

03 de febrero de 2003  
DAJ-AE-017-03

Señor  
Alejandro Sanabria Romero  
Fax 257-8625

Estimado señor:

Nos referimos a su nota recibida en nuestras oficinas el 25 de octubre del 2002, mediante la cual nos consulta sobre el tema del salario por comisión de los agentes vendedores, ante lo cual nos avocaremos a analizar el momento oportuno en que debe pagarse la comisión.

Indica en su consulta que su empresa contrata trabajadores que laboran como agentes vendedores, los cuales firman un contrato de trabajo donde acuerdan que la comisión se cancela cuando el cliente paga puntualmente la cuota N° 15, de manera que aparte de vender el club, el ejecutivo debe asegurarse que el cliente cancele puntualmente sus cuotas.

Respecto al salario por comisión debemos indicar los siguiente:

Los artículos 164 y 168 del Código de Trabajo, se refieren al salario y las formas de reconocerlo, por lo que los transcribiremos, en lo que interesa:

*ARTICULO 164: "El salario puede pagarse por unidad de tiempo (mes, quincena, semana, día u hora); por pieza, por tarea o por destajo; en dinero; en dinero y especie; **y por participación en las utilidades, ventas o cobros que haga el patrono.**" (El resaltado es nuestro).*

*ARTICULO 168: "...Si el salario consistiere en participación en las utilidades, ventas o cobros que haga el patrono, se señalará una suma quincenal o mensual que debe recibir el trabajador, la cual será proporcionada a las necesidades de éste y al monto probable de las ganancias que le correspondieren. La liquidación definitiva se hará por lo menos anualmente."*

En principio debemos partir que los salarios de los agentes de ventas se encuentran representados, prima facie, por la fijación que expresamente hace el Consejo de Salarios a través del Decreto de Salario Mínimos vigente.

Sin embargo, en la práctica y con el fin de incentivar la gestión de ventas, al agente se le reconoce un salario —por lo general, superior al mínimo legal<sup>1</sup>— conformado por un "salario base" y las comisiones, que vienen a ser estipendios porcentuales en relación con las ventas realizadas, hecho que no conocemos si se da en su empresa.

El problema que se plantea en esta consulta y que la ley no es clara en determinar, es a partir de que momento el agente vendedor tiene derecho al cobro de la comisión.

En este sentido entendemos que el salario por comisión, bien sea adicional a un salario fijo o el único monto percibido, nunca puede ser inferior al monto establecido en el Decreto de salarios mínimos, para el agente vendedor, de tal manera que si solo reciben comisión y estas no alcanzan el mínimo determinado por ley, la empresa debe pagar esa diferencia.

La comisión aún cuando se constituye como parte del salario, de igual manera se concibe como un incentivo adicional utilizado por el patrono al no poder supervisar el trabajo realizado por el agente vendedor, llevando a este último a esforzarse por vender para aumentar su salario, siendo entonces que la comisión surge y debe ser cancelada cuando se perfecciona la venta pura y simple del producto, porque además, la función del vendedor es precisamente y aunque suene redundante la de vender, no la de cobrar su precio, misma que por demás puede ser llevada a cabo, máxime si se trata de un solo pago y no de pago en tramos, pero que no guarda relación con el pago de la comisión, ni con la función principal del agente vendedor.

Si la empresa vende paquetes vacacionales cuyo pago es en tramos, lo correcto es que tengan un cobrador, para que así no se le recargue esa función adicional al agente vendedor como un requisito para el cobro de su comisión.

Siendo así, la forma lógica de pagar las comisiones a los agentes vendedores, es a partir del momento en que se realiza la venta, no obstante desde hace bastante tiempo se ha instaurado la práctica de pagar las comisiones hasta que la venta sea cancelada por el cliente, o como en el caso de ustedes cuando el cliente cancele "puntualmente" la cuota N° 15, evitando el reconocimiento económico de las "ventas caídas", con el correspondiente perjuicio económico para los trabajadores que ya habían hecho su gestión de ventas, situación que resulta a todas luces ilegal pues están trasladando un riesgo de empresa a sus trabajadores.

Así las cosas y dado que el reconocimiento de las comisiones se realiza en el momento en que se perfecciona la venta, sea cuando hay un acuerdo entre cosa y precio, con las formalidades propias en cuanto al papeleo se refiere, las sumas correspondientes a las comisiones generadas por dicho acto, se ubican en

---

<sup>1</sup> Que en este momento está fijado en la suma de ₡99.938.00 por mes.

el mes que se realizó el negocio jurídico, para efectos de calcular el salario mensual .

Por otra parte, si el contrato de trabajo finalizó con anterioridad al pago de las comisiones, por la razón que fuere, las mismas deben ser tomadas en cuenta en la liquidación y canceladas el día en que finalice la relación laboral, pues como ya se indicó, la obligación de pagarlas surgió como consecuencia del perfeccionamiento de la venta entre el cliente y la empresa, lo cual no implica necesariamente el pago del precio, si este es en tractos.

De acuerdo con lo expuesto debe quedar claro que el cobro que corresponde a la venta realizada por el agente, es un asunto típico del “riesgo de empresa”, que no puede afectar el ingreso del trabajador, por lo que su empresa debe corregir el procedimiento utilizado para el pago de comisiones, de manera que el agente reciba su comisión en el mismo mes que formalizó la venta.

En este sentido, y para efectos de evacuar su consulta, el cálculo de las prestaciones debe hacerse tomando en cuenta aquellas comisiones que faltan de recibir en el futuro, pues lo contrario obligaría a la empresa a hacer un ajuste de prestaciones mensualmente, lo cual a todas luces no es conveniente ni legal

De Usted, con nuestra mayor consideración,

Licda. Nancy F. Muñoz Valverde  
**ASESORA**

Licda. Ivania Barrantes Venegas  
**JEFE a.i.**

NFMV/rrr  
Ampo 5C