



Departamento Jurídico  
Unidad de Dictámenes e Informes en  
Derecho  
E69789 (1517) 2023

1105

**ORDINARIO N°:** \_\_\_\_\_

**ACTUACIÓN:**

Aplica doctrina.

**MATERIA:** Negociación colectiva; Instrumento Colectivo; Interpretación de cláusula.

**RESUMEN:** La cláusula 4.2.1, del convenio colectivo vigente entre el Sindicato de Empresa Comercializadora S.A. y el Holding de Empresas Hites, no establece como obligatorio que la empleadora comercialice el producto pantalla blindada.

**ANTECEDENTES:**

- 1) Presentación de 17.07.2023, [redacted] Holding Empresas Hites.
- 2) Ordinario N° 888, de 29.06.2023, de Jefa de Unidad de Dictámenes e Informes en Derecho.
- 3) Pase N° 2000-1151-2023, de 17.05.2023, de Jefe Departamento de Inspección (S).
- 4) Presentación de 23.03.2023, de Sindicato Comercializadora S.A. Hites.

**SANTIAGO,**

**09 AGO 2023**

**DE: JEFA DEPARTAMENTO JURÍDICO (S)**

**A: SRES/AS. SINDICATO COMERCIALIZADORA S.A. HITES**  
**[sindicato.hites@gmail.com](mailto:sindicato.hites@gmail.com)**

**A: [redacted]**  
**REPRESENTANTE DE HOLDING EMPRESAS HITES**  
**[redacted]**

Mediante presentación del antecedente 4), se ha solicitado un pronunciamiento respecto de la cláusula 4.2.1 Vendedores Integrales, del convenio colectivo vigente entre el Sindicato de Empresa Comercializadora S.A. y el Holding de Empresas Hites, específicamente en relación a la comisión del 5% sobre el precio neto de venta del producto de Pantalla Blindada, toda vez que la empresa habría eliminado la venta del producto, generando un menoscabo económico en la remuneración de los vendedores integrales y promotores de ventas en los

Departamentos de Telefonía de todas las tiendas Hites a nivel nacional desde el mes de febrero de 2023.

Sobre el particular, cumplo con informar a Ud. primeramente, que conforme al principio de bilateralidad se confirió traslado de la presentación de la organización sindical, la que fue respondida por la empresa en instrumento del antecedente 1) indicando que conforme al instrumento colectivo la comercialización del producto no le resultaría obligatoria, e informando que la comercialización del producto pantalla blindada se descontinuó a partir de enero de 2023, mes en que se efectuó el último pago, atendido el término de vigencia del contrato que mantenía con la empresa American Assist Chile, que operaba y proveía ese producto.

Ahora bien, habiendo tenido a la vista el convenio colectivo suscrito con fecha 03.09.2021, entre el Sindicato de Empresa Comercializadora S.A. y el Holding de Empresas Hites, se tiene que en su cláusula 4.2., establece literalmente lo siguiente:

**"4.2.1 Vendedores Integrales:**

*La base para el cálculo y pago de las remuneraciones variables denominadas Comisiones, Comisiones efectivas y Premio por ventas, según corresponda, identificada en lo sucesivo genéricamente como comisión base, continuará aplicándose como se ha realizado hasta el presente y conforme a la siguiente estructura:*

**Vendedores departamento línea Blanca, electrónica visual, electrónica audio, video juegos, rodados y bicicletas:** Tendrán una comisión base del 0.5% sobre el precio neto de sus ventas.

**Vendedores de muebles, colchonería, electrodomésticos, audio menor, y automatización de oficinas:** Tendrán una comisión base del 1% sobre el precio neto de sus ventas, con excepción de aspiradoras y enceradoras cuya comisión base es de un 0.8% sobre el precio neto.

**Vendedores departamento de calzado, sastrería, moda dama, niño bebe, moda joven, jeans club, colegio, deportes, cortinas tapices y alfombras, juguetería, instrumentos musicales, cassetería, textil hogar, relojería, menaje, iluminación, cristalería, maletería, accesorios y librería:** Tendrán una comisión base del 1.5% sobre el precio neto de sus ventas.

**Vendedores de sección de perfumería, óptica y lencería, como también las ventas por Producto Protegido:** Tendrán una comisión base del 2% sobre el precio neto de sus ventas.

**Producto pantalla Blindada:** Tendrá una comisión base del 5% sobre precio neto de su venta.

**En el caso de venta del producto Protección Hites,** se otorgará una tarifa base de acuerdo al período de extensión del producto colocado por el vendedor, así por cada producto que se ponga por 1 año la tarifa será de \$ 625 brutos, si la colocación es por dos años, la tarifa será de \$ 1250 brutos, y finalmente, si la colocación es por tres años la tarifa será de \$ 2500.-, conformando el total que se reconoce como Comisión Protección Hites.

Las comisiones base establecidas precedentemente, sólo están referidas a los productos que comercializa la empresa a la fecha de celebración del presente instrumento colectivo.

Según las necesidades de la empresa, los vendedores podrán ser asignados a cualquier otro departamento o sección, **en cuyo caso su comisión base será la correspondiente al artículo y no la del departamento de origen.**

La empresa no estará obligada a comercializar los productos que se individualizan en este instrumento."

De la cláusula transcrita precedentemente, se desprende en lo pertinente que las partes acordaron que el Producto Pantalla Blindada, tendrá una comisión base del 5% sobre el precio de su venta.


Igualmente, en el párrafo final de la misma cláusula 4.2.1 expresamente se estableció, que la empresa no estaría obligada a comercializar los productos que se individualizan en el convenio colectivo, interpretación que es compartida por el Departamento de Inspección según consta en documento del antecedente 3).

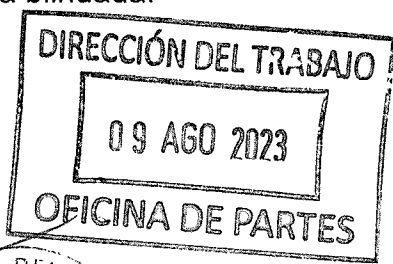
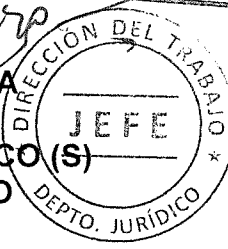
No obstante lo ya expresado en relación al tenor literal de la cláusula en comento, recurriendo a los preceptos que sobre interpretación de los contratos se contemplan en los artículos 1560 y siguientes del Código Civil, el primero de los cuales dispone que "*Conocida claramente la intención de los contratantes, debe estarse más a ella que a lo literal de las palabras*", se tiene que al interpretar un contrato debe buscarse o averiguarse ante todo cuál ha sido la intención de las partes que intervinieron en su celebración, puesto que tales instrumentos se generan mediante la voluntad de aquellas y, por lo tanto, para fijar su sentido y alcance debe atenderse, más que a lo que en ellos expresa, a lo que realmente han querido estipular los contratantes.

Precisado lo anterior, posible es convenir que las partes contemplaron en la redacción de la cláusula contractual tanto el requisito para acceder a la comisión por venta del producto pantalla blindada, como también la circunstancia que no haría exigible tal comisión, lo que acontecería cuando la empresa dejara de comercializar dicho producto.

En consecuencia, de conformidad a lo expuesto, cumplo con informar a Ud. que la cláusula 4.2.1, del convenio colectivo vigente entre el Sindicato de Empresa Comercializadora S.A. y el Holding de Empresas Hites, no establece como obligatorio que la empleadora comercialice el producto pantalla blindada.

Saluda atentamente a Ud.,

  
**NATALIA POZO SANHUEZA**  
**ABOGADA**  
**JEFA DEPARTAMENTO JURÍDICO (S)**  
**DIRECCIÓN DEL TRABAJO**

LBP/CRL

Distribución

- Jurídico
- Partes
- Control