

# RESEÑA LEGISLATIVA

## Nº 838

17 al 23 de noviembre de 2007

ISSN 0787-0415

### PROYECTOS NUEVOS

---

Proyectos de ley que han iniciado su trámite en el Congreso Nacional

#### SUELDO BASE (boletín 5433-13)

---

3

Un mensaje presidencial propone que, cuando se hubiere pactado un sueldo base, éste no pueda ser inferior al ingreso mínimo mensual; en consecuencia, no se podría pactar un sueldo de —por ejemplo— \$70.000 más comisiones, sino de \$144.000 más comisiones. En este aspecto el proyecto no produce un cambio esencial, pues nunca el sueldo del trabajador puede ser inferior al ingreso mínimo mensual, aunque las comisiones no le alcanzaren para enterarlo. Por otra parte, para no producir un aumento de las remuneraciones, el proyecto trae una norma transitoria que otorga a los empleadores un plazo de 60 días para ajustar los contratos, es decir, para elevar el sueldo base hasta el ingreso mínimo, pero reduciendo las comisiones de modo que coincidan con el promedio de los últimos seis meses del trabajador. Pero éste no está obligado a aceptar que se le ajuste el contrato, por lo cual, si se niega y transcurren los 60 días, el empleador quedará en infracción. El proyecto no trae una solución para este caso.

#### COMISIONES (boletín 5434-13)

---

17

Otro mensaje se encarga de prohibir que se paguen comisiones a los vendedores en forma diferida. Es lo que suele suceder en el comercio de seguros, de afiliación a las ISAPRE y AFP, dado que si el cliente no permanece en la compañía, el vendedor deja de percibir la parte proporcional de sus comisiones. Por eso el proyecto ordena que las comisiones se paguen de una sola vez y al contado (salvo que por razones técnicas debieran liquidarse al mes siguiente, pero no después). El proyecto desconoce la realidad sobre cómo opera la venta de intangibles, dado que pueden distinguirse al menos tres operaciones distintas: captar al cliente; informarlo y darle servicio o asesoría, y conservarlo como cliente. Son actividades distintas que pueden ser remuneradas en forma diferenciada y en función de los resultados obtenidos. Si el vendedor ganara de una sola vez el total de la comisión, le sería indiferente que el cliente se mudara de compañía al mes siguiente. La proposición legislativa no se hace cargo de la forma como opera este mercado en la realidad.