

**TRIBUNAL SUPERIOR
DISTRITO JUDICIAL DE CUNDINAMARCA
SALA LABORAL**

Magistrado Ponente: **EDUIN DE LA ROSA QUESSEP**

PROCESO ORDINARIO LABORAL PROMOVIDO POR ANDRÉS MAURICIO CHÁVEZ
PRIETO CONTRA FIZA S.A.S. Radicación No. 25899-31-05-002-2021-00289-01.

Bogotá D.C., nueve (9) de mayo de dos mil veinticuatro (2024).

Se emite la presente sentencia de manera escrita conforme lo preceptúa el artículo 13 de la Ley 2213 del 13 de junio de 2022, con el fin de resolver el recurso de apelación interpuesto por la parte accionante contra la sentencia proferida el 3 de agosto de 2023 por el Juzgado Segundo Laboral del Circuito de Zipaquirá, Cundinamarca.

Previa deliberación de los magistrados que integran la Sala y conforme los términos acordados, se procede a proferir la siguiente:

SENTENCIA

1. El señor Andrés Mauricio Chávez, actuando por intermedio de apoderada judicial, demandó a las sociedades Fiza S.A.S. para se declare que entre ambos existió contrato de trabajo desde el 15 de enero de 2018 al 27 de marzo de 2019, que fue continuo y con un último salario de \$6.000.000; que tiene derecho a las comisiones por venta del 1% de acuerdo con lo establecido en la política de metas comerciales de productividad, rendimientos y resultados; que Finza le adeuda \$1.768.000 de comisión por la venta de la máquina Hamm de referencia HD10CVV, comprada por Consorcio Mar 1 en abril de 2018; \$985.000, \$830.000, \$8.917.283 por ventas de máquinas en septiembre de 2018; \$1.895.040 por ventas de máquina en octubre de 2018; \$4.269.754, \$1.250.000, \$16.067.300, \$13.922.272 por ventas de diciembre de 2018; \$364.000 y \$50.142.282 por ventas en enero de 2019. Que se ordene la reliquidación de cesantías, de los intereses de cesantías, de la prima de servicios, de la compensación de vacaciones, de los aportes a seguridad social. Que se declara que la entidad terminó unilateral e injustamente su contrato de trabajo el 27 de marzo de 2019, fecha hasta la cual debe pagar salarios. Pide se la condene al pago de cada uno de esos rubros, así: \$100.410.931 por comisiones; y la reliquidación de cada uno de los conceptos antes mencionados, incluyendo las comisiones.

- 2.** Como sustento de sus pretensiones, manifiesta que desde el 15 de enero de 2018 hasta el 27 de marzo de 2019 tuvo una relación laboral con la demandada, con un salario de \$6.000.000; su cargo fue el de director comercial y una de sus principales funciones era vender y comercializar los productos de la empresa; que acordaron comisiones del 1% del valor de la venta y que hizo las ventas que se relacionaron en las pretensiones de la demanda, en las fechas y por los valores allí especificados; que en marzo de 2018 nació su hija y le otorgaron 5 días de licencia por paternidad, sin embargo durante ese lapso fue requerido por la demandada para que se presentara a laborar; que el 18 de abril de 2018 le concedieron 5 días de licencia por luto por la muerte de su abuelo; que a raíz de esas licencias el gerente de la empresa le informó que la junta directiva y él mismo estaban insatisfechos con su desempeño; que el 17 de noviembre de 2018, el mismo funcionario lo llamó para preguntarle sobre una máquina que se iba a vender, lanzándole palabras soeces e injuriosas porque el cliente no pagaba el precio; que el 30 de enero siguiente el señor Francisco Isaza le comunicó que le fastidiaba su presencia y que si de él dependiera lo echaba de inmediato, pero no quería reemplazar a su hijo, que era el gerente; que de ahí empezó un clima laboral desfavorable y tenso, cuestionando su trabajo, sin ningún motivo; que el 11 de marzo posterior la directora de recursos humanos le solicitó firmara la terminación de su contrato de trabajo por mutuo acuerdo, pero él le manifestó que solo firmaría terminación sin justa causa, pues no había motivo para ello, a su vez ella le replicó que firmara, que le iban a pagar todo y todavía no se sabía la fecha de terminación; que esa misma funcionaria le pidió el 11 de marzo de 2019 que no se presentara más al lugar de trabajo porque no se sabía la fecha de terminación del vínculo; que el 27 de marzo siguiente fue citado para que recibiera la liquidación pero para poder recibir la misma funcionaria le pidió que debía firmar mutuo acuerdo, sin que accediera a esa exigencia; que en dicha liquidación no se incluyeron las comisiones ni se presentó documento formal de terminación del contrato de trabajo, ni se ha presentado hasta la fecha de radicación de la demanda; el 11 de abril de 2019 la demandada le consignó \$15.043.112 en su cuenta de ahorros, sin indicar los valores pagados y el 13 del mismo mes recibió respuesta a un derecho de petición que había formulado, pero sin pronunciamiento de fondo; que no le han pagado los derechos que reclama en la demanda, ni los salarios del 11 al 27 de marzo de 2019, período en el que si bien no hubo prestación de servicios, fue por causa y disposición de la empresa; el contrato terminó el 27 de marzo de 2019.
- 3.** La demanda se presentó el 14 de mayo de 2021, correspondiéndole al Juzgado 40 del Circuito Laboral de Bogotá, quien por auto de 25 de junio de 2021

requirió al demandante para que informara el último lugar de prestación de servicios, respondiendo el 2 de junio que ese lugar era Chía, ante lo cual el funcionario, por medio de auto de 20 de agosto de 2021, rechazó la demanda y ordenó enviarle a los juzgados laborales de Bogotá, correspondiéndole al segundo de esa población, cuyo titular, por auto de 30 de septiembre siguiente la inadmitió para que se hicieran unos ajustes; subsanada, la admitió mediante auto de 21 de octubre, ordenando notificar a la demandada.

4. La accionada contestó el 16 de noviembre de 2021. Se opuso a las pretensiones de la demanda, salvo las concernientes a la declaración de existencia del contrato de trabajo y al extremo temporal inicial; sobre el final manifestó que fue el 11 de marzo de 2019, cuando terminó el contrato de trabajo con el pago de la indemnización respectiva. Sobre las comisiones manifiesta que no todas las ventas que realizan los comerciales dan derecho a comisiones del 1%, pues hay unas políticas al respecto, estableciendo distintos porcentajes según el tipo de equipo vendido, la circunstancia de si se trata de un cliente propio del vendedor, por vitrina o referido por la gerencia o si se conceden o no descuentos; que lo reclamado por el actor parte de porcentajes diferentes a los establecidos atendiendo las particularidades de cada negociación; explica que en muchas de estas se trataba de clientes asignados por la gerencia, en los que la comisión era del 0.5% y no del 1% y en otros el actor aplicó descuentos por lo que la comisión era del 0.25%; que en otros casos la venta en realidad no la hizo la demandada sino que se limitó a servir de intermediaria en la negociación, que siempre pagó las comisiones que correspondía. Acepta que se comprometió pagar comisiones a partir del 1 de marzo de 2019. Aclara que el contrato se firmó el 5 de febrero con fecha de inicio el 15 de enero de 2018 y otrosí de 1 de marzo de 2019; que el cargo inicial fue el de director e inicialmente no contemplaba el pago de comisiones sino bonificaciones por cumplimiento de metas; las comisiones se acordaron en el otrosí de 1º de marzo, ya relacionado, y se le pagaron en su totalidad en la liquidación final, aunque aclara que le pagó comisiones anteriores a la fecha del otrosí, por recomendación de los abogados externos y porque resultaba menos engorroso pagar esos dineros de más que someterse al desgaste de un proceso judicial. Formuló las excepciones de mérito de inexistencia del contrato de trabajo a partir del 11 de marzo de 2019; inexistencia de acuerdo de comisiones de 15 de enero de 2018; indebida aplicación del porcentaje del 1% para tasar comisiones; inobservancia de la política sobre comisiones del 28 de febrero de 2019; pago total de las comisiones; inexistencia de las obligaciones y cobro de las no debidas; improcedencia de la sanción moratoria; que las comisiones pagadas fueron de \$5.438.558 (archivo 09).

- 5.** Mediante auto de 13 de enero de 2022 el Juzgado inadmite la contestación para que se le hagan unos ajustes; subsanada, se admite por auto de 3 de febrero, fijando el 8 de junio de junio de 2022 para audiencia del artículo 77 del CPTSS, que no se hizo en la fecha, reprogramándose para el 5 de octubre de 2022, cumplida ese día; allí se fijó el litigio y se determinó que los problemas jurídicos por resolver eran si eran viables las pretensiones de pago de comisiones del 1%, si había lugar a las reliquidaciones de prestaciones sociales y seguridad social; si se condenaba por indemnizaciones de los artículos 64, 65 del CST y 99 de la Ley 50 de 1990. En la audiencia, la apoderada de la demandante desconoció unos documentos presentados por la demandada. Cumplido lo anterior, se señaló el 23 de abril de 2023 para llevar a cabo audiencia del artículo 80 del CPTSS (archivos 20 y 21), reprogramada para el 6 de junio posterior, realizada en la fecha y en la que se recibieron los interrogatorios de parte, seguidamente se decretó un receso para proseguir el día 26 de mismo mes, fecha en que se reanudo y se recibieron los alegatos, decretándose un nuevo receso para continuar el 4 de agosto.
- 6.** El Juzgado Segundo Laboral del Circuito de Zipaquirá, mediante sentencia de 4 de agosto de 2023 declaró el reconocimiento y pago en favor del actor de las comisiones por la venta de la máquina ANMANN de referencia AFT 600+ARX110+AP240H+ARX45K; condenó a la demandada pagar por comisiones \$1.410.658, por reliquidación de cesantías \$23.184, de intereses de cesantías \$1.159, prima de servicios \$23.184, vacaciones \$68.084, de indemnización por despido \$123.824, sumas que deberán indexarse desde la finalización del vínculo hasta el pago. Condenó a reajustar la cotización a pensiones del mes de marzo de 2019, con la inclusión de la comisión a que se condenó ordenando que se descuente al trabajador el valor que le corresponde asumir; impuso las costas a la demandada, fijando las agencias en derecho en \$150.000 (archivos 33 y 34).

El juez enfatizó que los problemas jurídicos por resolver eran los señalados al hacer la fijación del litigio en la audiencia del artículo 77 del CPTSS y seguidamente agrega que sus tesis es que la demandada no acreditó el pago de la comisión de venta de la máquina AMANN antes referida, por lo que se ordenará su pago, junto con la reliquidación de las prestaciones sociales y de la indemnización. Señala que el conflicto estribó en que se determine si se debe pagar las comisiones del 1% que reclama el actor y las posturas de la demandada en cuanto a que los porcentajes estaban supeditados a una serie de circunstancias como los descuentos, el origen de las ventas, y demás

situaciones expuestas en la contestación de la demanda. Se refiere a las pruebas documentales obrantes en el expediente, como el contrato de trabajo, carta de despido, acta de entrega del cargo, liquidación de prestaciones sociales y cupón de pago, certificado de trabajo y documento de políticas comerciales, rendimientos y resultados, cartas sobre las máquinas a los clientes o distintas personas, entre otros; también hizo una presentación de lo dicho por las partes en sus interrogatorios, en los que se mantuvieron en sus posiciones expuestas en la demanda y su contestación. Seguidamente se centra en el análisis del documento de ventas y políticas comerciales, que no fue desconocido ni tachado y que ambas partes aportaron al proceso, en el que se convino lo relativo a las comisiones y ventas; sobre las primeras, que se causarían por valores recaudados por ventas realizadas, a partir de la fecha, por clientes que no lleguen por vitrinas y a clientes asignados por las gerencias general o comercial, netas de todos los gastos, incluido el financiero, el de importación y antes de IVA, en los que la tabla contempla el 1%, con una nota en el sentido que no se incluían los descuentos hechos por el asesor comercial y gerente general o comercial, haciendo el juez una lectura de los alcances de la tabla, y en la cual destaca que si hay descuentos el porcentaje va decreciendo y se estipula además que el pago se hará en la quincena siguiente de aquella en que se efectúe la venta; y si la venta es asignada por las gerencias o se hace por vitrinas, se afectará la comisión en un 50% y se regirá por la tabla No 1, esto es, el 1%. A renglón seguido indica que el reclamo es de diez referencias vendidas. Anota que el juzgado antes de la contestación de la demanda requirió a la accionada para que allegara la documentación relacionada con esas negociaciones, procediendo a anexarlas con la contestación. Se refiere a cada una de ventas así: 1) de la venta de la máquina HAMM HDIOCVV, se tiene que fue adquirida por el Consorcio Mar Uno, como se ve en la factura 112812 de fecha 1 de septiembre de 2018, indicándose una comisión de \$676.393 y total de \$1.352.786 por las dos; allí se consignó que si bien era una máquina Hamm, a la que correspondía una comisión del 1.5%, fue un cliente de la gerencia, según dice la demandada, razón por la cual la comisión debía ser limitada y no podía ser plena; liquidándose antes de impuestos y gastos, por lo que fue la suma antes señalada; 2) sobre la máquina Walcker Neusson RD 27 y RD 18, según factura 114551, fueron vendidas al mismo cliente anterior de fecha 1 de noviembre de 2018 en la cual se facturó por la primera máquina una comisión de \$430.000 y por las dos máquinas \$863.582 y por la otra máquina la comisión fue de \$491.348 para un total de comisiones de \$1.354.930; se advierte que si bien la comisión es del 1%, también corresponde a cliente asignado por la gerencia por lo que no hay lugar al reconocimiento pleno de la comisión. 3) La máquina FAE MTM 25 que se informa fue vendida al cliente Sacir mediante

factura 113094 de 7 de noviembre de 2018, en la que se dice que se reconoció comisión de \$1.030.415, aclarando la demandada que el porcentaje disminuyó por el descuento contemplado en la política de comisiones, por lo que no hay derecho al porcentaje pleno sino a uno disminuido; 4) respecto de la máquina sther referencia SU620- SB2074000e+SUB9074001E y la máquina FAE referencia SLRSL175DT aparece un certificado de no venta de 20 de enero de 2022, en la queda constancia de que no se vendieron esos equipos, por lo que no se causó la comisión, a juicio de la demandada, por no realizarse la venta; 5) máquina walcker neusson de referencia RD7A vendida a Carlos Suárez factura 113274 de 9 de enero de 2019, se dice que la comisión es del 1% y que no hay ningún tipo de restricción, sin embargo, se dice que la comisión total causada sobre la venta neta fue de \$356.000; 6) máquina walcker neussen referencia 3503 de 600 mililitros (110 litros) y cabina, sin aire acondicionado y oruga chaw vendida a Conicoc según factura 113272 de 29 de diciembre de 2018, comisión de \$740.865, según la demandada correspondiente al 0,69% debido al descuento consagrado en la política de comisiones; 7) máquina amann de referencia planta pran 100+2 vendida a Obresca con la factura 113585 de 12 de marzo de 2019, se dice que la comisión es de \$458.572 y que el cliente fue obtenido por la gerencia; 8) y por último sobre la máquina amann AF vendida a JMT Ingeniería se avizora factura 113537 de 28 de febrero de 2019, sin embargo se dice que por las políticas de gerencia sobre pagos de comisiones, primero, actuaron como unos intermediarios por lo que la comisión no es sobre la venta plena sino por lo que les correspondió por comisión a la demandada, pero que por haberse pretermitido el tiempo de 60 días para su pago, no hay lugar al reconocimiento de la comisión.

Analiza seguidamente el juez la liquidación final del actor y las pruebas del expediente, señalando que aparecen dos liquidaciones, una de \$12.537.184 y otra por \$15.043.112; sin embargo en esta última se observa que hay una constancia de transferencia electrónica y fue la que realmente se pagó y por tanto se tendrá como válida; revisada se tiene que por comisiones se pagaron \$5.348.558, y de la sumatoria de las comisiones reconocidas por la empresa e indicadas en la contestación de la demanda aparecen pagos por \$5.293.583 en la liquidación, surgiendo una diferencia que indica que se le pagaron demás al trabajador \$54.869 por comisiones.

Sostiene el juez que en la demanda se pone en tela de juicio el reconocimiento de esas comisiones, empero quien manifiesta un supuesto fáctico se encuentra en la obligación de probar su dicho como lo contempla el CGP; por tanto, le correspondía al actor acreditar que lo dicho por la parte demandada

no era cierto, y que las comisiones eran una suma superior a la reconocida, o por ejemplo, que los clientes que se dice fueron conseguidos por la gerencia, no lo fueron de verdad, sino por gestión propia y no porque hubiesen sido clientes antiguos y referidos por la gerencia, lo cual afectaba el monto de las comisiones. Pero, afirma el juez, las aseveraciones del actor se quedaron en palabras, porque si bien este allega como prueba de su gestión algunas cartas enviando ofertas a algunos clientes, el despacho aprecia que algunas de esas cartas aparecen dirigidas a clientes que figuran relacionados en los negocios realizados, como Carlos Suárez, pero otras no tienen esa característica pues están destinadas a personas con las que no aparecen mencionados negocios que causaran comisiones, mas en todo caso tales pruebas no son suficientes para establecer que los clientes fueran conseguidos por gestión directa y propia del actor, máxime cuando no existe constancia de recibido ni correos electrónicos originales que lleven a tener por acreditadas aquella situación. Por lo tanto, prosigue el juez, las ventas se soportaron en documentos idóneos, como son las facturas, que son oponibles a la dirección de impuestos, por lo que las aclaraciones de la demandada fueron suficientes para el juzgado por lo que no hay lugar a reconocer suma alguna por comisiones a que se hizo alusión.

Retoma seguidamente el juez el tema de la máquina Amann referencia AFT 600 y que son en realidad tres máquinas, la grande Amann, las otras son tal vez más pequeñas, fueron en la misma venta. Procede a leer el juez la política de ventas y comisiones y seguidamente anota que en la contestación de la demanda, al contestar el hecho quince, manifestó la empresa que no tenía derecho a lo pretendido por la suma de \$13.922.282 como comisión del 1% por la venta de las máquinas de marras, porque la empresa fue comisionista de un tercero y a su cuenta nunca ingresaron \$1.392.227.200 para que el demandante pretenda el 1% de comisión de esa venta directa que jamás existió; que la empresa liquidó la comisión pactada con el cliente Amann por la suma de 40.420 euros el 28 de febrero de 2019 y el pago solo se cumplió el 11 de abril siguiente; si el actor hubiese tenido derecho a la comisión del 1%, de conformidad con el anexo No 1 del contrato de trabajo, la comisión solo se concretó 61 días después de la terminación del vínculo, superando los 30 días de las políticas de pago; además, en tal caso la comisión del trabajador habría tenido que liquidarse sobre el valor de la comisión de ese equipo, ya que el total cubría tres equipos adicionales al pretendido, como consta en la factura de venta 113537 de 25 de febrero de 2019. Ante lo anterior el juzgado colige que la demandada no desconoce que el actor realizó la venta de ese equipo; sin embargo, añade, que es una comisión sobre la comisión en virtud de la cual la accionada recibió 40.420 euros, sin que exista prueba de que el

pago se hubiese pretermitido y se hubiera extendido más allá de lo permitido en la política de comisiones de la empresa, y en todo caso si bien en el documento citado se dice que las comisiones se reconocerán sobre aquellos pagos que se hagan dentro de los treinta días siguientes a la desvinculación, se considera que se trata de una cláusula arbitraria porque desconoce el trabajo o gestión desplegados por el trabajador en la concreción de un negocio en favor de la empresa, por lo que aun si se hubiera probado que el pago se extendió más allá de sesenta días, no se desconoce por la empresa ese negocio que, aunque no fue por el total de más de mil trescientos millones, el juzgado estimó que se le debía al actor el equivalente a 404,2 euros, esto es el 1% de la venta, procediendo seguidamente a hacer la conversión monetaria a la tasa de cambio vigente para la fecha, agregando que como ese pago es factor salarial, el mismo debe tenerse en cuenta para reliquidar las prestaciones sociales, la indemnización por despido y las cotizaciones a seguridad social.

Sobre las sanciones moratorias solicitadas en la demanda, el juez consideró lo siguiente: en lo atinente a la del artículo 99 de la Ley 50 de 1990 manifestó que como el reajuste de la cesantía se produjo en 2019 y el contrato terminó el 11 de marzo de ese año, no hubo necesidad de consignar la cesantía de dicha anualidad sino pagarla directamente al trabajador, lo que descarta la causación de esa sanción. Y en lo concerniente a la del artículo 65 del CST expresó que no se advierte mala fe del demandado ni ánimo de causar daños y detrimentos al trabajador, pues si bien fue despedido el 11 de marzo de 2019 y sus prestaciones consignadas en su cuenta el 11 de abril, observó que este solo entregó el cargo a finales del mes de marzo y por ende los 15 días transcurridos entre este momento y el pago no fue desproporcionado sino el apenas necesario para realizar las operaciones necesarias para realizar el pago. Y en cuanto a la falta de pago de la totalidad de salarios y prestaciones sociales, explicó que si bien se ordenaron unos pagos adicionales, la omisión no fue de mala fe, sino que se fundó en una aplicación razonable de la política de comisiones de la empresa, que era conocida por el trabajador.

- 7.** Contra la anterior decisión, el apoderado de la parte accionante presentó y sustentó recurso de apelación. Reclama, en primer lugar, la aplicación de la favorabilidad; manifiesta que dentro del proceso se demostró que el actor hizo las ventas de las once referencias que se han puesto de presente durante todo el proceso, y el simple hecho de que se reconozca que en efecto realizó esas ventas es suficiente para el reconocimiento total de las comisiones. Aduce que si bien el despacho reconoce la comisión de la última referencia de las máquinas Amann, teniendo en cuenta que se le está imponiendo una carga

desproporcionada al trabajador para que este vea afectada su comisión y el pago de su salario, debe considerarse que las políticas establecidas en el documento que contiene las disposiciones sobre comisiones van en contra del actor, porque la demandada no pudo acreditar que estas eran unas ventas asignadas por la gerencia, sino que eran fruto del trabajo y la gestión comercial que hizo el actor. Por eso, solicita se tengan en cuenta las comisiones de las once referencias y se reconozca la comisión del 1% por la gestión realizada. Solicita se reliquiden las prestaciones sociales y los aportes a seguridad social por todas las ventas acreditadas y no solo por las ordenadas por el juez, así como de la indemnización y por sanciones moratorias de los artículos 99 de la Ley 50 de 1990 y 65 del CST; sobre esta últimas estima que si bien se debe demostrar la mala fe, las cargas excesivas impuestas al actor en relación con las comisiones, amén de que las políticas de reconocimiento van en contravía de la ley laboral, pues no se puede aplicar la carga de que estas ventas son producto de la actividad o negocios como comisionista de la empresa, sino le está asumiendo cargas de recaudo y es el trabajador quien debe asumir el retractor o impago de las mercancías; hay que reconocer que el actor fue contratado para una gestión comercial y su labor era hacer las ventas y aquella gestión, y que estas las cumplió como la misma empresa lo reconoce el momento de la liquidación, pero las pagó de forma incompleta.

- 8.** Recibido el expediente digital, fue admitido el recurso de apelación mediante auto del 29 de agosto de 2023, corriendo traslado para los alegatos de conclusión el 5 de septiembre siguiente; ambas partes concurrieron.

El demandante empieza delimitando el objeto del proceso e identificando las ventas por las que pretende reconocimiento de comisiones del 1%, y que dan lugar a las reliquidaciones solicitadas y a la sanción moratoria; se refiere al contenido del fallo acusado y a continuación rebate las consideraciones del a quo sobre carga probatoria, echando de menos que haya tenido en cuenta las normas del CGP y no los principios de carga dinámica de la prueba y favorabilidad, en virtud de los cuales a la empresa le correspondía demostrar que las ventas habían sido producto de la asignación de gerencia y no del trabajador directamente; hecho que no probó ni siquiera sumariamente; carga de la prueba que le correspondía por cuanto las circunstancias en que, según la empresa, se produjeron las ventas, fueron expuestas en la contestación de la demanda, lo que limitó la posibilidad de contraprobar.

La demandada Fiza en reorganización recuerda que las partes en la audiencia del artículo 77 del CPTSS estuvieron de acuerdo, entre otros hechos, en la venta de la máquina Wecker Neussen referencia RD27 al cliente Consorcio

Mar con orden de compra 6000/1088. Expone que en el proceso se acreditaron los hechos en que se sustentaron las excepciones, amén de reiterar los planteamientos que hizo en la contestación de la demanda, sobre las circunstancias en que se dieron las ventas que sirven de sustento al reclamo de comisiones.

CONSIDERACIONES

De conformidad con lo preceptuado en el artículo 66 A del C.P.T y S.S esta Sala de Decisión emprende el estudio de los puntos de inconformidad planteados por el recurrente en el momento de interponer y sustentar el recurso ante el juez de primera instancia, toda vez que la norma citada impone al superior la obligación de estudiar únicamente tales temas, sin que pueda extender su análisis a otras cuestiones.

Así las cosas, se tiene que los principales problemas jurídicos por resolver son determinar si en el proceso lograron acreditarse las ventas que dice el actor haber realizado, y establecer cuál es el porcentaje que le corresponde por dichas ventas, dilucidando si se lograron demostrar o no circunstancias que impliquen una rebaja en las comisiones pactadas; así mismo analizar en este caso cómo se aplican las responsabilidades sobre cargas probatorias. De ser necesario, se examinará si proceden las reliquidaciones de prestaciones sociales, indemnización por despido y cotizaciones a seguridad social en pensiones, así como las sanciones moratorias de los artículos 99 de la Ley de 1990 y 65 del CST.

En la demanda, el actor reclamó las siguientes comisiones causadas por ventas que, según dice, hizo a favor de la empresa demandada: 1) la suma de \$ 1.768.000 por la venta de la máquina marca HAMM de referencia HD10C VV, comprada por el Consorcio Mar 1 en el mes de abril de 2018, conforme a la oferta comercial de dicho mes y año; 2) la suma de \$985.000 de comisión por la venta de la máquina marca WACKER NEUSON de referencia RD 27, comprada por el Consorcio Mar 1 en el mes de septiembre de 2018, conforme a la oferta comercial del citado mes y año; 3) la suma de \$ 830.000 de comisión por la venta de la máquina marca WACKER NEUSON de referencia RD 18, comprada por Consorcio Mar 1 en el mes de septiembre de 2018, conforme la oferta comercial del mismo mes y año; 4) la suma de \$ 8.917.283 de comisión por la venta de la máquina marca FAE de referencia MTM 225, comprada por SACYR en el mes de septiembre de 2018, conforme a la oferta comercial de la referida fecha; 5) la suma de \$4.269.754 de comisión por la venta de la máquina marca STEHR de referencia SUG 20 - SV 9074000E+SV 9074001E, comprada por

CONYCO PROYECTOS Y DESARROLLOS SAS., en el mes de diciembre de 2018, conforme a la oferta comercial del mismo mes; 6) la suma de \$1.895.040 de comisión por la venta de la máquina marca FAE de referencia RSL 175 DT, comprada por PROCIC S.A.S. en el mes de octubre de 2018, conforme a la oferta comercial de ese mes; 7) la suma de \$ 364.000 de comisión por la venta de la máquina marca WACKER NEUSON de referencia RD7A MOTOR HONDA, comprada por CARLOS SUÁREZ en el mes de enero de 2019, conforme a la oferta comercial del citado mes; 8) la suma de \$ 50.142.282 de comisión por la venta de la máquina marca AMMANN de referencia ABC 180 SOLIDBATCH, comprada por el CONSORCIO MAR 1 en el mes de enero de 2019, conforme a la oferta comercial de ese mes y año; 9) la suma de \$1.250.000 de comisión por la venta de la máquina marca WACKER NEUSON de referencia 3503 Balde 600ml (110 L.) CABINA SIN A/C /ORUGA CHAU, comprada por CONYCO PROYECTOS Y DESARROLLOS SAS, en el mes de diciembre de 2018, conforme a la oferta comercial del mencionado mes; 10) la suma de \$16.067.300 de comisión por la venta de la máquina marca AMMANN de referencia PLANTA PRIME 100 + 2 COMPAC ARX 16, comprada por OBRESCA en el mes de diciembre de 2018, conforme a la oferta comercial del reseñado mes; 11) la suma de \$13.922.272 de comisión por la venta de la maquina marca AMMANN de referencia AFT 600-3 + ARX 110 + AP240H + ARX 45K, comprada por JMV INGENIERIA en el mes de diciembre de 2018, conforme a la oferta comercial del mismo mes.

Esas aspiraciones se fundamentan en que en la política de metas comerciales de productividad, rendimientos y resultados las partes convinieron una comisión del 1% de la venta, y sumando lo adeudado la suma total de lo debido por el referido concepto es de \$100.410.931.

La accionada dio contestación y sobre las pretensiones dijo:

1.- A la pretensión de \$1.768.000 como comisión del 1% de la venta de la máquina marca HAMM de referencia HD10C VV, se opuso; explicó que si bien el pago de sus comisiones se convino a partir del 1º de marzo de 2019, FIZA determinó pagárselas completas conforme el ANEXO 1 que establece un porcentaje especial de comisión del 1.5%, pero como el cliente es de gerencia, recibe el 1% afectado en la mitad, esto es el 0.5%. La comisión se liquida aplicados los descuentos por costos y gastos de la máquina, precio de venta [\$194.000.000]-gastos [\$13.628.600]= Precio de venta: \$180.371.400 x 0.5% = \$901.858; que FIZA S.A.S. le pagó mal, de más, pues en la liquidación final entregó la suma de \$1.352.786 por comisión teniendo que pagar únicamente \$901.857, quedando en consecuencia un saldo en su favor por la suma de \$450.929;

2.- Se opone a la pretensión de comisiones por \$985.000 por la venta de la máquina marca WACKER NEUSEN RD 27 por la misma razón anterior de tratarse de un cliente de gerencia y por ende corresponderle el 0.5% y no el 1%. Que el precio de esa máquina era de \$87.000.000 menos gastos dio un precio de venta: $\$86.358.200 \times 0.5\% = \431.791 , por las dos máquinas = \$863.582, dinero que fue pagado.

3.- En cuanto a la pretensión de \$830.000 por la comisión del 1% de la venta de la máquina WACKER NEUSON RD 18, reiteró las mismas razones anteriores en cuanto a tratarse de un cliente de gerencia, y la comisión era 0.5% y no 1%; que el precio de venta de la máquina fue de \$99.000.00-gastos= Precio de venta: $\$98.269.700 \times 0.5\% = \491.348 , suma pagada al demandante.

4.- A la pretensión de \$8.917.283 como comisión por la venta de dos máquinas MARCA FAE MTM 225, responde que en este caso este negocio tuvo tres situaciones particulares a tener en cuenta: a) el valor corresponde a dos máquinas y solo se vendió una; b) El demandante le aplicó un descuento al cliente que afecta su comisión, quedando en el 0.25%, ya que el descuento fue del 22.6%, El precio de venta \$461.418.912-gastos [\$49.252.767]=Precio de venta: $\$412.166.145 \times 0.25\% = \$1.030.415$, suma pagada al demandante.

5.- En cuanto a la pretensión de \$4.269.754 como comisión del 1% de la venta de la máquina MARCA STEHR SUG 20 -9074000E +SV 9074001E explicó que esta venta no se finiquitó con el cliente CONYCO PROYECTOS Y DESARROLLOS S.A.S, pues desistió según obra en prueba documental anexa.

6.- Sobre la pretensión de \$1.895.040 como comisión de la venta de la máquina MARCA FAE RSL 175 DT, manifestó que esta venta no se finiquitó con el cliente PROCIC S.A.S.

7.- Respecto de la pretensión de \$364.000 como comisión del 1% de la venta de la máquina MARCA WACKER NEUSON DE REFERENCIA RD7A MOTOR HONDA, explica que esta se liquidó con el porcentaje antes señalado, pero aplicando y deduciendo del precio de venta (\$36.400.000) los costos y gastos (\$800.000) resultando un valor neto de $\$35.600.000 \times 1\% = \356.000 , suma pagada al demandante.

8.- En lo atinente a la pretensión por \$50.142.282 como comisión del 1% de la venta de la máquina Planta de asfalto AMMANN DE REFERENCIA ABC 180 SOLIDBATCH, aclaró que en esta negociación no vendió ninguna máquina, pues

fue solo un comisionista en la negociación entre fabricante y cliente, y a sus cuentas jamás entraron más de \$501.422.820 para que el demandante pretenda que se le pague el 1% de una comisión por una venta inexistente; que, en todo caso, el comprador es un cliente de FIZA S.A.S por ende no tendría derecho sino a la mitad del 1% de la comisión; que la negociación inició en enero y finalizó con la entrega a satisfacción por parte del fabricante al cliente el 21 de agosto de 2019, más de los 30 días calendario posteriores a la terminación unilateral del contrato de trabajo, ocurrida el 11 de marzo de 2019; por tanto no se cumple con el requisito del mes calendario de que trata el "ANEXO 1 al contrato" para que se le respetara el pago de la comisión sobre la comisión recibida por la empresa sobre la suma de \$19.000.72 Euros. Las comisiones se pagan con pagos finalizados y entregas a satisfacción.

9.- En lo que tiene que ver con el reclamo de \$1.250.000 como comisión del 1% de la venta de la máquina Marca WACKER NEUSON DE REFERENCIA 3503 Balde 600mm (110L) Cabina A/C ORUGA CHAU, explicó que debía pagarse el porcentaje antes citado pero previo el descuento de costos y gastos; de modo que si bien el precio de venta fue de \$125.000.000 hubo gastos de \$1.522.500 para un precio neto de \$123.477.500 $\times 1\% = \$1.234.775$, pero el demandante aplicó al cliente un descuento, con lo cual afectó su comisión quedando en su favor un saldo de \$740.865, suma que se le pagó.

10.- En cuanto a la pretensión de \$16.067.300 como comisión del 1% de la venta de la máquina marca AMMAN PLANTA PRIME 100 + COMPAC ARX 16 comprada por OBRESCA, explicó que a sus cuentas jamás ingresaron dineros por \$1.606.730.000 para que el demandante pretenda el pago de la citada suma; que facturó el valor de su comisión ante AMMAN SCHWEIZ por la suma de "\$26.305.042" (sic) Euros, el día 12 de marzo de 2019; que el actor solo tenía derecho de percibir de comisión el 50% del 1% porque el cliente le fue asignado por gerencia de conformidad con el "ANEXO 1" al contrato de trabajo, esto es el 0.5%, y este se liquidó sobre el valor de la comisión de FIZA S.A.S., arrojando la suma \$458.562, que le pagó al demandante.

11.- Sobre el reclamo de \$13.922.272 como comisión del 1% de venta por la máquina marca AMMANN de referencia AFT 600-3 + ARX 110 + AP210H + ARX 15k, acota que en esta negociación fue tan solo la comisionista de un tercero; b) a sus cuentas jamás ingresaron dineros por \$1.392.227.200 para que el demandante pretenda el pago del 1% de una venta directa inexistente; que la comisión pactada con su proveedor AMMAN SCHWEIZ fue la suma de \$40.420. Euros, que facturó el día 28 de febrero de 2019 y el pago solo se cumplió el 11 de abril de 2019; que si bien el actor hubiera tenido el derecho de percibir la

comisión del 1%, por ser su cliente, de conformidad con el "ANEXO 1" al contrato de trabajo, la comisión solo concretó 61 días después de su desvinculación laboral, superando el término de los 30 días de las políticas de pago de las ventas; además de lo anterior, la comisión se hubiera liquidado en la proporción de la comisión sobre la comisión para ese solo equipo, ya que el total cubría tres equipos adicionales al pretendido, tal cual consta en la factura de venta No. 113537 del 28 de febrero de 2019, que se aporta.

De otro lado, al contestar los hechos de la demanda, admitió lo siguiente:

1.- Que la máquina marca HAMM de referencia HD10C VV fue vendida al CONSORCIO MAR 1 según orden de compra No. 6000/1088 de 02 de abril de 2018 por \$224.103.793, facturada al cliente el 1 de septiembre de 2018, pagada según consta en el recibo de caja No. 21456 del 21 de septiembre de 2018. Del valor pagado \$224.103.793 se descuentan costos y gastos por \$13.628.600 para que de ese monto se liquide el porcentaje de la comisión=\$180.371.400. Valor por unidad $\$97.000.000 \times 2 = \$194.000.000$ menos costos y gastos da: $\$13.628.600 = \$180.371.400$, correspondiendo un porcentaje que si se aplicara el 1.5%, por tratarse de un equipo especial sería \$2.705.571, pero como se trató de cliente de gerencia le correspondía al vendedor la mitad o sea 0,75%; aunque posteriormente se enreda y habla de una comisión del 0.5%, que fue lo que se le debió pagar; o sea, explica, que por el valor neto de venta de \$180.371.400 debió pagarse \$901.857, que debió ser la liquidación correcta si hubiera sido de la mitad del 1% y no el 50% del 1.5% como se le pagó, como quiera que se le reconoció \$1.352.786 por comisión teniendo el derecho de percibir únicamente \$901.857 por la comisión de las máquinas facturadas, quedando en consecuencia un saldo en favor de FIZA S.A.S. por la suma de \$450.929. Aclara, en todo caso, que para abril de 2018 la empresa no le tenía asignado al actor el pago de comisiones, estas empezaron a generarse a partir del otrosí de 1º de marzo de 2019, sin embargo en la liquidación definitiva, y por sugerencia de los asesores jurídicos externos de la compañía, se optó por pagárselas por todo el tiempo de servicio, ajustadas a las políticas de comisiones de FIZA S.A.S.

2.- Sobre las Máquinas Marca Wacker Neuson de referencia RD 27 a que alude el demandante, aclara que no tiene recibos de pago de septiembre de 2018; tiene la orden de compra No. 6000/2762 del 8 de octubre de 2018, facturada por la demandada el 1 de noviembre de 2019 por el valor antes de impuestos de \$99.000.000; el precio de la venta en pesos de la máquina RD 27 asciende a la suma de \$87.000.000 antes de gastos. Luego de gastos, el valor de la máquina asciende a la suma de \$86.358.200, y como el cliente le fue asignado

al actor su comisión es de la mitad del 1%, es decir el 0.5%: haciendo la operación queda $\$86.358.200 \times 0.5\% = \431.791 por cada máquina, que fue lo que se le pagó en su liquidación definitiva por cada una de las máquinas RD 27 referenciadas, para un total de $\$863.582$. Vuelve aclarar que para la fecha de la negociación el demandante no tenía pactado el pago de comisiones, lo que se estableció a partir del otrosí de 1º de marzo de 2019; sin embargo, por la misma razón expuesta en el numeral anterior, se optó por pagárselas, ajustadas a las políticas de comisiones.

3.- La demandada niega el hecho relacionado con la máquina marca Wacker Neuson de referencia RD 18 a que alude el demandante; explica que esta no tiene recibos de pago de septiembre de 2018, tiene una orden de compra del 8 de octubre de 2018, fue facturada el 1 de noviembre de 2019 por el valor antes de impuestos de $\$99.000.000$; el precio de la venta en pesos de la maquina RD 18 y luego de gastos queda un valor neto de $\$98.269.700$. Como se trata de cliente asignado su comisión es de la mitad del 1%, es decir el 0.5%: haciendo la operación queda $\$98.269.700 \times 0.5\% = \491.348 , que fue lo que se le pagó al demandante en su liquidación definitiva por la RD 18 referenciada, para un total de $\$491.348$. Reitera el motivo expuesto en los numerales anteriores sobre la fecha en que estaba obligada a pagar comisiones y la razón por la cual a pesar de no estar obligada en este caso, pagó la comisión.

4.- Niega lo relativo al negocio de la Máquina Marca FAE de referencia MTM 225 a que alude el demandante; aclara que no tiene recibos de pago de septiembre de 2018, fue facturada el 7 de noviembre de 2018 por el valor de $\$461.418.912$ antes de impuestos, costos y gastos; además de lo anterior, el demandante reclama el pago de la comisión sobre dos máquinas cuando el cliente solo compró una, y pretende el pago del 1% cuando la política para cuando se hacen los descuentos por parte del vendedor les afecta su porcentaje, quedando, para el caso, en el 0.25% después de costos y gastos, que quedó en $\$412.166.145$. Haciendo la operación queda $\$412.166.145 \times 0.25\% = \$1.030.415$, que fue lo que se le pagó al demandante en su liquidación definitiva.

5.- Niega el hecho relacionado con la máquina marca FAE de referencia RSL 175 a que alude el demandante, pues esta no fue vendida, por tanto, no hay lugar a comisión alguna.

6.- Niega lo relativo a la máquina marca STEHR de referencia SUG 20 -SV-9074000E + SV9074001E, pues tampoco fue vendida, por tanto no hay lugar a comisión alguna. El cliente desistió de la compra, tal cual se confirma en documental aportada.

7.- Reconoce que es parcialmente cierto lo que tiene que ver con la máquina excavadora Marca Wacker Neuson de referencia 3503 Balde 600mm (110L) Cabina A/C ORUGA CHAU a que alude el demandante; fue facturada por FIZA S.A.S. el 21 de diciembre de 2018 por el valor antes de impuestos, costos y gastos de \$125.000.000 para un neto de \$123.477.500. Aplicando el ANEXO 1 DEL CONTRATO, como el cliente le fue asignado al vendedor, su comisión es la mitad del 1%, es decir el 0.5%, pero como este otorgó un descuento equivalente al 8.6% sobre la venta, aquella se redujo al 0.60% de conformidad con el "ANEXO 1; haciendo la operación queda $\$123.477.500 \times 0.60\% = \740.865 , que fue lo que se le pagó al demandante en su liquidación definitiva, aclarando de nuevo lo concerniente a la fecha de vigencia de las comisiones y las razones por las que las pagó a pesar de no estar obligada.

8.- No admite lo relativo a la marca AMMANN de referencia Planta Prime 100 + 2 COMPAC ARX 16, por cuanto, a diferencia de las anteriores operaciones comerciales, lo que se pactó con el cliente fue una comisión por venta en favor de FIZA S.A.S.; la facturación y pago de la máquina fue competencia del fabricante y el cliente [Obresca]; así consta en la Factura No. 113585 de 12 de marzo de 2019 por valor de \$26.050.42 euros, teniendo a FIZA SAS como comisionista. En estos casos, al vendedor se le paga una comisión sobre la comisión ganada por FIZA S.A.S. después de gastos y siguiendo los lineamientos del ANEXO1 al contrato; al demandante se le pagó su 0.5% sobre la comisión ya que el cliente le fue asignado por FIZA S.A.S.; en números es lo siguiente: valor comisión facturada por FIZA S.A.S.: \$26.050.42 Euros; valor comisión plena al vendedor 1%; por ser cliente asignado le corresponde 0.5%: \$130 Euros, tasa de cambio [\$3.520,57] Valor comisión en moneda colombiana: \$458.562, suma esta que se le pagó al demandante en su liquidación definitiva.

9.- La demandada no acepta lo relacionado con la comisión por la venta de la máquina marca AMMANN de referencia AFT 600-3 + ARX 110 + AP210H + ARX 15k, al cliente JMV INGENIERIA; explica que al igual que la del numeral anterior lo que se pactó con FIZA S.A.S. fue una comisión por la venta de esa máquina, la facturación se hizo por FIZA S.A.S. por concepto de la comisión por venta pactada en la suma de \$40.420 euros para cuatro referencias incluidas, tal como consta en la Factura No. 113537 del 28 de febrero de 2019. La comisión por venta en favor de FIZA S.A.S. se concretaría meses después de la salida del demandante de su trabajo, por ende, no le asiste derecho de reclamar su pago por superar los 30 días calendario del Anexo 1. En estos casos, al vendedor se le pagaría su comisión sobre el valor de la comisión, que es el valor que ingresa

a las cuentas de FIZA S.A.S., y en el porcentaje, después de gastos establecidos en el ANEXO1 al contrato, proporcional al número de equipos facturados.

10.- Tampoco admite lo atinente a la comisión de la máquina planta de asfalto AMMANN ABC 180 SOLIDBATCH, con serial AZ-77812, entre FIZA S.A.S. y el cliente JMV INGENIERIA, pues lo que se acordó fue una comisión por ayudar a vender la máquina, y así quedó plasmado en la factura de venta No. 113919 del 06 de Junio de 2019, por valor de \$15.966.99 Euros, antes de IVA, y se pagó por JMV INGENIERÍA en agosto de 2019; como la negociación se llevó a cabo y se desembolsó más de los 30 días calendario a la terminación unilateral del contrato a término indefinido con el demandante [ocurrida el 11 de marzo de 2019], no le asiste derecho de recibir la comisión sobre la comisión recibida por FIZA S.A.S., de acuerdo con los requerimientos y condiciones de pago del "ANEXO1 al contrato..." que nos dice que el trabajador recibirá las comisiones únicamente que se llegaren a causar, hasta los 30 días calendario posteriores a la terminación del contrato por cualquier causa.

Finalmente explica que las comisiones al entonces Director Comercial, se le liquidaron al porcentaje del ANEXO 1 y que se puede ver en detalle en cuadro Excel que adjunta.

<u>TIPO DE EQUIPO</u>	<u>#</u>	<u>ASIGNADO</u>	<u>% PAGADO</u>
HAMM HD10C VV	1	0,5%	0,75%
HAMM HD10C VV	1	0,5%	0,75%
Wacker Neuson RD 27	1	0,5%	0,50%
Wacker Neuson RD 27	1	0,5%	0,50%
Wacker Neuson RD 18	1	0,5%	0,50%
FAE MTM 225	1	1%	0,25%
STHR SUG 20-SV907400	0	NO VENDIDA	
FAE RSL 175 DT	0	NO VENDIDA	
Wacker Neuson 3503	1	1%	1,0%
AMMANN Planta Prime 100	C	0,5%	0,5%
AMMANN AFT 600-3	C	+ 30 días	NA
AMMANN ABC 180 SOLIDBATCH C	C	+ 30 días	NA
Wacker Neuson RD7A MOTOR	1	1%	1%
Wacker Neuson MFS 1350 + D	1	1%	1%
TOTAL PAGADO		\$ 5.438.558 2	

El documento denominado *POLÍTICA DE METAS COMERCIALES, DE PRODUCTIVIDAD, RENDIMIENTO Y RESULTADOS* establece las pautas de las comisiones por ventas y como soporte para la calificación que el jefe inmediato haga sobre la

productividad, el rendimiento y los resultados obtenidos individual y colectivamente; que las metas se determinan básicamente por el nivel y cantidad de ventas dentro de un periodo de tiempo determinado, en razón de los productos y servicios que de acuerdo a su cargo ofrezca y venda a los clientes de FIZA SAS, así como la forma en la que se realiza el pago. En atención al logro de tales metas se determinará por la Compañía: (i) el porcentaje de la comisión por ventas de la correspondiente línea de productos y (ii) el posible otorgamiento de los beneficios extralegales por el esfuerzo global de la fuerza de ventas. A. COMISIONES POR VENTAS La siguiente tabla de comisiones se aplica a los valores recaudados por ventas realizadas a partir de la firma de este documento a clientes diferentes que no lleguen por VITRINA y a clientes asignados por la Gerencia General y Comercial, netos de todos los gastos (incluido el financiero, importaciones) y antes de IVA.

<u>Tabla No. 1</u>	
<u>TIPO DE EQUIPO</u>	<u>% Comisión</u>
Liviano	1%
Mediano	1%
Pesado	1%

Aclara el documento que estos valores no incluyen los descuentos realizados por el asesor comercial y Gerente General o Comercial y cualquier descuento condicionado al pago otorgado. Es decir, que si se realizan descuentos durante la negociación se aplicará la siguiente tabla, que se cataloga como No 1:

<u>X</u>	<u>0,05%</u>
0	1,0%
1	0,95%
2	0,90%
3	0,85%
4	0,80%
5	0,75%
6	0,70%
7	0,65%
8	0,60%
9	0,55%
10	0,50%
11	0,45%
12	0,40%
13	0,35%
14	0,30%
15	0,25%

Seguidamente el documento trae un aparte de definiciones, así:

Equipo liviano, corresponde las siguientes marcas: WEBER, INDECO.

Equipo mediano, corresponde a las siguientes marcas: HAMM (Exceptuando la línea de asfalto).

Equipo pesado corresponde a las siguientes marcas: WIRTGEN, VOGELE, HAMM (línea de asfalto), KLEEMANN, CIBER, FRUMECAR, ROMANELLI, LIEBHER, GHH, ALGAIER, EDGE, PVE Y MAGNI. 2.

A continuación, señala una comisión especial para la línea de compactación de tierras (HAMM – Serie 3000 y Compact Line), indicando que se aplicará un incentivo de comisión, al igual que para el equipo liviano: 1.5%

Y una tabla de descuentos, que se entiende aplica para esos equipos para esos equipos siguiente tabla de descuento:

<u>X</u>	<u>0,08%</u>
0	1,50%
1	1,42%
2	1,34%
3	1.26%
4	1,18%
5	1,02%
6	0.94%
7	0.86%
8	0.78%
9	0.70%
10	0.62%
11	0.54%
12	0.46%
13	0.38%
14	0.30%
15	0.75%

Hay una nota que contempla que si el cliente es asignado por gerencia o es un cliente que llegue por vitrina, la comisión será afectada en un 50% y se registrará únicamente por la tabla No. 1 de comisiones.

Trae unos *REQUERIMIENTOS Y CONDICIONES DE PAGO*, que indican la determinación del porcentaje y cuantía de la comisión de las ventas efectivamente realizadas en el mes correspondiente, precisando: por ventas efectivamente realizadas se entiende aquellas que finalizan con el recaudo de la totalidad del valor final facturado. Para el cálculo de las comisiones se tendrán

en cuenta únicamente las ventas efectivas, neto de todos los gastos como fletes y antes de IVA es decir las recaudadas, de esta forma por si cualquier motivo el dinero de la venta o producto tiene que ser devuelto, tal cantidad no se tendrá en cuenta para la cuantificación de la comisión. Ahora bien, si por la devolución del dinero o del producto varía una comisión ya pagada, EL (LA) TRABAJADOR (A) expresamente autoriza a EL EMPLEADOR con este documento al descuento de la diferencia. El pago de las comisiones causadas, se cancelará con la nómina del mes en que se termina el periodo de tiempo para su cálculo. EL (LA) TRABAJADOR (A) acuerda con EL EMPLEADOR que aquel recibirá de este, únicamente las comisiones que se llegaren a causar, hasta los treinta (30) días calendario posteriores a la terminación por cualquier causa del contrato de trabajo. EL EMPLEADOR con posterioridad a dicha fecha no se encuentra obligado a liquidar y pagar comisiones.

Aparece, por último, una declaración de aceptación: EL TRABAJADOR (A) que recibe la presente "POLÍTICA DE METAS COMERCIALES, DE PRODUCTIVIDAD, RENDIMIENTO Y RESULTADOS", declara conocer los efectos y alcances de la esta. Dada en Chía el 28 de febrero de 2019, vendedor que recibe de conformidad y a satisfacción y tiene una firma.

Obra también un documento de *TRANSACCIÓN*, de fecha 27 de marzo de 2019, que aparece plasmado en papel con membrete de la demandada y cuenta con una firma de quien se anuncia como director financiero; ahí se hacen las siguientes consideraciones: "7. A la fecha de terminación del contrato de trabajo, no fue posible para el empleador determinar si el extrabajador tenía derecho a la liquidación pago de comisiones por ventas, toda vez que a la fecha no se han cumplido las condiciones para su causación; por lo que las partes de mutuo acuerdo convienen suspender el pago de comisiones, si hubiere lugar a ello, hasta tanto se concreten los presupuestos para su causación".

Más adelante en la cláusula octava se consigna lo siguiente: "Parágrafo primero. Atendiendo lo dicho en el acápite de ANTECEDENTES las partes han convenido que el valor correspondiente a las comisiones por ventas de los negocios agenciados por el extrabajador con anterioridad a la terminación mutuo acuerdo, solo serán pagadas hasta tanto el cliente efectue (sic) el pago total de la venta al empleador.

Bajo este entendido las partes acuerdan condicionar, en los términos referidos, el pago de comisiones de las siguientes ventas:

- MAR (Planta Solid Batch)
- Obresca (Planta prime 100 / 2 ARX16).
- JMV Ingeniería (Varios)

Parágrafo Segundo. - En todo caso reconoce y acepta el extrabajador que, si llegaren a causarse salarios y prestaciones sociales con posterioridad a la fecha de su retiro, FIZA S.A.S. no tendrá que pagar sobre ellos indemnización, sanción moratoria o interés alguno, pues reconoce la buena fe de la Compañía en su pago extemporáneo.”

De lo hasta ahora planteado, surgen varios hechos que se consideran debidamente acreditados:

1.- El demandante reclama las comisiones de once (11) negocios que, según dice en la demanda, fueron fruto de su gestión y trabajo.

1.1.- El primero de esos negocios fue la venta de la máquina marca HAMM de referencia HD10C VV, comprada por el Consorcio Mar 1 en el mes de abril de 2018, conforme a la oferta comercial del mes de abril de 2018, que causó una comisión a su favor de \$ 1.768.000.

Sobre esta operación la demandada dice en la contestación que pagó una comisión de \$1.352.786; precisa que el valor inicial del equipo era de \$224.103.793 menos unos costos y gastos de \$13.628.600 para un valor neto de venta de \$180.371.400. En el cuadro de folio 153 del archivo 09, que corresponde a la discriminación del cuadro de comisiones, se especifica que se trató de 2 equipos, por un valor neto cada uno de \$90.185.000 y que aunque correspondía una comisión del 0,5%, por ser el cliente referido por la gerencia, se pagó una de 0.75% por valor de \$676.393, cada una.

Consideraciones iniciales de la Sala sobre esta venta. A pesar de las contradicciones en que incurre la demandada pues mientras en la respuesta a la pretensión quinta admite que el valor de las dos máquinas era de \$180.371.400 (que concuerda un poco con el valor de la tabla de folio 153, donde se relaciona un valor de \$90.185.000 cada una), en la respuesta al hecho 7.6. de la demanda (folio 11) se habla de un precio de venta en bruto (antes de costos, gastos e impuestos) de \$224.103.793, recibidos en septiembre de 2018 con el recibo de caja 21546. De otro lado, no es claro si la comisión inicial era del 1% o del 1.50%, ya que la demandada habla de los dos porcentajes, sostiene que tocaba una comisión rebajada en un 50% por tratarse de un cliente asignado por la gerencia; pero mientras por un lado manifiesta que se consignó demás pues se liquidó \$1.352.786, que coincide con el 0.75% del valor neto de venta (\$180.371.400); o sea que terminó pagando el 0.75%.

Tales inconsistencias, sin embargo, es posible esclarecerlas con la revisión de los documentos de folios 102 a 108 del archivo 09, aportados con la contestación

de la demanda, sobre todo con la factura de venta 112812 de 28 de septiembre de 2018 en la que se relaciona un precio de venta de cada máquina de \$97.000.000 más fletes \$3.448.276 para un total por las dos máquinas de \$197.448.276, más IVA de \$31.591.724 para un total de \$229.040.000 menos una retención en la fuente de \$4.936.207 para un total de \$224.103.793, suma pagada como consta en el recibo de caja 21456, en el que se da a entender que la comisión se liquidó sobre el precio antes de IVA (\$194.000.000) y que la comisión se pagó en la liquidación final. Verificada esta liquidación de prestaciones sociales (folio 89, archivo 09), por un valor total de \$15.043.112, que fue la que finalmente se pagó, como concluyó el juzgado, ya que aparece el cupón de pago respectivo, se observa un pago por comisiones de \$5.348.558, que coincide con lo plasmado en el cuadro de folio 153, en el que se incluyen dos pagos de comisiones por la venta de la máquina Hamm por \$676.393 cada una que arroja un total de \$1.352.786.

De manera que hechas las anteriores precisiones, el problema que queda por resolver si se condena por la suma de \$1.768.000 que reclama el actor en la demanda, si se tiene en cuenta la suma pagada por la empresa por este negocio de las máquinas HAMM, lo que apareja el análisis del porcentaje que correspondía, si había lugar a rebajas o ajustes de ese porcentaje y si se pagó la totalidad de la comisión o se adeuda algo. La disertación respectiva se hará más adelante.

1.2. Sobre el reclamo de la suma de \$985.000 de comisión por la venta de la máquina marca WACKER NEUSON de referencia RD 27, comprada por el Consorcio Mar 1 en el mes de septiembre de 2018, conforme a la oferta comercial del mismo mes y año, la demandada informa que se trató de una venta por valor bruto de \$87 millones y valor neto luego de gastos y costos por \$86.358.200 corresponde a dos máquinas y que se pagó la mitad de la comisión por tratarse de un cliente asignado por la gerencia.

De manera que en este punto lo que hay que dilucidar es, en primer lugar, precisar el alcance de la pretensión del demandante, pues si limita este valor a \$985.000 se entiende que corresponde a toda la venta (que fue por \$164.000.000), pero no cuadra con su aspiración de comisión del 1%; y, en segundo lugar, aclarar si la suma a pagar era el 0.5 por tratarse de un cliente asignado, o del 1%, como reclama el demandante, sin perder de vista que se pagó el 0.5%, como en efecto lo hizo la demandada pues incluyó en la liquidación final una comisión de \$431.791 por cada máquina (que es exactamente el 0.5% de 87 millones de pesos, para un total pagado de \$863.582), según se observa en el cuadro de folio 153, destacando que en este caso tuvo en cuenta el valor

bruto de los equipos sin descontar costos y gastos, como sí lo hizo en otros casos, y en lo que insiste a lo largo de la contestación de la demanda.

Es pertinente aclarar que la Sala ha tenido en cuenta los documentos obrantes en los folios 108 a 113, relacionados con estas compras y con la que se analizará seguidamente, en los cuales aparecen cuadros de pagos de comisiones por \$431.791 (por dos) y \$491.348, que corresponde al negocio que viene a continuación, para un total según esos cuadros de \$1.354.931, así como la orden de compra 6000/2761, donde se certifica fecha de entrega el 2 de octubre de 2018.

1.3.- En cuanto al reclamo de la suma de \$ 830.000 de comisión por la venta de la máquina marca WACKER NEUSON de referencia RD 18, comprada por Consorcio Mar 1 en el mes de septiembre de 2018, conforme la oferta comercial de dicho mes, la empresa explica que pagó \$491.348, como se colige del cuadro de folio 153 y que corresponde al 0.5% de la venta neta, toda vez que el precio de venta de esta máquina fue \$99.000.000 y cuyo 0.5% arroja \$495.000, pero debe tenerse en cuenta que hubo unos costos y gastos de esta máquina y de las dos anteriores por \$2.013.885, aunque cabe aclarar que según la demandada el valor neto después de costos y gastos fue de \$98.269.700 cuyo 0.5% arroja la suma reconocida.

Así entonces, la Sala deberá determinar si aplica el porcentaje del 1% o del 0.5%, lo que se abordará más adelante.

1.4.- En cuanto a la pretensión de \$ 8.917.283 de comisión por la venta de la máquina marca FAE de referencia MTM 225, comprada por SACYR en el mes de septiembre de 2018, conforme a la oferta comercial de ese mes, la demandada explicó que se vendió una sola máquina y no dos; que el precio bruto era de \$461.418.912 y la venta fue por \$412.166.145; que como hubo un descuento del 22.6% se disminuye la comisión, que queda en el 0.25% que multiplicado por el precio de venta arroja la suma de \$1.030.415, valor efectivamente pagado, como quiera que se incluyó en la liquidación definitiva, como se corrobora con el cuadro de folio 153. El problema que debe resolverse entonces en este caso es establecer el monto de la comisión que corresponde al trabajador y cuántas máquinas en realidad se negociaron, lo que se hará más adelante.

1.5.- En cuanto al reclamo de la suma de \$4.269.754 de comisión por la venta de la máquina marca STEHR de referencia SUG 20 - SV 9074000E+SV 9074001E, comprada por CONYCO PROYECTOS Y DESARROLLOS SAS., en el mes de diciembre de 2018, conforme a la oferta comercial del mes de diciembre

de 2018; y de \$1.895.040 de comisión por la venta de la máquina marca FAE de referencia RSL 175 DT, comprada por PROCIC S.A.S. en el mes de octubre de 2018, conforme a la oferta comercial del mes de octubre de 2018, la empresa contestó que esas ventas finalmente no se hicieron. El problema que debe resolverse es si esto se demostró. Sobre la máquina Stehr, obra a folio 96 archivo 09 copia de la carta enviada por CONYCO PROYECTOS Y DESARROLLOS SAS desistiendo de la compra debido al incumplimiento de la demandada en la entrega del equipo, y le solicita la devolución del dinero. De modo que respecto de esta máquina, la circunstancia anotada hace inviable el reconocimiento de la comisión reclamada, pues si no se materializó la venta, no puede pretenderse el pago de una comisión sobre la misma. En cuanto a la otra máquina más adelante se harán las consideraciones del caso.

1.6.- Sobre la suma de \$ 364.000 de comisión por la venta de la máquina marca WACKER NEUSON de referencia RD7A MOTOR HONDA, comprada por CARLOS SUÁREZ en el mes de enero de 2019, conforme a la oferta comercial del mes de enero de 2019, la demandada manifiesta que pagó la suma de \$356.000 por cuanto tocaba, para calcular la comisión, deducir al precio de venta (\$36.400.000) los gastos y costos (\$800.000), quedando un neto de \$35.600.000. Para demostrar, se anexaron copia de la factura de venta del rodillo vibratorio RD7A No 113274 (folio 148), en la que se destaca que aparece como asesor el ingeniero Francisco Isaza (y no el actor), así como los cuadros de liquidación de la comisión elaborados por la demandada (folios 150 y ss); se resalta que en este caso se reconoció una comisión del 1% del precio de venta. Corresponde, pues, examinar cuál es el monto de la comisión que corresponde al trabajador.

1.7.- Respecto de la suma de \$ 50.142.282 de comisión por la venta de la máquina marca AMMANN de referencia ABC 180 SOLIDBATCH, comprada por el CONSORCIO MAR 1 en el mes de enero de 2019, conforme a la oferta comercial de este mes, la demandada aduce que actuó como comisionista; que en todo caso se trataba de un cliente de la empresa por lo que en tal caso la comisión sería del 0.5%; que el equipo se entregó en agosto de 2019, es decir, más de treinta días después de terminado el contrato de trabajo el 11 de marzo de dicho año, por lo que de acuerdo con la política vigente no tenía derecho a la comisión; afirma que su comisión por la intermediación fue de 19.000,72 euros, aunque también menciona 15.966, lo que sustenta en el contenido de la factura 113919 de 6 de junio de 2019; manifiesta que el comprador fue JMV Ingenieros. La mencionada factura aparece allegada a los autos (folio 145 archivo 09) y en ella aparece como comprador Consorcio del Mar 1, con precio antes de IVA de 15.966,99 euros y después de \$19.007,72. Lo que corresponde determinar es si

el actor tiene derecho a percibir esta comisión y en caso positivo a cuánto asciende.

1.8.- En cuanto a la suma de \$1.250.000 de comisión por la venta de la máquina marca WACKER NEUSON de referencia 3503 Balde 600ml (110 L.) CABINA SIN A/C /ORUGA CHAU, comprada por CONYCO PROYECTOS Y DESARROLLOS SAS, en el mes de diciembre de 2018, conforme a la oferta comercial del mes de diciembre de 2018, la demandada manifestó inicialmente, al contestar las pretensiones, que aceptaba que la comisión era del 1%, aunque al contestar los hechos expresó que se trataba de un cliente asignado, por lo que la comisión era del 0,50%; posteriormente aclara que si bien la venta fue por \$125.000.000 a ese valor debe descontarse los costos y gastos por \$1.522.500, quedando un valor neto de \$123.477.500 para una comisión de \$1.234.775, pero como el vendedor aplicó en descuento del 8.6%, se afectó su comisión que quedó en un 60%; luego se aplicó este porcentaje sobre el valor neto de venta resultando una comisión de \$740.865 que le fue pagada en la liquidación final, como se puede observar en el cuadro de folio 153. Este negocio aparece debidamente explicado en el cuadro de folio 135 del que se puede colegir que la venta se hizo a CONYCO.

1.9.- En relación con la suma de \$16.067.300 de comisión por la venta de la máquina marca AMMANN de referencia PLANTA PRIME 100 + 2 COMPAC ARX 16, comprada por OBRESCA en el mes de diciembre de 2018, conforme a la oferta comercial del mes de diciembre de 2018, la demandada manifestó que en este caso también actuó como comisionista, razón por la cual la comisión del vendedor se calcularía sobre la comisión que ella recibió, que fue de 26.305 euros, suma que cobró a la fabricante o vendedora Ammann Schweis el 12 de marzo de 2019 ; como se trataba de cliente designado, la comisión fue del 0.5% de 26.050,42 euros, precio que consta en la factura 113585 de 12 de marzo del citado año, que equivalió a 130 euros, que convertidos a la tasa vigente en el momento (\$3.520,57) arrojó la suma de \$458.562.

1.10.- En lo atinente a la suma de \$13.922.272 de comisión por la venta de la máquina marca AMMANN de referencia AFT 600-3 + ARX 110 + AP240H + ARX 45K, comprada por JMV INGENIERIA en el mes de diciembre de 2018, conforme a la oferta comercial de dicho mes, la demandada responde que en este caso también actuó como comisionista y en tal condición nunca ingresaron a sus cuentas \$1.392.227.200, que es lo que daría derecho al monto reclamado; que la comisión convenida con Ammann Schweis fue de 40.426 euros para cuatro (4) referencias , facturados en febrero de 2019 y pagados 11 de abril siguiente y que si bien tendría derecho el actor a la comisión del 1% el pago se hizo 61

días después por lo que no tiene derecho a la misma; más adelante refiere que se trataba de 3 equipos y la comisión solo se refiere a uno, como consta en la factura 113537 de 28 de febrero. Lo anterior aparece reseñado en el recibo de caja No 10265 de 11 de abril de 2019, en el que aparece relacionados 40.420 y 31.000 euros (folio 144) y la factura 113537 por 40.420 euros cuyo cliente es JMV y se relacionan las máquinas AFT 600 y otros equipos (folio 143).

2.- En la demandada existía una política de metas comerciales o comisiones, firmada por el trabajador, en la que este consintió, de fecha 28 de febrero de 2019, que establecía, en lo que aquí interesa, una comisión del 1% para todos los equipos; detalla los valores que se reconocerían en caso de descuentos y en cuya virtud a mayor descuento menor comisión, se convino también una comisión del 1,5% en algunos casos, como los equipos hamm de compactación de tierras series 3000 y compact line, lo mismo que para equipos livianos; igualmente se estipuló que si el cliente es asignado por gerencia o llega por vitrina la comisión se afecta en un 50%; se especifica que la comisión se aplica sobre valores netos (antes de IVA) y descontando costos y gastos y la misma se causa si el pago del cliente se recibe dentro de los 30 días calendario siguientes a la terminación del contrato de trabajo, y se pierde en caso contrario.

3.- La demandada aduce que las comisiones en el caso del demandante se causarían a partir del 1 de marzo de 2019 y que los reconocimientos que hizo por ventas anteriores, se explican porque atendió recomendaciones de asesores jurídicos externos para que procediera de esa forma y para evitar desgastes propios de los procesos judiciales. Sin embargo, la Sala no admite esas explicaciones, porque el solo hecho de que espontánea y voluntariamente haya hecho pagos por comisiones de fechas anteriores es señal inequívoca de que se sentía deudora de las mismas, o por lo menos era consciente de que eso podía ser así, aparte de que, según su postura, el demandante no tendría derecho a ninguna comisión pues su contrato terminó el 11 de marzo del citado año y las ventas se hicieron antes de estas fechas; además en el proyecto de transacción que se allegó con la demanda, y que la Sala no alberga ninguna duda fue elaborado por la demandada, ya que cuenta con la firma de su director financiero, se compromete a pagar comisiones; igual sucede en el documento de entrega del cargo, la respuesta al derecho de petición (folio 94), el correo electrónico de folio 82 y en la liquidación final, donde se reconocieron comisiones anteriores a marzo de 2019.

14.- En correspondencia con lo anterior, la demandada reconoció en la liquidación final de prestaciones sociales, comisiones por un valor total de \$5.348.558, así:

Venta máquina Hamm HD 10 CVV.....	\$1.352.786
Wacker neusson RD 27.....	\$ 431.791
" "	\$ 431.791
Wacker neusson RD 18.....	\$ 491.348
Fae MTM 225.....	\$1.030.415
Wacker neusson 3503.....	\$ 740.805
Ammann Prime 100.....	\$ 458.562
Wecker neusson.....	\$ 356.000
" "	\$ 55.000

Las dos últimas no forman parte de este litigio.

Sobre las cargas probatorias, debe anotarse que correspondía al trabajador probar tanto el acuerdo de comisiones, el porcentaje pactado, como la causación de las mismas, es decir, que en realidad hizo las ventas o actividad generadora de la comisión. Para la Sala, este cumplió plenamente con la primera obligación y parcialmente con la segunda. Las gestiones de ventas realizadas las demostró con la aceptación de las mismas por la demandada, las fechas en que se realizaron, su valor y el cliente. La excepción a una regla general, como en este caso la disminución del 50% en la comisión por corresponder a clientes designados por la empresa o por vitrina, incumbe demostrarla a la parte que se beneficiaría de ella, en este caso, la demandada; eso es lo que se desprende del artículo 167 del CGP cuando prescribe que incumbe a las partes probar el supuesto de hecho de las normas que consagran el efecto que ellas persiguen; sería absurdo que al demandante le incumbiera probar la política general de comisiones y al mismo tiempo se le gravara con acreditar la excepción.

Para oponerse a las pretensiones de la demanda, la accionada sostuvo que, en unos casos, el negocio no se llevó a cabo, no se finiquitó se abortó; en otros que no correspondía la comisión reclamada del 1%, bien porque se trataba de clientes remitidos, y que no eran propios del actor, o porque el vendedor aplicó descuentos; y otros más porque la empresa no actuó como vendedora sino como comisionista y por tanto las comisiones no eran sobre el valor del equipo sino sobre el valor de la comisión que le pagó la fabricante o verdadera vendedora; y en otros casos, no se generó la comisión porque el pago del cliente no se hizo dentro de los treinta días siguientes a la terminación del contrato.

Sin embargo, sobre este último punto el juzgado consideró que aunque en la política de comisiones quedó pactado que si el pago del cliente no se hacía dentro del citado periodo, se perdía la comisión, tal disposición era ineficaz y la inaplicó, sin que esa decisión fuera objeto de reparo por la demandada; de manera que

se trata de un punto ya zanjado que no puede ser abordado en este momento, amén de que uno de los casos el pago se produjo el 11 de abril de 2019, según dice la propia demandada. agregando que fue 61 días después de terminado el contrato de trabajo, en lo cual hay un ostensible dislate, pues acreditado que el contrato terminó el 11 de marzo de 2019, no podían haber transcurrido los 61 días a que se refiere la empresa. De manera que lo concerniente a la comisión del negocio de la máquina AMMAN AFT 600 y tres más y por el que la demandada cobró y ganó una comisión de 40.426 euros y a cuyo pago condenó la sentencia del juzgado no será analizada ni mucho menos reconsiderada en esta instancia, por cuanto las partes ninguna inconformidad expusieron al respecto, en ningún sentido, ni sobre la causación de la comisión, ni su porcentaje y cuantía, ni sobre la incidencia en prestaciones y aportes a seguridad social. Pero siguiendo ese mismo derrotero, corresponde condenar al pago de la comisión por la venta de la máquina Ammann ABC 180 hecha al consorcio del Mar, por la que el actor pretende una comisión de \$50.142.282, y que la empresa no reconoció porque el pago se hizo en agosto de 2019, es decir, más de 30 días después de terminado el contrato de trabajo; argumento que el juzgado no compartió y que si hubiese sido consecuente con su posición habría tenido que conceder esta comisión, pero inexplicablemente no lo hizo. En todo caso, esta Sala comparte la tesis del juzgado sobre inaplicación de la citada cláusula de la política de ventas y comisiones, pues la misma afecta de manera injustificada los intereses del trabajador; así lo consideró la casación laboral en sentencia de junio 16 de 1986, en la que dijo: *"Pero lo cierto es que si se ha prestado un servicio y este ha permitido que se alcance el resultado, este debe ser necesariamente remunerado, aunque la concreción de la venta misma y el recaudo operen con posterioridad al momento en que ha concluido la relación laboral de quien ha prestado el servicio, pues ello no quiere decir que su trabajo no se haya prestado o que no haya permitido la obtención del fin-condición que se ha señalado en el contrato como generante de la remuneración, sino que su efecto se ha producido posteriormente como consecuencia de tratarse de una actividad cuyos resultados no son inmediatos sino que operan en circunstancias muy diferentes, diferidas en el tiempo, que no por ello hacen inexistente el servicio ni la eficacia del mismo"*; criterio reiterado en sentencia SL 1005 de marzo 17 de 2021.

De modo que como la demandada no negó que el demandante hizo esa venta y que su monto además fue de 19.000 euros, existe el derecho a que perciba una comisión de 190 euros, equivalente al 1%, que convertidos a moneda nacional de agosto de 2019, fecha en que se hizo el pago a la demandada de la comisión que ganó se traduce en \$731.198, teniendo en cuenta una tasa de conversión de \$3.848,41. La comisión es del 1% de la comisión de la accionada, pues no se acreditó que el cliente que hizo la compra fuera referido o hubiese entrado en contacto por vitrina; y el valor por el que se condena se actualizará desde que se causó (agosto de 2019), pues fue en ese momento en que nació la obligación

de la empresa de pagarla, hasta que se haga su pago. Se aclara que el monto de la comisión reclamada por el actor es exagerado porque supondría un negocio de más de 5.000 millones de pesos, que no aparece demostrado, ni de lejos, y la factura aportada es prueba del valor real del beneficio obtenido por la demandada, parámetro que es dable tener en cuenta para estimar la comisión del trabajador.

Por la misma razón se ordenará el reajuste de la comisión resultante de la venta a la firma Obresca, en diciembre de 2018, de la máquina Ammann Prime 100, pues la demandada pagó una comisión del 0.5% por cuantía de \$458.562, con base a que el cliente era referido o en todo caso no fue gestión personal y exclusiva del demandante, sin que aparezca demostrado tal hecho; por lo tanto, por este rubro se ordenará el pago de una comisión del 1% y si la mitad fue de \$458.562, como lo reconoció la empresa, la otra mitad debe tener esa misma cuantía, sin que aparezcan elementos para señalar un monto diferente.

Sobre la comisión de \$364.000 que reclama el actor por la venta de la máquina Wacker Neusson RD7A, se mantendrá la decisión absolutoria del a quo, toda vez que se comparte la defensa de la demandada en cuanto a que canceló por este negocio \$356.000 teniendo en cuenta que si bien el precio bruto era de \$36.400.000 al mismo debe descontarse costos y gastos por \$800.000, resultando un precio neto de \$35.600.000 pagándose comisión por el 1% de dicha suma.

En lo atinente a las comisiones que pretende el actor por \$8.917.283 y \$4.269.754 por las ventas de las máquinas Stehr SUG 20 y otra FAE, se reitera lo antes dicho en cuanto a negar el derecho a las comisiones, por cuanto esos negocios no se materializaron, como se ve en la carta de desistimiento de uno de los clientes, y la falta de prueba de realización del otro, pues de acuerdo con la carga probatoria le correspondía al actor acreditar la materialización del negocio.

En lo concerniente a las ventas en que se hicieron descuentos del 22.6% y que se pagó una comisión del 0.25% del valor de venta y del 8.62%, la Sala considera que los porcentajes reconocidos se ajustan a las políticas acordadas entre las partes, tal como se deduce de cotejar los precios de venta con las listas de precios obrante en el proceso; en consecuencia, se mantendrá la absolución.

Y respecto del reclamo de porcentajes del 1% en aquellos casos en que se reconoció un porcentaje menor por comisiones, considera la Sala que tiene razón el recurrente, por cuanto en realidad la empresa no demostró que se tratara de

clientes de remitidos por la gerencia, o de clientes por vitrinas, a pesar de ser carga probatoria suya, como antes se explicó; y en cuanto al argumento del juzgado, relativo a que en las facturas quedó consignada la anotada situación sobre el origen de los clientes, la Sala no la comparte, porque no ve que esa información esté consignada allí, sino en los cuadros adjuntos, que fueron elaborados por la empresa para liquidar las comisiones, y que obviamente se atienen a su propio parecer y criterios, y por ello, aceptarlos como pruebas es tanto como admitir que la parte puede fabricarlas en su propio favor. Es menester agregar que el representante legal de la demandada en su interrogatorio de parte se refiere a que Consorcio del Mar era cliente anterior de la empresa pues aparecen facturas desde 2017, es decir antes de que el demandante entrara a trabajar en la empresa, pero este hecho no fue demostrado ni esos documentos se allegaron el proceso, habiéndolo podido hacer pues da a entender que en el momento de la declaración los tenía en su poder. En consecuencia, se reajustarán esas comisiones de la siguiente forma: por la venta de la máquina HAMM el actor reclama una comisión de \$1.768.000; por este negocio la empresa acreditó haber pagado una comisión de \$1.352.786; el equipo se vendió por \$180.371.400, según informa la empresa; correspondería por tanto una comisión del 1% de dicha suma pero como el actor limitó su pretensión a \$ 1.768.000, se ordenará el pago de la diferencia entre lo pedido y lo reconocido ($1.768.000 - 1.352.786 = 415.214$).

En cuanto a la máquina wacker neusson RD 27, en cuyo caso se pagó una comisión del 0.50%, el actor solicita se ordene el pago de comisiones por \$985.000 mientras que la demandada pagó \$863.582; y como el total de la venta neta fue de \$164.000.000, según dice la demandada, la comisión que se ordenará pagar es la resultante de la diferencia entre lo pedido y lo pagado ($985.000 - 863.582 = 121.418$).

Lo mismo sucede con el otro negocio en que el demandante pide una comisión de \$830.000 pero la empresa pagó \$491.348; como la venta fue por \$98.269.700 y la comisión es del 1% se pagará la diferencia entre el valor pedido en la demanda y el pagado por la accionada ($830.000 - 491.348 = 338.652$).

Como las comisiones ordenadas son salario, se ordenará la reliquidación de las prestaciones sociales, vacaciones compensadas e intereses de cesantías del año 2019, así como los aportes a seguridad social del mes de marzo del mismo año, último mes en que el demandante prestó sus servicios y al que se imputarán las comisiones.

En consecuencia, la suma que se ordenará pagar por comisiones es de \$2.065.040. esta suma afecta cesantías y primas de servicios del primer semestre de 2019, fecha en que se entiende hecho el pago; en ese orden se divide el total de comisiones entre el número de días del año y se multiplica por 71 días del año 2019. Los intereses de cesantías se calculan sobre el monto de las cesantías y por el término de 71 días; las vacaciones y la indemnización por despido, se calculan con base en el salario promedio y se aplicarán por todo el tiempo de servicios.

Se aclara, para despejar posibles equívocos, que las condenas que aquí se imponen no alteran las impuestas por el a quo, que quedan intactas; por tanto, son adicionales a estas.

La Sala prohija las consideraciones del a quo para no acceder a las sanciones moratorias; la del artículo 99 de la Ley 50 de 1990 por las mismas razones que el juzgado expuso, toda vez que las comisiones que pudieron causarse en 2018 no es claro que la empresa tuviera claro que debía pagarlas ya que el acuerdo se firmó en febrero de 2019, y antes en el contrato de trabajo se había pactado que cualquier acuerdo al respecto se debía adoptar a través de un otrosí, el cual solo vino afirmarse el 28 de febrero de 2019, aparte de que el hecho de que desempeñara el cargo de director comercial podía generar dudas acerca de que simultáneamente pudiera generar comisiones. Esas mismas razones se exponen para exonerar de la sanción del artículo 65 del CST, agregando que en todo caso en algunos negocios la empresa reconoció el 1% de la comisión, lo que denota que no implementó el pago de la mitad de la comisión para todos los casos sino para aquellos en que consideró que se trataba de clientes que habían tenido relaciones comerciales con ella desde antes del contrato de trabajo con el demandante y que por ende no eran clientes nuevos; sin dejar de lado que el demandante nunca reclamó las comisiones causadas antes de marzo de 2019, lo que a juicio de la Sala deja entrever que este también tenía dudas sobre su derecho, tan es así que en la demanda solo reclama las comisiones del 1% establecidas en las políticas de metas comerciales y este documento es de 1 de marzo de 2019, siendo pertinente explicar que una cosa es el derecho a percibir las comisiones desde antes de ese documento, como lo concluye el Tribunal, y otras las dudas que pudiera abrigar la empresa sobre su obligación de pagarlas, sin que el hecho de que en últimas hubiese decidido pagarlas se pueda tomar como elemento que disipa su buena fe.

En vista de lo anterior, las condenas anteriores se actualizarán desde abril de 2019, cuando debieron pagarse, hasta que se haga el pago, salvo la excepción que se hará en la parte resolutive.

Así se deja resuelto el recurso de apelación.

Sin costas en esta instancia por salir avante parcialmente el recurso.

Por lo expuesto, la Sala Laboral del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Cundinamarca, administrando justicia en nombre de la República y por autoridad de la ley,

RESUELVE:

PRIMERO: MODIFICAR la sentencia proferida el 4 de agosto de 2023 proferida por el Juzgado Segundo Laboral del Circuito de Zipaquirá, Cundinamarca, dentro del proceso ordinario laboral de ANDRÉS MAURICIO CHÁVEZ PRIETO contra FIZA S.A.S, en el sentido de que además de las condenas impuestas por el a quo por comisiones, se ordena el pago adicional de la suma de \$ 2.065.044; de igual forma a las sumas a las que condenó el a quo se adicionarán las siguientes; por cesantías \$407.272, la misma suma por prima de servicios, por vacaciones \$86.042; por intereses de cesantías \$9.639, por indemnización por despido \$189.919. Se adiciona la sentencia en el sentido de reajustar el aporte a pensiones del mes de marzo de 2019 en la suma de \$2.065.044, suma que deberá consignar la demandada en favor del demandante en el fondo en que este se encuentre afiliado y en las condiciones fijadas y ciñéndose a la liquidación de la administradora. El pago deberá hacerse dentro de los treinta (30) días siguientes a la ejecutoria de esta sentencia.

Las sumas por comisiones se actualizarán desde abril de 2019 hasta la fecha de pago. En el caso de las comisiones surgidas en agosto de 2019, la actualización será desde esta fecha como se explicó en la parte motiva. En los mismos términos se actualizarán las sumas por cesantías y sus intereses, primas, vacaciones e indemnización.

SEGUNDO: Mantener en lo demás la providencia de primera instancia.

TERCERO: Sin costas en esta actuación.

CUARTO: DEVOLVER el expediente digital al juzgado de origen.

LAS PARTES SE NOTIFICAN EN EDICTO Y CÚMPLASE,



EDUIN DE LA ROSA QUESSEP
Magistrado



JAVIER ANTONIO FERNÁNDEZ SIERRA

Magistrado



MARTHA RUTH OSPINA GAITÁN

Magistrada



LEIDY MARCELA SIERRA MORA

Secretaria