios de prueba la confesional y testimonial. En prueba confesional doña Carla Andrea Bravo Aguilera, declaró que *“Efectivamente hay un supervisor, jefe de ventas o jefe de oficina que tiene la dependencia de un equipo, el canal formal de comunicación es el correo, sin embargo existen Whatsapp que no es obligación del trabajador este adherido a este Whatsapp y el horario que se establece también de común acuerdo con los trabajadores, con el equipo, sin embargo se hacen en un marco de respeto y de prudencia en horarios. Si bien*



nosotros tenemos todos artículos 22 cada uno administra sus horarios pero existen horarios prudentes para comunicarnos. El whatsapp es más que nada a modo informativo ya que los conductos regulares y formales es el correo. Existe una reunión semanal efectivamente que se ha ido flexibilizando desde que estamos con trabajo remoto, cuando partió la pandemia, así que la verdad que reuniones presenciales ya no hay, son vía Team, y se han ido flexibilizando dado todo lo que estamos pasando, el ejecutivo se conecta o no se conecta, bien flexible". Añadió que "la comunicación de los ejecutivos hacia nosotros es prácticamente 24/7 porque nosotros estamos a disposición del equipo de lunes a domingo y a ellos también pueden trabajar de lunes a domingo ellos administran su día por lo tanto si quieren trabajar hasta las 10, 11:00, 12:00 de la noche es decisión de cada uno". Preguntada acerca de qué tipo de información se otorga a los trabajadores a través de estos medios, correo o el grupo de Whatsapp, respondió "Correo todo lo que tiene que ver con comunicación interna, bajadas de concursos por ejemplo, cuáles van hacer las distintas directrices del mes, nosotros tenemos concursos mensuales, hay información de clientes que también se envían por correo, a modo de que los ejecutivos estén preparados para enfrentarse en las consultas de clientes. Hay otro tipo de comunicación que se envían por Whatsapp porque es el formato Whatsapp, que es un informe en la mañana y en la tarde, informe de Mercado, hay un informe semanal también de cómo cerraron las bolsas o cómo cerraron los multifondos en la semana. Y eso viene formato Whatsapp y se les facilita a los ejecutivos para que ellos puedan reenviar directo a sus afiliados". En cuanto a la prueba testimonial, doña Sandra Ivette Santibáñez Aucal, preguntada respecto de quién realiza labores de supervisión a los profesionales de venta y cómo se materializan estas supervisiones, contestó "dependiendo, las oficinas que son chicas no tienen un jefe de ventas, el jefe de oficina es el que hace la labor de supervisión y en las oficinas más grandes hay un jefe de ventas más un jefe de oficina, entonces son ellos los encargados de alguna manera de entregar las directrices, de bajar los concursos, aunque ahora los concursos están en la web así que uno va y ve los concursos pero ellos son los encargados de explicar, ellos son las personas encargados de monitorear de incentivar, de estar ahí pendiente que el trabajador haga la pega". Consultada si esas supervisiones se realizan en algún margen horario, respondió "yo creo que depende de cada oficina, normalmente hay oficinas que son todos los días, otras una vez a la semana, pero siempre hay contacto en las mañanas el típico Whatsapp que emplean para eso o sino también en el caso personal nos envían correos, que es el medio formal en realidad, pero para todo el Whatsapp es como más utilizado porque obviamente por la inmediatez que tiene". Preguntada por el rango horario de esas comunicaciones por Whatsapp, indicó "hay algunas jefaturas que empiezan a las 8 de la mañana enviando la famosa bienvenida, y termina a más tardar yo creo que las 18 horas porque obviamente ese hemos reclamado para que terminen a esa hora porque



antes eran las 10 la noche y las jefaturas seguían preguntando. Ahora emplean los horarios laborales naturales”, Sobre esto último precisó que eran los 5 días de lunes a viernes y que se toma “como las 8 horas diarias que debería trabajar el trabajador. Entonces si el jefe de cada oficina empieza a las 8 de la mañana a enviar un Whatsapp o información creo que lo cortan como a las 8 horas después”. Contrainterrogada, en relación al tipo de información o como incentivan las jefaturas a través de Whatsapp, indicó que corresponde a “información que es relevante propiamente tal con respecto a cómo están las rentabilidades, las diferencias de una AFP con otra o cualquier novedad que salga en materia previsional que podemos comunicar, nos dicen para que nosotros podamos entregar a nuestros clientes, nos puedan mandar algunas cápsulas que son importantes, de conocer en cuanto a lo que son pensiones, es más que nada un tema informativo que nos dan ellos”. Doña María Elena Núñez Contreras, preguntada por la supervisión señaló que “nosotros somos un equipo de ventas por tanto tenemos jefe directo, que es el supervisor y él nos supervisa, nos controla, hacemos reuniones online y una vez al mes mandamos un documento pero todos lo mandamos por escáner”. Requerida acerca de cómo se lleva a cabo la supervisión, manifestó que “a través de Whatsapp si bien es cierto eso no es un sistema tal vez aprobado en este momento por la ley como legal pero se hecho prácticamente legal. Porque no tenemos otra manera de contactarnos a través de reuniones, por Whatsapp nos dan la información todos los días nos mandan los valores de cuota, las directrices de las cosas que hay que estar pendiente, lo que hay que hacer, las capacitaciones y todo esas cosas se hacen online. El margen horario en que se efectúa estas comunicaciones es de 8:30 18 horas de la tarde, tenemos un límite de horario, de lunes a viernes”. Agregó que excepcionalmente el agente podría excederse de este horario “pudiera ser esto cuando uno está un poco complicada de resultados”. Contrainterrogada, expresó que la información que se envía por Whatsapp corresponde a “varias directrices, como por ejemplo las capacitaciones que tenemos, el valor cuota diaria, la información general para todos los del equipos, todo lo que está relacionado con la venta, nos manda eso por Whatsapp”. Don Gonzalo Rodrigo Meneses Callejas, al ser preguntado por quién realiza labores de supervisión y control de las labores de los agentes profesionales de venta, indicó “a nivel nacional cada oficina tienen jefatura, en este caso están los jefes de venta cuando corresponde a la oficina tienen un número determinado de personas y en caso que la oficina sea más pequeña, el jefe de oficina directamente se encarga de la supervisión”. Requerido respecto de cómo se materializa en el día a día, indicó “a través de correo, de whatsapp o a través de llamada, en los menores casos de visita a oficina que hoy en día como que eso está más restringido, pero originalmente era todo a través de oficina pero hoy día a través de whatsapp y de llamado telefónico”. En cuanto al rango horario en que se realizan estas comunicaciones con los supervisores, respondió “inicialmente parte en la mañana entre 8 y media y 9 y culmina aproximadamente



como a las 6 de la tarde, en caso excepcional se da opción que esto sea posterior a ese horario o inclusive en algún fin de semana” y agregó que era “todos los días, de lunes a viernes”.

Con lo anteriormente relacionado, no resulta ser efectiva la existencia una supervisión directa de un superior jerárquico en todas las actividades que los demandantes desarrollan. Se concluye lo anterior al tenor de las preguntas formuladas a la representante legal de la compañía y a los testigos, advirtiéndose el énfasis a las formas de comunicación vía whatsapp y correo electrónico, sin embargo de las declaraciones no se aprecia una supervisión y control funcional directo sobre la forma y oportunidad de la labor desarrollada por los trabajadores, como se afirma en la demanda, sino más bien que esas comunicaciones tienen por objetivo comunicar o transmitir información a los demandantes y, en su caso, una coordinación de labores. No es suficiente la afirmación de la testigo doña María Elena Núñez Contreras al declarar que el jefe directo “nos supervisa, nos controla” pues ello no encuentra concordancia con las demás declaraciones, que forman convicción acerca de la naturaleza informativa que tendrían esas comunicaciones. Sobre el punto se debe destacar que la demandante no incorporó como prueba documental ningún respaldo de esas comunicaciones, vía whatsapp y correo electrónico, que permitiera conocer el tenor de ellas, lo cual se explica porque en parte alguna de la demanda hizo referencia a esas formas de comunicación. Solo en la prueba confesional y testimonial la defensa procedió a indagar sobre ello, por lo que solo cabe apreciar las declaraciones prestadas en juicio, en el sentido antes señalado, que no corroboran lo expresado en la demanda acerca de una “supervisión y control funcional directa sobre la forma y oportunidad de la labor desarrollada por los trabajadores”. En cuanto al hecho que la comunicación por whatsapp se verifique entre las 8:30 a 9 horas de la mañana y culmine aproximadamente alrededor de las 6 de la tarde, ello no significa que ese sea el horario de trabajo de los demandantes, quienes cuentan con disponibilidad horaria para cumplir sus labores, respecto de las cuales no existe ninguna crítica o enjuiciamiento, control de avances o de resultados diarios ni semanales, ni menos alguna respuesta o reacción por parte del empleador ante un eventual incumplimiento sub estándar respecto de metas a cumplir, por cuanto estas no existen como forma de control de las labores desempeñadas.

Finalmente, la parte demandante también expuso como argumento de la jornada ordinaria alegada, que “todas las planillas de registro de nuevos afiliados y traspasos que realizan los potenciales nuevos cotizantes mediante el procedimiento de registro “en papel o físico”, deben ser revisadas y supervisadas por un Superior Jerárquico por orden de AFP Capital, el que autoriza el ingreso del nuevo cotizante al sistema previsional una vez verificados sus datos”. Lo anterior es efectivo desde que la labor de los demandantes corresponde a una especialmente reglamentada conforme al Compendio de Normas del Sistema de Pensiones, entre otros ámbitos respecto de Requerimientos del Traspaso entre



AFP, Notificación de las Órdenes de Traspaso entre AFP y Análisis de la notificación de una Orden de Traspaso entre AFP, por lo cual la revisión y supervisión de las planillas de registro de nuevos afiliados y traspasos, corresponde a un necesario control por imperativo legal y reglamentario, atendido el objeto de las operaciones, más que a un control funcional de las labores de los agentes profesionales de ventas, circunstancia que no permite concluir que los demandantes se sitúen en una hipótesis que haga presumir encontrarse sujetos a una jornada ordinaria de trabajo.

Por lo expuesto, se concluye que efectivamente los demandantes cumplen sus funciones como agentes profesionales de ventas, excluidos de la limitación de jornada de trabajo, sin que concurra en la especie ninguna circunstancia de hecho que permita presumir que se encuentran sujetos a una jornada ordinaria.

SEXTO: Semana corrida. Que el beneficio de la semana corrida se encuentra regulado en el artículo 45 del Código del Trabajo, al disponer en su inciso 1° lo siguiente: *“El trabajador remunerado exclusivamente por día tendrá derecho a la remuneración en dinero por los días domingo y festivos, la que equivaldrá al promedio de lo devengado en el respectivo período de pago, el que se determinará dividiendo la suma total de las remuneraciones diarias devengadas por el número de días en que legalmente debió laborar en la semana. Igual derecho tendrá el trabajador remunerado por sueldo mensual y remuneraciones variables, tales como comisiones o tratos, pero, en este caso, el promedio se calculará sólo en relación a la parte variable de sus remuneraciones”*.

La citada disposición consagra este derecho para el trabajador remunerado exclusivamente por día y para el trabajador remunerado por sueldo mensual y remuneraciones variables, pues en este último caso prescribe que *“Igual derecho tendrá...”*. Se trata de una institución cuya finalidad es remunerar al trabajador respecto de los días domingos o festivos en razón de no prestar sus servicios en tales días, la que equivaldrá al promedio de lo devengado en el respectivo período de pago, en los siguientes términos:

a) que sean remunerados **“exclusivamente por día”**, beneficio que *“se determinará dividiendo la suma total de las remuneraciones diarias devengadas por el número de días en que legalmente debió laborar en la semana”*, y

b) respecto de aquellos que sean remunerados **“por sueldo mensual y remuneraciones variables”**, en cuyo caso el promedio se calculará sólo en relación a la parte variable de sus remuneraciones, es decir el promedio -lo que equivale a la remuneración en dinero por los días domingo y festivos- se calcula de manera diversa al primer grupo de trabajadores, en razón precisamente de los haberes que componen la remuneración, considerando solo la parte variable para tales efectos, exigiendo igualmente como requisito que esta sea devengada diariamente para hacerse acreedor del beneficio en comento, es decir, siempre y cuando devengue o adquiera esa remuneración variable día a día, con su esfuerzo individual, lo que resulta lógico atendida la finalidad del beneficio. Precisamente la



disposición, al establecer que el trabajador remunerado “por sueldo mensual y remuneraciones variables” tenga “igual derecho”, quiere decir que tiene derecho a la remuneración en dinero “por los días domingo y festivos”, siendo necesario que obtenga su remuneración variable día a día, circunstancia que es de la esencia del beneficio.

SEPTIMO: Haberes que componen la remuneración variable. Que la demandante solicita que se declare que tienen derecho al “beneficio de semana corrida”, según el detalle que se indica en una tabla para cada actor. Este detalle indica la remuneración variable devengada desde octubre de 2018 a octubre de 2020 y en cada caso indica mes y año, días trabajados, domingos y festivos, renta variable y el monto de la semana corrida, sin embargo no especifica los haberes que componen la parte variable de la remuneración, de modo que no resulta comprensible la forma en que llega al monto propuesto por cada actor en cada mes. En esas condiciones se aprecia que el libelo es inepto, lo que se destaca considerando que la demanda se inició con una medida prejudicial de exhibición de documentos, por lo que la parte demandante contaba con los antecedentes para exponer de manera clara y circunstanciada en que se fundamenta la demanda, conforme a los términos imperativos del artículo 446 N° 4 del Código del Trabajo.

Además, en la demanda hace presente que esa tabla de cálculo fue confeccionada considerando, en el caso de existir licencias médicas otorgadas al trabajador, que estas fueron descontadas proporcionalmente a los días que hubiere tenido derecho por concepto de semana corrida, lo que disminuyó los días efectivamente trabajados e igual que los días domingos y festivos, en la porción correspondiente. Sin embargo, tampoco se especifica en cada caso el número de días con licencia médica, así como tampoco los días de feriado.

De acuerdo al examen de los contratos de trabajo y anexo sobre régimen de remuneraciones mensuales variables, las liquidaciones de remuneraciones y sus respectivos anexos, así como de las declaraciones testimoniales, se concluye que los demandantes son retribuidos económicamente en forma fija de acuerdo a un sueldo base y gratificación, y en forma variable según lo obtenido según: a) incentivo mensual, que corresponden a las comisiones por afiliaciones o traspasos de clientes de otra AFP a AFP Capital, b) concursos, y c) bonos de permanencia mes 10 y mes 15.

OCTAVO: A) Incentivo mensual, que corresponde a las comisiones por afiliaciones o traspasos de clientes de otra AFP a AFP Capital. Que este haber significa la retribución por la labor esencial del agente profesional de ventas, que de acuerdo al contrato de trabajo consiste en *a) obtener que personas sujetas a la obligación de efectuar cotizaciones previsionales mensuales en una Sociedad Administradora de Fondos de Pensiones, en adelante el o los imponentes, adopten, en definitiva y como consecuencia de los servicios del Trabajador, la decisión de afiliarse o traspasarse efectivamente a A.F.P. Capital S.A.* Otras



funciones descritas en los contratos corresponden a las siguientes: **b)** *Proporcionar al cliente que se haya afiliado o traspasado por su gestión toda aquella asesoría que requiera, o que pueda ser necesaria, para que mantenga efectivamente y en forma permanente su cuenta previsional de capitalización individual en A.F.P Capital S.A. Esta función esencial de relacionamiento con el cliente, deberá ser ejecutada de manera eficaz y de conformidad a las directrices de la Compañía; y c)* *Intermediar los productos y alternativas de ahorro previsional voluntario que ofrezca el empleador, según lo establecido por el decreto ley N° 3.500 y por la ley N° 19.768. Lo anterior, con el objeto de obtener que, en definitiva, los clientes opten por uno o más entre los productos y alternativas antes referidos, para lo cual será necesario que el ahorrante suscriba en forma personal, en presencia del AGENTE PROFESIONAL DE VENTAS, con la sola excepción indicada en la letra a) precedente, el Formulario de Alternativas de Ahorro Previsional Voluntario, así como todo otro documento que pueda ser exigido al efecto. Asimismo, ejecutar las acciones tendientes a mantener la opción de los clientes sobre los productos y alternativas ya intermediados por el Agente.*

La afiliación o traspaso de clientes implica, esencialmente, que el Agente profesional de ventas debe obtener que el imponente afecto al régimen previsional establecido en el D.L. 3.500, inicie cotizaciones o traspase sus fondos previsionales, bonos de reconocimiento y otros a A.F.P. Capital S.A., para lo cual es absolutamente necesario que el imponente suscriba, en forma personal y en presencia del Agente profesional de ventas, con la sola excepción de las suscripciones realizadas por el Imponente a través de los canales electrónicos remotos autorizados por la Superintendencia de Pensiones y con sujeción a las normas y protocolos de la Compañía, la correspondiente Solicitud de Incorporación o Afiliación o la Orden de Traspaso Irrevocable, sin perjuicio de todo otro documento que pueda ser exigido por la Ley, por la Superintendencia de Pensiones o por la propia Empresa.

El incentivo mensual se remunera en el equivalente al 1% que se calcula sobre la base de las remuneraciones imponibles bruta, considerado el máximo obligatorio imponible para ellas, de los trabajadores afiliados o traspasados efectivamente a A.F.P, Capital S.A. con la intermediación directa y única del agente de ventas. El monto único acordado para el incentivo mensual importa que sea percibido en un solo mes, y no esté sujeto a reiteración.

Contractualmente, se estipula que el sistema para la generación del incentivo mensual *discurre sobre la base del pago de un incentivo único contra la aceptación de la solicitud de afiliación o traspaso correspondiente desde la AFP de origen. En consecuencia de lo anterior, el mero hecho de la suscripción de la orden de traspaso irrevocable o de la afiliación no devenga incentivo.* En el mismo sentido, se entiende por afiliación o traspaso efectivo o cierto *aquel que se haya efectuado ciertamente y haya sido aceptado por A.F.P. Capital S.A. de acuerdo a la normativa interna y a las regulaciones de la Superintendencia de Pensiones. El*



incentivo mensual se generará sólo cuando el trabajador afiliado o traspasado cumpla con los requisitos señalados anteriormente y siempre que se trate de afiliaciones o traspasos concretos, válidos y ciertos según las normas legales y reglamentarias, efectuándose el pago con sujeción a los números precedentes. En el anexo sobre régimen de remuneraciones mensuales variables, también se deja constancia que “A todo respecto, y en especial en lo referido a traspasos e incorporaciones, deberán cumplirse íntegramente las disposiciones actuales y futuras emanadas de la Superintendencia de Pensiones. Las afiliaciones o traspasos que originan el futuro incentivo mensual deberán ser aceptadas por A.F.P. Capital S.A. de acuerdo a las normas legales y reglamentarias vigentes, debiendo el Trabajador verificar que se cumplan todos los requisitos necesarios para tal aceptación”.

En cuanto a la manera que los agentes profesionales de ventas o consiguen nuevos afiliados para la AFP Capital, esta pueden ser a través de su propia captación, es decir salir a buscar clientes, o bien mediante los “referidos”, que corresponden cotizantes con los cuales toman contacto, por referencia o recomendación de afiliados anteriores. Y respecto a la forma en que se materializa la afiliación o traspaso del cotizante, este puede ser a través de formularios (papel) o bien a través de plataformas electrónicas, pero siempre con la intermediación del agente.

Del mérito de la prueba se concluye que la afiliación o traspaso, sea manual a través de formulario o vía plataforma electrónica, corresponde a una venta de servicios intermediados por el agente, que es producto de un proceso previo de información, asesorías y tratativas entre el cotizante y aquel, que naturalmente comprende un lapso hasta concretar el traspaso o no, y aun suscribiéndose la orden de traspaso irrevocable o de la afiliación, ello no devenga necesariamente el incentivo mensual, pues al tratarse de una operación reglamentada legalmente, en base a ello se requiere, en su caso, que no existan reparos u objeciones por la AFP de la cual proviene el cotizante, y en todo caso, debe sujetarse a las prescripciones que refiere el Compendio de Normas del Sistema de Pensiones, entre otros ámbitos respecto de Requerimientos del Traspaso entre AFP, Notificación de las Órdenes de Traspaso entre AFP y Análisis de la notificación de una Orden de Traspaso entre AFP.

Concordante con lo anterior, resultan las declaraciones testimoniales. Doña Sandra Ivette Santibáñez Aucal, en relación al proceso de contacto con el cliente y cuánto demora, expuso que *“eso varía depende de cada cliente y de cada Ejecutivo en venta. Antes de que fuera pandemia salía a trabajar en frío salíamos empresa a contactar cliente y la idea era para traernos al cliente el mismo día obviamente por un tema de costo, de repente salíamos muy lejos entonces no vamos a dar un viaje de una hora dos horas y volver sin nada, porque el foco es atraer clientes y así lo hacíamos y en el mismo día podíamos cerrar o si no cerramos el mismo día concertamos una segunda en el peor de los casos una*



tercera pero siempre la ya la segunda uno tenía claridad si se hace el traspaso o no se hace. Ahora vía web normalmente trabajamos con referidos que nos dan nuestros propios clientes”. Añadió que en esos casos “la posibilidad de cerrar la venta es inmediata, muchas veces no siempre pero la mayoría de las veces”. En cuanto a la documentación del traspaso, indicó que este “se entrega en la oficina, en la sucursal respectiva, en la sucursal respectiva pasa por los filtros obviamente de revisión que falte cualquier detalle, cualquier cosa que no se haya anotado en el documento, puede ser motivo de rechazo si es que se revisa y hasta ahí nosotros llegamos, y la oficina lo manda a Santiago y en Santiago existe un proceso que ellos nos pueden hacer algún alcance Y tenemos un periodo para arreglarlo pero básicamente yo hace tiempo que no entrego un papel, pero se manda a Santiago y Santiago gestiona todo lo demás”. En relación a la venta vía remota o vía web, expuso que “en el minuto cuando nosotros ya terminamos el proceso al cliente le llega un documento que en el fondo dice bienvenido a AFP Capital le indican explícitamente en qué fecha sus dineros van a estar en esta AFP, por ejemplo cómo se trabaja por quincena, si yo cambiaba a alguien dentro de la primera quincena obviamente el dinero va a estar el próximo mes dentro los primeros días, hay plazo legales para eso. Nosotros llegamos hasta ahí, cerramos la venta y de ahí no sabemos nada más hasta que nos pagan”. Doña María Elena Núñez Contreras, explicó las labores de venta de los servicios señalando que “nosotros hacemos contacto con los clientes algunos días, los llamamos, les damos algunas fechas, hay técnicas de venta por supuesto, entonces uno le pone la fecha más o menos que puede contactarse con ellos, en un plazo de una o dos semanas y después hace la gestión. Antes la pandemia todo lo hacíamos con papel, hoy día se hace muy poco con documentos, formularios, y se hace más que nada online, que queda inmediatamente el traspaso realizado. También las cuentas de ahorro son de manera similar” y añadió que “uno los llama la primera semana, como todos los meses partimos de cero, entonces la primera semana empieza a llamar a todos sus clientes, al cliente le da fecha para una semana más o unos días y empieza las conversaciones con él, finalmente se conecta online y le puede hacer el traspaso de esa misma manera cómo se está haciendo hasta las fecha y queda concretado en el momento que se hace todo, en el mismo minuto, que eso dura 12 minutos aproximadamente”. Don Gonzalo Rodrigo Meneses Callejas, refirió que tanto en la venta presencial como en la venta remota “tiene que haber una entrevista, tiene que haber un contacto con el afiliado, tiene que hacerse la gestión” y agregó que antes de concretar la venta “eso puede durar un montón de tiempo, lo que uno puede demorar en hacer las entrevistas”. Doña María Antonieta Trincado Pendola expuso que la atracción del cliente comienza mediante su contacto “ya sea por referido, ya sea por un listado que me entregaron, etcétera, yo comienzo mi interacción con el posible afiliado, lo llamo por teléfono si es necesario, me envía correos porque este proceso no es tan rápido obviamente porque hay mucha gente que quiere más información, que nos



piden correo, que pide una segunda visita, que lo van a conversar con la almohada, con su señora, esa es la parte de la atracción que es cuando yo estoy recién comenzando mi relación con el cliente para que me conozca y sepa lo que yo le estoy ofreciendo, que le estoy ofreciendo la asesoría, que hagan una mantención”. En cuanto a la demora de este proceso, señaló que “depende siempre del afiliado porque los afiliados en la mayoría de las ocasiones te dicen que lo van a pensar y hay una segunda visita o a veces me pasa con clientes que quedan en algo con el afiliado y posteriormente les dicen no, no puedo ahora llámeme otro día y se va dilatando un poco el tema”. Indicó también que “Si se hace un traspaso primero tiene que salir aceptado el negocio, cuando es por papel pueden rechazarlos las administradoras, y si es por traspaso vía remota también nos ha sucedido lamentablemente por un tema de los sistemas, hay que volver a contactar a los clientes y que en muchas ocasiones ha generado molestia por la demora y puedes perder el negocio”. Finalmente, doña Jacqueline Hilda Villanueva Mora refirió que el 1% de la venta “es en base a la suscripción de órdenes de traspaso por traer gente a AFP Capital, a través de distintas vías de prospección, buscar los clientes a tratar primero una instancia telefónica donde el ejecutivo trata de conseguir una reunión, si se consigue se asiste a esa, aunque la primera siempre es para sondear pedir documento, poder hacer comparaciones con lo que nos demande el cliente y posterior a eso puede haber una segunda o tercera reunión, siempre buscamos cerrar al cliente y que se venga a AFP Capital”.

Con lo relacionado es posible concluir que la obtención del incentivo mensual, que se traduce en el pago del 1% de la afiliación o traspaso, corresponde a un trabajo que desarrolla el agente de profesional de ventas, que requiere contactar al cliente, asesorarlo, tener entrevistas, el cual puede o no prosperar, y en caso que el cliente suscriba la orden de afiliación o traspaso, no devenga automáticamente la comisión antes referida, sino que previo control o revisión debe quedar en un estado tal de ser considerada como “afiliación o traspaso efectivo o cierto”, que es “*aquel que se haya efectuado ciertamente y haya sido aceptado por A.F.P. Capital S.A. de acuerdo a la normativa interna y a las regulaciones de la Superintendencia de Pensiones*”. En consecuencia, el haber remuneratorio consistente en el *incentivo mensual, que corresponde a las comisiones por afiliaciones o traspasos de clientes de otra AFP a AFP Capital*, no se devenga día a día, pues es producto de un trabajo previo que requiere una ejecución que supera esa unidad de tiempo, motivo por el cual ese haber no es susceptible, a su vez, de devengar el beneficio de la semana corrida.

Por tales consideraciones, el Tribunal también desecha la alegación de la parte demandante, por cuanto la revisión formal del traspaso corresponde a un imperativo legal que no encuentra su causa en la mera voluntad del empleador, de modo que el pago del incentivo mensual en ningún caso queda sujeto a la



existencia de un condición meramente potestativa que depende de la voluntad del deudor, tal como se alega en la demanda.

NOVENO: B) Concursos. Que en relación a este haber, y de acuerdo a las declaraciones testimoniales, queda establecido que corresponden a incentivos mensuales sujetos al cumplimiento de metas por ventas, y según el tramo de cumplimiento expuesto en una tabla, determina el pago de cierta cantidad de dinero, conforme a un porcentaje, según explicó la testigo doña María Antonieta Trincado Pendola. La información de los concursos es comunicada mensualmente a los trabajadores vía whatsapp o mediante la plataforma web de la compañía. Según expuso doña María Elena Núñez Contreras, “los concursos no son para todos, hay personas que puede postular los que tienen el último contrato al final de 2015. No se dan todos los meses, eso es facultad de la empresa. Para obtener ganancias se debe cumplir con la meta”.

En conclusión, no queda demostrado que la retribución por los concursos corresponda a un devengo diario, por lo que tampoco puede ser considerada como fundamento del beneficio de la semana corrida.

DECIMO: C) Bonos de permanencia mes 10 y mes 15. Que este haber variable se relaciona con una de las funciones de los demandantes, consistente en “b) *Proporcionar al cliente que se haya afiliado o traspasado por su gestión toda aquella asesoría que requiera, o que pueda ser necesaria, para que mantenga efectivamente y en forma permanente su cuenta previsional de capitalización individual en A.F.P Capital S.A.*”. Estos bonos también se encuentran regulados en el “anexo sobre régimen de remuneraciones mensuales”, bajo el párrafo “Bonos Mensuales de Permanencia”, en los siguientes términos:

“1. Para remunerar el éxito de los servicios de mantención y aseguramiento de la permanencia, posteriores a la venta, que debe ejecutar el trabajador, los cuales inciden directamente en la mantención de los afiliados, existirán dos Bonos Mensuales de Permanencia, de monto único, que se pagarán en los meses décimo y décimo quinto de suscrita la orden de traspaso o solicitud de incorporación a AFP Capital S.A., considerando como mes cero el de suscripción de tales documentos. El monto único acordado para los bonos mensuales de permanencia importa que, en ambos casos, sean percibidos en un solo mes, y no estén sujetos a reiteración.

2. Los pagos de los bonos mensuales de permanencia procederán siempre y cuando transcurridos los meses décimo y decimoquinto desde la afiliación o traspaso, según el caso, y sin interrupción alguna, el Imponente se encuentre como afiliado vigente en esos meses en A.F.P. Capital S.A y no haya suscrito una Orden de Traspaso hacia otra Administradora hasta el último día del mes anterior a aquel que corresponda el pago. Asimismo, será necesario que el imponente registre a lo menos cinco cotizaciones en la Administradora para el pago del bono mensual de permanencia del mes décimo y diez cotizaciones para el pago del bono mensual de permanencia del mes decimoquinto”.



El monto del bono mensual de permanencia se paga sobre el promedio de las últimas cinco cotizaciones registradas en A.F.P. Capital S.A., de acuerdo con la tabla expuesta en el citado anexo.

Como se puede apreciar el requisito básico del bono es la existencia de una afiliación y que esta se mantenga en el tiempo, y mediando los demás requisitos contractuales, da derecho al trabajador a percibir dos bonos por cada afiliado, uno al mes 10 y el otro al mes 15, devengo que desde luego en ningún caso es diario, por lo que tampoco es susceptible de ser considerado para obtener el beneficio de la semana corrida.

UNDECIMO: Conclusión. Que de acuerdo a las conclusiones a que se ha arribado acerca de los haberes que componen la remuneración variable de los demandantes, queda establecido que aquellos no tienen un devengo diario, requisito que es de la esencia del beneficio de la semana corrida, por lo que al no tener los demandantes derecho al mismo, su demanda necesariamente será rechazada en todas sus partes, incluyendo la pretensión de pago de las cotizaciones previsionales, salud y cesantía.

DUODECIMO: Valoración de la prueba. Que la prueba se apreció de conformidad a las reglas de la sana crítica y se desestimarán como elementos de convicción los restantes medios de prueba también reseñados en los motivos segundo y tercero anteriores, pero no mencionados expresamente en los siguientes considerandos del fallo, toda vez que su alcance probatorio no altera el establecimiento de los hechos y lo que se resolverá en definitiva.

DECIMOTERCERO: Costas. Que cada parte pagará sus costas.

Por estas consideraciones y lo dispuesto en los artículos 1, 7, 10, 22, 41, 42, 44, 45, 420, 446 a 462 del Código del Trabajo; se resuelve:

I) Que se rechaza en todas sus partes la demanda de cobro de prestaciones laborales interpuesta por el abogado don Matías Horacio Novoa Carbone, en representación de: 1) **ANA IRENE DE JESÚS NAVARRO SUÁREZ**, cedula de identidad N° 9.820.003-7; 2) **ANA MARÍA FERRADA CASTILLO**, cedula de identidad N° 13.994.886-6; 3) **ANDREA LORENA HERNANDO CECEREU**, cedula de identidad N° 12.086.408-4; 4) **CARLOS ANDRÉS LODI MUÑOZ**, cedula de identidad N° 15.763.338-4; 5) **DANIELA PAZ GARCÍA GILLIBRAND**, cedula de identidad N° 15.560.794-7; 6) **ELIZABETH MARISOL ABARCA CONTRERAS**, cedula de identidad N° 11.719.892-8; 7) **FRANCISCO FERNANDO MANQUIÁN PONCE**, cedula de identidad N° 12.824.071-3; 8) **GRICELDA ESTER CUEVAS GAETE**, cedula de identidad N° 12.679.552-1; 9) **HÉCTOR EDUARDO VIERAS ROJAS**, cedula de identidad N° 7.906.945-0; 10) **JENNY PATRICIA TAPIA MILLA**, cedula de identidad N° 13.438.308-9; 11) **JESSICA PATRICIA MAMANI VARGAS**, cedula de identidad N° 10.508.272-K; 12) **JESSICA VICTORIA RODRÍGUEZ ORTIZ**, cedula de identidad N° 10.548.077-6; 13) **JUAN FRANCISCO STRANGE ABARCA**, cedula de identidad N° 8.614.524-3; 14) **KATHERINE ANDREA CAMPOS CAROCA**, cedula de



identidad N° 15.588.435-5; 15) **KATHERINE RAQUEL SAA DÍAZ**, cedula de identidad N° 13.226.344-2; 16) **LISETT IVÓN VIVANCO CUELLO**, cedula de identidad N° 12.144.680-4; 17) **NORKA BERNARDA FUENZALIDA ESPINOZA**, cedula de identidad N° 10.175.673-4; 18) **PAZ ALEJANDRA LJUBETIC VILLANUEVA**, cedula de identidad N° 9.982.385-2; y de doña 19) **TERESA DEL CARMEN GONZÁLEZ DELGADO**, cedula de identidad N° 15.082.833-3, en contra de **ADMINISTRADORA DE FONDOS DE PENSIONES CAPITAL S.A.**, rol único tributario N° 98.000.000-1, representada legalmente por don Jaime Munita Valdivieso.

II) Que cada parte pagará sus costas.

Regístrese, notifíquese y archívese en su oportunidad.

RUC: 20-4-0307464-1

RIT: O-7319-2020

Pronunciada por don Jorge Luis Escudero Navarro, Juez suplente del Segundo Juzgado de Letras del Trabajo de Santiago.

En Santiago, a veintiséis de abril de dos mil veintidós, se notificó por el Estado Diario la resolución precedente.



JCWKZCDENL