

Santiago, once de octubre de dos mil veintidós.

VISTOS Y CONSIDERANDO:

PRIMERO: Que comparece doña María de los Ángeles Santos Contreras, abogada y doña Macarena López Ugarte, abogada, en representación de (1) Betsy Carola Vera Moll, cédula de identidad N° 11.595.444-K; (2) Cledia Marianela Navarrete Jara, cédula de identidad N° 7.026.303-3; (3) Cecilia Irma Pérez Acevedo, cédula de N°6.196.000-7; (4) María Cristina Terán Matamala, cédula de identidad N°11.985.463-6; (5) Magali Elisa Álvarez Jara, cédula de identidad N°7.524.092-9; (6) María Eugenia Riera Salamero, cédula de identidad N°6.689.968-3; (7) Miriana Torres Moscopulos, cédula de identidad N°7.260.933-6; (8) Mónica Ester Rocha Gibert, cédula de identidad N°7.739.320-K; y (9) Rosa Sandoval Jara, cédula de identidad N°8.759.634-6, todas domiciliadas para estos efectos en Martín de Mujica 1122, Las Condes, interponen demanda en Procedimiento de Aplicación General Laboral por Despido Indirecto Justificado, Nulidad del Despido y Cobro de Prestaciones Laborales Adeudadas, en contra de la ex empleadora de las actoras, CRISTIAN LAY CHILE S.A., Rol Único Tributario N°96.711.870-2, cuyo representante legal es don Víctor Domingo Verdugo Meneses, cédula de identidad N°5.521.081-0, ambos domiciliados para estos efectos en Ojos del Salado 0831, comuna de Quilicura, Región Metropolitana, de conformidad a los antecedentes siguientes.

Exponen que la demandada tiene como giro ante Servicios de Impuestos Internos el de: “*farmacias independientes, venta al por menor de calzado, venta al por menor de prendas de vestir en general, incluye accesorios, venta al por menor de malaterías, talabarterías y artículos de cuero, venta al por menor de ropa interior y prendas de uso personal y comercio al por menor de artículos de joyería, fantasías y relojerías*”. En resumen se dedica a la venta de diversos productos. Para lograr su cometido comercial, la Empresa creó un modelo de ventas que se sostiene en la utilización de personal externo, no contratado y sin subordinación, denominado “distribuidoras”, “asesoras” o “vendedoras”, quienes de manera libre y autónoma, se dedican a vender “por catálogo” los productos de Cristian Lay, existiendo “campañas” (de aproximadamente dos semanas cada una) de las que obtienen un porcentaje de lo “cobrado” por la Empresa (los honorarios de las distribuidoras dependen de la cantidad efectivamente percibida). Esa labor se lleva a cabo a través de un catálogo en que cada producto tiene un código asignado, permitiendo que, al momento de completar una



venta, las distribuidoras hagan el encargo a la Empresa, para posteriormente entregar el producto y recibir el pago para su rendición y entrega a la Empresa.

Aclaran que la Empresa funciona en base a una clara estructura jerárquica, en que mediante cargos definidos, se logra un control desde la Empresa hacia la red de distribuidoras que están en todo Chile. Esta estructura se puede simplificar así: en la cúspide los Directores, luego los Delegados Comerciales, bajo ellos los Jefes de Grupo, y finalmente los distribuidores.

Reiteran que los distribuidores son personas dedicadas a la comercialización directa de productos sin vínculo de subordinación, debido a que actúan sin órdenes directas y de forma libre y sin recibir control alguno de parte de la Empresa: son la base de la cadena. Ahora bien, en la medida de que un distribuidor va integrando a más distribuidores a la Empresa y decide “hacer carrera” dentro de la compañía, puede acceder a cargos superiores, los que, de todas formas, consideran muchas más responsabilidades y un vínculo más estrecho con la Empresa. Esos otros cargos, si bien son tratados por la Empresa como trabajadores independientes y no reconoce actualmente un vínculo de subordinación y dependencia respecto a ellos, se caracterizan en que sus funciones y labores son dirigidas por la Empresa. Las personas que ocupan esos cargos son trabajadores que deben realizar labores de control en representación de la compañía, respecto de los distribuidores a su cargo, cumpliendo una función de capacitación, supervisión, fiscalización y dirección:

- Delegado Comercial: en concreto, el delegado tiene a su cargo un grupo de distribuidores a los que debe ayudar y acompañar. Los delegados reciben el detalle de las ventas realizadas por los distribuidores y las ingresa en el sistema de la Empresa para generar su despacho. Asimismo, los delegados cumplen la función de retirar de los distribuidores los productos que han presentado fallas o que han sido devueltos por los clientes, con el fin de gestionar la entrega de dichos productos a la Empresa (servicios de post venta). En definitiva, un delegado comercial lleva a cabo tareas de fiscalización, control y gestión de las ventas y cobro de sus distribuidores, siendo un nexo entre la Empresa y las diversas personas que venden sus productos.

Exponen que el delegado gana un porcentaje de los cobros netos de las ventas realizadas por sus Distribuidores, porcentaje que varía desde entre un 18%, 16% y 14% de las ventas realizadas, siempre que logre los objetivos. Y los delegados asisten periódicamente a reuniones y capacitaciones, en las que se dictan directrices para su gestión. En el momento que una persona asume el cargo de Delegado, claramente



adopta un vínculo de subordinación con la Empresa, ya que comienza a cumplir con instrucciones de superiores, actúa en representación de la compañía y asume un rol de dirección y acompañamiento con los vendedores o distribuidores de los productos Cristian Lay.

- Director Regional: el cargo de director se encuentra aún más arriba en la línea jerárquica. Los directores tienen a su cargo a varios delegados comerciales que, a su vez, dirigen y acompañan a los distribuidores. Las principales funciones de un director son captar y capacitar a delegados comerciales en el funcionamiento de la compañía y en estrategias de ventas, incrementar la red de ventas, capacitar a las delegadas y jefes de grupo, y hacer seguimiento de actividades, crecimiento, cobro y morosidad de las personas a su cargo.

Además, deben asistir a reuniones de coordinación, realizar proyecciones de ventas, proponer metas u objetivos para las próximas campañas, realizar cursos y lanzamientos de catálogos en las regiones asignadas y organizar cenas de gala por área de finalización de año (donde se informan las metas para el año siguiente y además se reconocen los logros alcanzados durante el año). Si bien es un cargo distinto al de delegado, los directores mantienen su cargo de delegado, percibiendo honorarios por ambas funciones (en boletas separadas).

Los directores perciben honorarios correspondientes a un porcentaje (5,55% - 2,22% dependiendo si es directa o indirecta) de las ventas realizadas por los distribuidores de sus delegados (al igual que en los cargos antes descritos, las comisiones se generan una vez la Empresa cobra los montos de las ventas, no al momento de perfeccionarse la venta) en cada campaña.

Para cumplir los objetivos de la Empresa, en varias ocasiones las directoras trabajan 24/7, sin respetar feriados legales. Así, si el cierre de campaña cae un día feriado (un 18 de septiembre, por ejemplo) deben trabajar igual ingresando los pedidos.

Concluyen que la demandada, para lograr su buen funcionamiento, creó una estructura jerarquizada, siendo el cargo de distribuidor la base de dicha organización, pero existiendo otros puestos, labores y funciones intermedias y de mayor jerarquía al interior de la Empresa, tales como delegados y directores. En resumen, esos delegados y directores deben “atender” a sus vendedoras, visitarlas, revisar y orientar su labor, verificar la entrega de pedidos y entregar el servicio post venta, siendo su responsabilidad, entre otros, la de recibir devoluciones y gestionar el servicio técnico, además de controlar la entrega de productos, haciendo de nexo entre la Empresa y la



vendedora. Como se puede ver, su función principal no es llevar a cabo ventas, sino que encargarse de la logística y capacitación de los vendedores, funciones que de todas formas requieren una conexión directa con la Empresa, sus directrices y procesos internos. Y si bien los cargos antes mencionados han sido estructurados por la Empresa bajo una figura de “independiente”, sin reconocer actualmente un vínculo de carácter laboral con directores o delegados, bajo el principio de supremacía de la realidad, es posible afirmar que las nueve Actoras, quienes se desempeñaban en dichos cargos (directoras y delegadas), mantuvieron un vínculo de subordinación y dependencia con la Compañía. Y la relación laboral con CRISTIAN LAY comienza desde que cada una de ellas es nombrada delegada comercial en la compañía.

Relatan que las labores asociadas a los cargos de delegadas y directoras comprendían, en relación a las distribuidoras, seleccionar, reclutar, capacitar, planificar, formar equipos de venta, representar a la Empresa en las distintas actividades (cierres de campañas, presentación de productos, reuniones, presentación de catálogos, entre otros), cumplir metas de venta y cobro de productos y, por último, aumentar el número de distribuidoras o vendedoras en las zonas a cargo de cada una de ellas. Adicionalmente, debían acompañar a las distribuidoras, realizar el control del portal a través de las claves asignadas, el retiro de productos para devolución y/o reparaciones, coordinar reuniones de ventas, realizar y asistir a cursos de capacitación, asistir a reuniones de área cada 15 día posterior a cada cierre de campaña, además de asistir a las reuniones y cursos obligatorios que se realizaban en las dependencias de la Empresa.

Exponen la trayectoria de cada una de las demandantes en la compañía demandada:

1) Betsy Carola Vera Moll: ingresó a Cristian Lay el 1 de abril de 2016 al cargo de directora regional. En el cumplimiento de sus funciones, llegó a tener cerca de 500 personas a su cargo, entre delegadas y distribuidoras.

2) Cledia Marianela Navarrete Jara: el 5 de julio de 2001, ingresó a la Empresa como delegada; el 22 de enero de 2004, fue nombrada directora regional. En su cargo de directora, llegó a tener cerca de 1.350 personas a su cargo, entre delegadas y distribuidoras.

3) Cecilia Irma Pérez Acevedo: ingresó a Cristian Lay como distribuidora en el año 1994 y en el año 1995 fue ascendida a delegada, asumiendo el rol de fiscalización y acompañamiento de un grupo de distribuidoras. En marzo del año 2000, asumió el cargo de directora. En abril del año 2000, con el ánimo de formalizar la relación entre las



partes, la Empresa accedió a firmar un contrato de trabajo con ella, el que tuvo vigencia hasta el 13 de agosto de 2013, fecha en que la empresa la presionó a firmar un finiquito (sin pago alguno), para luego continuar una relación de carácter civil, a pesar de que continuó prestando exactamente los mismos servicios, bajos las mismas condiciones, pero de manera informal. En su cargo de directora, llegó a tener cerca de 1.300 personas a su cargo, entre delegadas y distribuidoras.

4) María Cristina Terán Matamala: ingresó a la Empresa como distribuidora (vendedora) en el mes de marzo de 1995. Al poco tiempo fue ascendida a delegada, específicamente en 25 de agosto de 1995. El 22 de enero de 2004, después de 9 años dentro de la compañía, fue nombrada como directora regional y en ese cargo llegó a tener cerca de 700 personas a su cargo, entre delegadas y distribuidoras.

5) Magali Elisa Álvarez Jara: ingresó a la Empresa como distribuidora (vendedora) en el mes de mayo de 1995. Al poco tiempo fue ascendida a delegada, específicamente en julio de 1995. El 13 de diciembre de 2004, después de 9 años dentro de la compañía, fue nombrada como directora regional, cargo en el cual llegó a tener cerca de 800 personas a su cargo, entre delegadas y distribuidoras.

6) María Eugenia Riera Salamero: ingresó a Cristian Lay como distribuidora en el año 1996, pero en el año 1998 ya fue ascendida a delegada, asumiendo el rol de fiscalización y acompañamiento de un grupo de distribuidoras. En el año 2003, asumió el cargo de directora. En octubre de 2009 (después de 6 años como directora), con el ánimo de formalizar la relación entre las partes (no hubo un cambio de condiciones ni de funciones entre el antes y después del contrato), la Empresa accedió a firmar un contrato de trabajo con ella, el que tuvo vigencia hasta el 13 de agosto de 2013, fecha en que la Empresa la presionó a firmar un finiquito (sin pago alguno), para luego continuar una relación de carácter civil, a pesar de que continuó prestando exactamente los mismos servicios, bajos las mismas condiciones, pero de manera informal.

7) Miriana Torres Moscopulos: ingresó a la Empresa como distribuidora (vendedora) en el mes de marzo de 1996 y en julio del mismo año ya fue ascendida a delegada comercial. El en agosto de 2007, fue nombrada como directora regional de Cristian Lay y en dicho cargo de directora, llegó a tener cerca de 700 personas a su cargo, entre delegadas y distribuidoras.

8) Mónica Ester Rocha Gibert: ingresó a Cristian Lay como distribuidora en diciembre de 1994. En mayo de 1995, fue ascendida a delegada, asumiendo el rol de fiscalización y acompañamiento de un grupo de distribuidoras. En octubre de 1995



Mónica asumió el cargo de directora y el 1 de octubre de dicho año, con el ánimo de formalizar la relación entre las partes, la Empresa accedió a firmar un contrato de trabajo con ella, el que tuvo vigencia hasta el 13 de julio de 2013, fecha en que la empresa la presionó a firmar un finiquito (sin pago alguno), para luego continuar una relación de carácter civil, a pesar de que ella continuó prestando exactamente los mismos servicios, bajos las mismas condiciones, pero de manera informal. Y llegó a tener 2.500.00 personas a cargo, entre delegadas y distribuidoras.

9) Rosa Sandoval Jara: ingresó a la Empresa como distribuidora (vendedora) en el año 1998 y fue ascendida a delegada en agosto de 2001. En el año 2006, después de 3 años como delegada, asumió el cargo de directora regional, cargo en el cual llegó a tener cerca de 600 personas a su cargo, entre delegadas y distribuidoras.

En cuanto al término de la relación laboral entre las partes, relatan que la misma se produjo el día 4 de junio de 2020, fecha en la cual, conforme lo establece el artículo 171 del Código del Trabajo, sus representadas decidieron autodespedirse, comunicando por escrito a la demandada tal decisión por haber incurrido ésta en la causal contemplada en el artículo 160 número 7 del CT, esto es, “incumplimiento grave de las obligaciones que impone el contrato”, enviando copia de la comunicación a la respectiva Inspección Provincial del Trabajo.

Refieren que incumplimientos establecidos en la carta de despido indirecto que se atribuyeron al ex empleador son los siguientes:

- El no pago de las cotizaciones de seguridad social. En razón de ese grave incumplimiento, las Actoras se posicionan en una indefensión absoluta para el devenir de su vejez, lo que se traduce en un incumplimiento de la obligación automática que nace al momento de celebrarse el contrato de trabajo, según lo dispone el artículo 19 del Decreto Ley 3.500 de 1980, y que a su vez vulnera el mandato legal contenido en el artículo 58 del Código del Trabajo.

- No escrituración de contrato de trabajo, vulnerándose por tanto la norma contenida en el artículo 9º del Código del Trabajo.

- No pago de feriado legal y proporcional durante el periodo de tiempo trabajado, en conformidad con el artículo 67 del Código del Trabajo.

Hechos que revisten el carácter de incumplimientos graves de las obligaciones que impone el contrato de trabajo, los que se extendieron durante toda la vigencia de la relación laboral de las Actoras, sin que la Demandada remediara su comportamiento. Asimismo, tal como explicaron, en el caso de aquellas Demandantes que sí tuvieron un



contrato escrito en un intervalo durante la relación laboral, la vigencia de dicho contrato cesó abruptamente en el año 2013 después de la firma de un finiquito exigido e impuesto por el Empleador, por lo que en los años posteriores a dicho finiquito, a pesar de que las Demandantes continuaron prestando los mismos servicios que cumplían bajo el contrato de trabajo (de manera continuada), la Empresa dejó de cumplir con las obligaciones que la ley impone a todo empleador.

Respecto a la naturaleza jurídica de la relación contractual que hubo entre las nueve Actoras y la Demandada, nacida muchas de dichas relaciones hace más de 20 años e, incluso, con periodos de tiempo de relación laboral reconocidos por la Empresa, citan y transcriben el artículo 7 del Código del Trabajo, además de Dictamen de la Dirección del Trabajo (Dictamen ORD 2524/141), que indica los elementos que configuran tal relación, y que se produce tal existencia de un vínculo de subordinación y dependencia entre cada una de las Actoras y la Demandada, conforme lo siguiente:

A) Prestación de servicios personales: los servicios para los que fueron contratadas personalmente, ya sea como delegadas y/o directoras, nunca contempló la posibilidad de delegar dichas funciones en otra persona ajena al contrato de trabajo. Es la Empresa quien decide quién califica para ser directora o delegada, por lo que exige que sean ellas mismas quienes cumplan las funciones encomendadas (por ejemplo, cada una de ellas debía ingresar con su usuario y contraseña a un portal web para registrar actividades y rendir gastos).

B) Existencia de relación de subordinación y dependencia: indica que han sido los tribunales de justicia, la autoridad administrativa y la doctrina quienes se han embarcado en la tarea de determinar qué situaciones o actitudes indican la existencia de subordinación y dependencia entre dos personas, estableciendo ciertos “signos indicativos”, los que, contextualizados en un caso concreto, dan luces de la existencia de una relación laboral. Transcribe Dictamen ORD 2524/141 de la Dirección del Trabajo. Refiere que en el caso de las demandantes concurren los siguientes elementos:

a. Supervigilancia y control de cumplimiento de funciones, incluyendo el cumplimiento de un horario de trabajo definido por la Empresa: ya que tenían la obligación de completar una agenda en que detallaban el día, la hora y el tipo de gestión que realizarían en el cumplimiento de sus funciones. Agenda que se debía completar en el marco de cada campaña y, en caso de no hacerlo, las trabajadoras arriesgaban disminuciones en sus remuneraciones (o “sueldos” como señalan los correos electrónicos enviados por la misma Empresa). Y ellas recibían constantes mails



recordando esa tarea e, incluso, con amenazas de consecuencias en caso de no hacerlo. Y si bien, no registraron asistencia, la agenda es un control de los tiempos trabajados, ya que la Empresa exige completar funciones entre 8:00 y 18:00 horas, debiendo registrar los tiempos destinados a cada gestión.

b. Rendición de gastos y entregas de materiales y equipos de trabajo: dentro de otras cosas, para desarrollar las labores de delegadas y directoras, la Empresa les proporcionó teléfonos celulares de la compañía con un plan de minutos e internet móvil (que pagaba mensualmente la contraria), un seguro de autos, cheques de restaurant, fondos a rendir en cada campaña (destinados a solventar gastos de traslado, alojamiento, comidas, fotocopias, etc.), además de muestrarios de productos. Asimismo, en casos de que alguna de ellas necesitara viajar a Santiago a alguna capacitación o formación, la Empresa pagaba los gastos de traslado, alojamiento y alimentación durante su estadía en la capital.

Asimismo, en el caso de las directoras que debían organizar eventos de lanzamientos de catálogos, la Empresa reembolsaba los gastos en que se incurría en la organización y realización del lanzamiento (se preestablecían topes presupuestarios que se debían respetar, en base a las ventas logradas en campañas anteriores), por lo que había una comunicación continua entre las demandantes y la Empresa sobre los gastos y elementos que ellas necesitaban para la correcta prestación de sus servicios. Tanto es así, que cada Actora contaba con una clave de acceso a un portal web en que debían rendir los gastos incurridos en el cumplimiento de sus funciones (en otras palabras, existe un proceso interno para rendición de gastos, el que debía ser cumplido por cada una de las Actoras).

c. Existencia de contratos de trabajo y finiquitos en el pasado: tres de las Actoras tuvieron, en un determinado intervalo de tiempo, un contrato de trabajo escriturado con la Empresa. En el año 2013, sin muchas explicaciones, la Empresa las presionó con contrato escriturado a suscribir un finiquito sin contraprestación alguna, sin perjuicio continuar prestando los mismos servicios y bajo las mismas condiciones que siempre cumplieron, pero bajo una figura supuestamente civil, es decir, desprotegida e informal.

Argumenta respecto a la estabilidad en el empleo y la continuidad de la relación laboral, lo que no puede ser eludido por la vía de la autonomía contractual, y la renuncia a los derechos importaría apartarse de la norma creada por el legislador para el resguardo de aquellos como lo estatuye el artículo 5° del Código del Trabajo, por lo que se debe entender que dicho finiquito no produjo efecto alguno, ya que bajo el principio



de supremacía de la realidad, el contrato no terminó y el finiquito no fue más que un abuso de la superioridad de la Empresa frente a la necesidad de las Actoras de continuar prestando servicios.

Expresa que el vínculo de subordinación y dependencia se mantuvo, más allá de la suscripción de un documento que no hace más que “liberar” a Cristian Lay de sus obligaciones como empleador, dejando a las Actoras en un estado de total indefensión y vulnerabilidad previsional.

d. Autorización de “vacaciones”: tanto directoras como delegadas debían dar aviso por escrito a la Empresa de sus vacaciones, informando fechas y duración del feriado anual.

e. Uso de logo y correo electrónico institucional: tanto delegadas como directoras utilizaron correos electrónicos institucionales de Cristian Lay. Además, las directoras realizaron eventos y reuniones en representación de la compañía, siendo figuras y rostros visibles de la misma y actuando como anfitrionas en dichas convocatorias. En muchos sentidos, las Actoras eran las caras visibles de la compañía en su entorno y regiones.

f. Existencia de cargos y labores definidas. Posibilidad de “hacer carrera”: de conformidad a lo relatado, la Empresa tiene una estructura interna jerarquizada y muy bien definida. Cada cargo de su pirámide sabe precisamente las funciones que debe cumplir y las metas que debe alcanzar para acceder a un ascenso dentro de esa misma pirámide. Nada queda al azar ni a la autonomía de las trabajadoras, ya que delegadas y directoras tienen funciones que cumplir y metas que alcanzar, lo que transparente el real vínculo que las une con la Empresa, la que tiene reglas para coordinar y controlar a su cadena de trabajo. Nadie puede poner en duda de que existe una premeditación, estudio y organización que permite sostener el negocio de la compañía.

Añade que, en la medida que una persona “sube” en la pirámide interna, va asumiendo más responsabilidades y, por tanto, más cercanía y control por parte de la Empresa. Los cargos de delegadas y directoras son una extensión del control y fiscalización de la Empresa en todos los rincones del país, por lo que las personas que cumplen ese rol lo hacen bajo directrices e instrucciones de la misma Empresa.

g. Continuidad en la prestación de los servicios: las Actoras prestaron servicios de manera continua e ininterrumpida durante los años indicados anteriormente, recibiendo periódicamente las remuneraciones pactadas con la Empresa.



h. Capacitación: las Actoras, en su rol de directoras, hacían capacitaciones a distribuidoras y delegadas, siguiendo las instrucciones y metodologías entregadas por la Empresa (incluso existen manuales y protocolos de como registrar una capacitación en el sistema web de la Empresa).

i. Todos los bienes, materiales e insumos que las demandantes utilizaban para efectuar las labores, eran de la demandada.

j. La retribución era una prestación pecuniaria y periódica, es decir, una remuneración: las que fueron pagadas mensual y periódicamente por la demandada (era la propia Empresa quien se encargaba de emitir las boletas de honorarios de cada Actora).

k. Premios por cumplimiento de metas: la Empresa cuenta con una estructura interna de beneficios. Así, por ejemplo, delegadas y directoras pueden acceder a un viaje pagado en caso de cumplir con ciertas metas establecidas por la Empresa. Esos viajes grupales son anuales y participan en conjunto todas aquellas trabajadoras que alcanzaron las metas dispuestas para ello, son una forma de retribución por el desempeño anual de las trabajadoras.

Concluye que las demandantes prestaron servicios bajo las instrucciones y supervigilancia de un superior.

Reitera que, en lo concreto, ellas obedecieron órdenes e instrucciones impartidas por un superior de la Empresa. Si bien la demandada promete a sus colaboradoras libertad y autonomía, la verdad es que los servicios requeridos a las nueve Actoras sí obedecían a instrucciones y protocolos internos, tales como la “coordinación de vacaciones”, la entrega de agendas o programas de actividades, ingreso de rendiciones de gastos, la realización de capacitaciones y asistencia a llamadas o reuniones grupales. Además, tenían que seguir una serie de procesos internos, instruidos por la Empresa, para efectos de concretar ventas y cobrar “honorarios”, existiendo fiscalización por parte de la demandada con miras a verificar la calidad y puntualidad del cumplimiento de dichos procesos.

Señala que en este caso siempre ha sido la Empresa la que determina la forma (catálogos) y el tiempo (campañas) en que los productos deben venderse, fijando metas de ventas en esas campañas, de modo tal que no existe la posibilidad de determinar libremente cuando y como efectuar las labores. Siempre existió un control a través del uso de tecnologías (por ejemplo teléfono celular, página web – agenda - y correo electrónico) de propiedad de la Empresa que permitieron a las actoras a cumplir sus



funciones en diversas regiones del país, sin un control físico directo, pudiendo igualmente la empresa controlar en tiempo real el desempeño de cada una de ellas. Esos elementos, unidos a la continuidad en el tiempo de prestación de servicios, la exclusividad de éstos y la periodicidad en el pago de remuneraciones, demuestran claramente la existencia de una relación laboral.

C) Las Actoras recibieron una remuneración bajo las reglas del Código del Trabajo.

Repite que son tres requisitos que deben cumplirse para poder constatar la existencia de un contrato de trabajo: a) Que exista una prestación de servicios, materiales o intelectuales; b) Que la prestación de dichos servicios la efectúe bajo un vínculo de subordinación y dependencia; y c) Que como retribución a los servicios prestados, reciba una remuneración determinada, en este último punto, la retribución que recibieron las Actoras por la prestación de sus servicios, se dio bajo el concepto de remuneración del inciso 1º del artículo 41 del Código del Trabajo, es decir, como una contraprestación en dinero o especies avaluables en dinero por causa de un contrato de trabajo. Es así como se pactó una determinada forma de cálculo de remuneraciones variables, los cuales, por decisión de la Empresa, se pagarían mensualmente, previa emisión de la correspondiente boleta de honorarios por parte de la misma empresa (con glosas impuestas por Cristian Lay).

Argumenta respecto a la figura del Autodespido, que se consagra en el artículo 171 del Código del Trabajo, que transcribe. Luego indica que en el caso de la autos, se dan todos los requisitos para estar en presencia de un incumplimiento grave de las obligaciones que impone el contrato al empleador, esto es, la causal del artículo 160 N°7 del Código del Trabajo. En efecto, entre las principales obligaciones del empleador en una relación laboral son, por un lado otorgar el trabajo convenido conforme a la ley, es decir, respetando las jornadas legales, su distribución y los descansos del trabajador y, por otro lado, pagar la remuneración por dicho trabajo, efectuando los descuentos respectivos en la forma que lo establece el artículo 58 del Código del Trabajo. Y la demandada no dio cumplimiento a sus obligaciones laborales. Si bien en algunos casos sí existió un contrato de trabajo por acotados años, la mayoría de las actoras fueron víctimas de muchos años de desprotección e informalidad, especialmente desde un punto de vista previsional, lo que finalmente motiva sus autodespidos. Citan jurisprudencia.



Expone que la demandada dejó de cumplir gravemente con las obligaciones que le imponía el contrato de trabajo de cada una de las Actoras y, por tanto, se ha configurado la causal del artículo 160 N° 7 del Código del Trabajo, encontrándose facultadas para poner término a sus contratos de trabajo ejerciendo el derecho al autodespido o despido indirecto. De esta manera, reclaman judicialmente que se declare procedente su auto despido, junto al pago de las prestaciones laborales que se le adeudan, incluidas las indemnizaciones por término de contrato junto al recargo legal del 50% de las indemnizaciones contenidas en los incisos primero y segundo del artículo 163 del Código del Trabajo.

También hacen referencia a la nulidad del despido, transcriben al efecto el artículo 162 inciso 5° del Código del Trabajo, y exponen que en la especie, la Empresa nunca pagó cotizaciones de seguridad social en calidad de “empleador” de las demandantes, simulando que cada una de ellas cumplía funciones como independiente, de tal manera que la relación laboral se entiende subsistente en cuanto a la obligación de pagar remuneraciones y cotizaciones que se devenguen posteriores al despido, hasta la convalidación del mismo. En consecuencia, no se estaría dando cumplimiento al inciso 5° del artículo 162 del Código del Trabajo antes citado, razón por la cual necesariamente debe entenderse subsistente la relación laboral, ello para los efectos de efectuar el pago de las prestaciones convenidas entre las partes. Citan jurisprudencia que da cuenta de la compatibilidad de la acción de nulidad del despido con la acción de autodespido.

Indica que si bien la empresa no cumplió con la obligación de escriturar el contrato de trabajo de las Actoras, ella recibieron periódicamente de la contraria sus correspondientes remuneraciones, las que eran en un 100% remuneraciones variables, es así como el promedio de remuneraciones de los tres últimos meses de cada una de ellas y las prestaciones que se les adeuda, es lo siguiente:

1) Betsy Carola Vera Moll: base de cálculo el promedio de sus remuneraciones de los meses de marzo, abril y mayo de 2020, lo que asciende a un total de \$722.120. Y se le adeuda:

a. Feriado anual: si bien nunca hizo uso de su feriado anual, reclama sólo el pago íntegro de dos periodos de feriado anual, es decir, 30 días hábiles, lo que asciende a un monto total de \$1.107.251.-

b. Cotizaciones previsionales: por el período de la relación laboral que la vinculó con la contraria.



c. Gratificación legal: de conformidad con lo dispuesto en los artículos 47 y siguientes del Código el Trabajo, nunca percibió pagos por concepto de gratificación legal. Por tanto, le corresponde, por cada uno de los años en que prestó servicios, que su ex empleadora pague las gratificaciones en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 antes citado.

2) Cledia Marianela Navarrete Jara: el promedio de sus remuneraciones de los meses de marzo, abril y mayo de 2020, asciende a un total de \$956.837.-

a. Feriado anual: se reclama el pago íntegro de dos periodos de feriado anual, es decir, 30 días hábiles, lo que asciende a un monto total de: \$1.467.150.-

b. Cotizaciones previsionales: de la relación laboral que la vinculó con la contraria.

c. Gratificación legal: de conformidad con lo dispuesto en los artículos 47 y siguientes del Código el Trabajo, le corresponde, por cada uno de los años en que prestó servicios, que su ex empleadora pague las gratificaciones en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 antes citado.

3) Cecilia Irma Pérez Acevedo: promedio de sus remuneraciones de los meses de marzo, abril y mayo de 2020, asciende a un total de \$447.289.-

a. Feriado anual: reclama el pago íntegro de dos periodos de feriado anual, es decir, 30 días hábiles, lo que asciende a un monto total de: \$685.843.-

b. Cotizaciones previsionales: de la relación laboral que la vinculó con la contraria.

c. Gratificación legal: de conformidad con lo dispuesto en los artículos 47 y siguientes del Código el Trabajo, le corresponde, por cada uno de los años en que prestó servicios, que su ex empleadora pague las gratificaciones en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 antes citado.

4) María Cristina Terán Matamala: promedio de sus remuneraciones de los meses de marzo, abril y mayo de 2020, lo que asciende a un total de \$1.004.810.-

a. Feriado anual: reclama el pago íntegro de dos periodos de feriado anual, es decir, 30 días hábiles, lo que asciende a un monto total de: \$1.540.708.-

b. Cotizaciones previsionales: de la relación laboral que la vinculó con la contraria.

c. Gratificación legal: de conformidad con lo dispuesto en los artículos 47 y siguientes del Código el Trabajo, le corresponde, por cada uno de los años en que prestó



servicios, que su ex empleadora pague las gratificaciones en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 antes citado.

5) Magali Elisa Álvarez Jara: promedio de sus remuneraciones de los meses de marzo, abril y mayo de 2020, lo que asciende a un total de \$1.154.096.-

a. Feriado anual: reclama el pago íntegro de dos periodos de feriado anual, es decir, 30 días hábiles, lo que asciende a un monto total de: \$1.769.614.-

b. Cotizaciones previsionales: de la relación laboral que la vinculó con la contraria.

c. Gratificación legal: de conformidad con lo dispuesto en los artículos 47 y siguientes del Código el Trabajo, le corresponde, por cada uno de los años en que prestó servicios, que su ex empleadora pague las gratificaciones en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 antes citado.

6) María Eugenia Riera Salamero: promedio de sus remuneraciones de los meses de marzo, abril y mayo de 2020, lo que asciende a un total de \$839.824.-

a. Feriado anual: reclama el pago íntegro de dos periodos de feriado anual, es decir, 30 días hábiles, lo que asciende a un monto total de: \$1.287.730.-

b. Cotizaciones previsionales: de la relación laboral que la vinculó con la contraria.

c. Gratificación legal: de conformidad con lo dispuesto en los artículos 47 y siguientes del Código el Trabajo, le corresponde, por cada uno de los años en que prestó servicios, que su ex empleadora pague las gratificaciones en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 antes citado.

7) Miriana Torres Moscopulos: promedio de sus remuneraciones de los meses de marzo, abril y mayo de 2020, lo que asciende a un total de \$1.046.797.-

a. Feriado anual: reclama el pago íntegro de dos periodos de feriado anual, es decir, 30 días hábiles, lo que asciende a un monto total de: \$1.605.089.-

b. Cotizaciones previsionales: de la relación laboral que la vinculó con la contraria.

c. Gratificación legal: de conformidad con lo dispuesto en los artículos 47 y siguientes del Código el Trabajo, le corresponde, por cada uno de los años en que prestó servicios, que su ex empleadora pague las gratificaciones en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 antes citado.

8) Mónica Ester Rocha Gibert: promedio de sus remuneraciones de los meses de marzo, abril y mayo de 2020, lo que asciende a un total de \$600.713.-



a. Feriado anual: reclama el pago íntegro de dos periodos de feriado anual, es decir, 30 días hábiles, lo que asciende a un monto total de: \$921.093.-

b. Cotizaciones previsionales: de la relación laboral que la vinculó con la contraria.

c. Gratificación legal: de conformidad con lo dispuesto en los artículos 47 y siguientes del Código el Trabajo, le corresponde, por cada uno de los años en que prestó servicios, que su ex empleadora pague las gratificaciones en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 antes citado.

9) Rosa Sandoval Jara: promedio de sus remuneraciones de los meses de marzo, abril y mayo de 2020, lo que asciende a un total de \$538.271.-

a. Feriado anual: reclama el pago íntegro de dos periodos de feriado anual, es decir, 30 días hábiles, lo que asciende a un monto total de: \$825.349.-

b. Cotizaciones previsionales: de la relación laboral que la vinculó con la contraria.

c. Gratificación legal: de conformidad con lo dispuesto en los artículos 47 y siguientes del Código el Trabajo, le corresponde, por cada uno de los años en que prestó servicios, que su ex empleadora pague las gratificaciones en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 antes citado.

Solicitan tener por interpuesta la demanda en contra de la demandada ya individualizada, admitirla a tramitación y, en definitiva, dar lugar a lo siguiente:

1) Que se declare la existencia de un vínculo de carácter laboral entre las Actoras y la Empresa, en los términos expuestos en la presente demanda.

2) Que se declaren como justificados los auto despidos o despidos indirectos presentados por las nueve Actoras y comunicados a la Empresa con fecha 4 de junio de 2020, por haber la demandada incumplido gravemente las obligaciones del contrato de trabajo.

3) Que la Demandada sea condenada a pagar los siguientes conceptos a cada una de las Actoras:

a. Betsy Carola Vera Moll

- \$2.888.480, por indemnización por años de servicios.

- \$722.120, por indemnización sustitutiva de aviso previo.

- \$1.444.240, equivalente al recargo legal del 50% de las indemnizaciones, de conformidad al inciso 1º del artículo 171 del Código del Trabajo.



- Que se declare que el auto despido es nulo y en consecuencia se condene a la Demandada al pago de las remuneraciones, cotizaciones previsionales y demás prestaciones que se devenguen desde la fecha del auto despido hasta la convalidación del mismo, a razón de la remuneración pactada ascendente a \$722.120, o por el monto mayor o menor que se determine conforme al mérito de los antecedentes.

- \$1.107.251, feriado pendiente.

- Cotizaciones de seguridad social adeudadas durante la vigencia de su relación laboral con la Demandada.

- Que la Empresa sea condenada a pagar, por cada uno de los años en que la Actora prestó servicios, las gratificaciones en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 del Código el Trabajo.

Todo lo anterior más costas, reajustes e intereses.

b. Cledia Marianela Navarrete Jara:

- \$10.525.203, por indemnizaciones por años de servicio correspondientes a 11 años de prestación de servicios.

- \$956.837, por indemnización sustitutiva de aviso previo.

- \$5.262.602, equivalente al recargo legal del 50% de las indemnizaciones que corresponde por la acción de auto despido, de conformidad al inciso 1º del artículo 171 del Código del Trabajo.

- Que se declare que el auto despido es nulo y en consecuencia se condene a la Demandada al pago de las remuneraciones, cotizaciones previsionales y demás prestaciones que se devenguen desde la fecha del auto despido hasta la convalidación del mismo, a razón de la remuneración pactada ascendente a \$956.837.-, o por el monto mayor o menor que se determine conforme al mérito de los antecedentes.

- \$1.467.150, por feriado pendiente.

- Cotizaciones de seguridad social adeudadas durante la vigencia de la relación laboral con la demandada, más reajustes, intereses, multas y rentabilidad, las que legalmente correspondían por los períodos efectivamente trabajados.

- Gratificaciones del período trabajado en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 del Código el Trabajo.

- Todo lo anterior más costas, reajustes e intereses.

c. Cecilia Irma Pérez Acevedo

- \$4.920.179, por indemnizaciones por años de servicio correspondientes a 11 años de prestación de servicios.



- \$447.289, por indemnización sustitutiva de aviso previo.
- \$2.460.090, equivalente al recargo legal del 50% de las indemnizaciones que corresponden por la acción de auto despido o despido indirecto, de conformidad al inciso 1º del artículo 171 del Código del Trabajo.

- Que se declare que el auto despido es nulo y en consecuencia se condene a la Demandada al pago de las remuneraciones, cotizaciones previsionales y demás prestaciones que se devenguen desde la fecha del auto despido hasta la convalidación del mismo, a razón de la remuneración pactada ascendente a \$447.289, o por el monto mayor o menor que se determine conforme al mérito de los antecedentes.

- \$685.843, por feriado pendiente.
- Cotizaciones de seguridad social adeudadas durante la vigencia de su relación laboral con la Demandada.
- Gratificaciones del período trabajado, en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 del Código el Trabajo.
- Todo lo anterior más costas, reajustes e intereses.

d. María Cristina Terán Matamala

- \$11.052.906, por indemnizaciones por años de servicio correspondientes a 11 años de prestación de servicios.
- \$1.004.810, por indemnización sustitutiva de aviso previo,
- \$5.526.453.-, equivalente al recargo legal del 50% de las indemnizaciones que corresponden por la acción de auto despido o despido indirecto, de conformidad al inciso 1º del artículo 171 del Código del Trabajo.

- Que se declare que el auto despido es nulo y en consecuencia se condene a la Demandada al pago de las remuneraciones, cotizaciones previsionales y demás prestaciones que se devenguen desde la fecha del auto despido hasta la convalidación del mismo, a razón de la remuneración pactada ascendente a \$1.004.810.-, o por el monto mayor o menor que se determine conforme al mérito de los antecedentes.

- \$1.540.708, por feriado pendiente.
- Cotizaciones de seguridad social adeudadas durante la vigencia de su relación laboral con la Demandada.
- Gratificaciones del período trabajado, en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 del Código el Trabajo.
- Todo lo anterior más costas, reajustes e intereses.

e. Magali Elisa Álvarez Jara



- \$12.695.060, por indemnizaciones por años de servicio correspondientes a 11 años de prestación de servicios.

- \$1.154.096, por indemnización sustitutiva de aviso previo.

- \$6.347.530, equivalente al recargo legal del 50% de las indemnizaciones que corresponden por la acción de auto despido o despido indirecto, de conformidad al inciso 1º del artículo 171 del Código del Trabajo.

- Que se declare que el auto despido es nulo y en consecuencia se condene a la Demandada al pago de las remuneraciones, cotizaciones previsionales y demás prestaciones que se devenguen desde la fecha del auto despido hasta la convalidación del mismo, a razón de la remuneración pactada ascendente a \$1.154.096.-, o por el monto mayor o menor que se determine conforme al mérito de los antecedentes.

- \$1.769.614, por feriado pendiente.

- Cotizaciones de seguridad social adeudadas durante la vigencia de su relación laboral con la Demandada.

- Gratificaciones del período trabajado, en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 del Código el Trabajo.

- Todo lo anterior más costas, reajustes e intereses.

f. María Eugenia Riera Salamero

- \$9.238.060, por indemnizaciones por años de servicio correspondientes a 11 años de prestación de servicios.

- \$839.824, por indemnización sustitutiva de aviso previo.

- \$4.619.030.-, equivalente al recargo legal del 50% de las indemnizaciones que corresponden por la acción de auto despido o despido indirecto, de conformidad al inciso 1º del artículo 171 del Código del Trabajo.

- Que se declare que el auto despido es nulo y en consecuencia se condene a la Demandada al pago de las remuneraciones, cotizaciones previsionales y demás prestaciones que se devenguen desde la fecha del auto despido hasta la convalidación del mismo, a razón de la remuneración pactada ascendente a \$839.824.-, o por el monto mayor o menor que se determine conforme al mérito de los antecedentes.

- \$1.287.730, por feriado pendiente.

- Cotizaciones de seguridad social adeudadas durante la vigencia de su relación laboral con la Demandada.

- Gratificaciones del período trabajado, en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 del Código el Trabajo.



- Todo lo anterior más costas, reajustes e intereses.

g. Miriana Torres Moscopulos

- \$11.514.767, por indemnizaciones por años de servicio correspondientes a 11 años de prestación de servicios.

- \$1.046.797, por indemnización sustitutiva de aviso previo.

- \$5.757.384, equivalente al recargo legal del 50% de las indemnizaciones que corresponden por la acción de auto despido o despido indirecto, de conformidad al inciso 1º del artículo 171 del Código del Trabajo.

- Que se declare que el auto despido es nulo y en consecuencia se condene a la Demandada al pago de las remuneraciones, cotizaciones previsionales y demás prestaciones que se devenguen desde la fecha del auto despido hasta la convalidación del mismo, a razón de la remuneración pactada ascendente a \$1.046.797.-, o por el monto mayor o menor que se determine conforme al mérito de los antecedentes.

- \$1.605.089, por feriado pendiente.

- Cotizaciones de seguridad social adeudadas durante la vigencia de su relación laboral con la Demandada.

- Gratificaciones del período trabajado, en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 del Código el Trabajo.

- Todo lo anterior más costas, reajustes e intereses.

h. Mónica Ester Rocha Gibert

- \$6.607.843, por indemnizaciones por años de servicio correspondientes a 11 años de prestación de servicios.

- \$600.713, por indemnización sustitutiva de aviso previo.

- \$3.303.922, equivalente al recargo legal del 50% de las indemnizaciones que corresponden por la acción de auto despido o despido indirecto, de conformidad al inciso 1º del artículo 171 del Código del Trabajo.

- Que se declare que el auto despido es nulo y en consecuencia se condene a la Demandada al pago de las remuneraciones, cotizaciones previsionales y demás prestaciones que se devenguen desde la fecha del auto despido hasta la convalidación del mismo, a razón de la remuneración pactada ascendente a \$600.713.-, o por el monto mayor o menor que se determine conforme al mérito de los antecedentes.

- \$921.093, por feriado pendiente.

- Cotizaciones de seguridad social adeudadas durante la vigencia de su relación laboral con la Demandada.



- Gratificaciones del período trabajado en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 del Código el Trabajo.

- Todo lo anterior más costas, reajustes e intereses.

i. Rosa Sandoval Jara

- \$5.920.985, por indemnizaciones por años de servicio correspondientes a 11 años de prestación de servicios.

- \$538.271, por indemnización sustitutiva de aviso previo.

- \$2.960.492.-, equivalente al recargo legal del 50% de las indemnizaciones que corresponden por la acción de auto despido o despido indirecto, de conformidad al inciso 1º del artículo 171 del Código del Trabajo.

- Que se declare que el auto despido es nulo y en consecuencia se condene a la Demandada al pago de las remuneraciones, cotizaciones previsionales y demás prestaciones que se devenguen desde la fecha del auto despido hasta la convalidación del mismo, a razón de la remuneración pactada ascendente a \$538.271.-, o por el monto mayor o menor que se determine conforme al mérito de los antecedentes.

- \$2.960.492, por feriado pendiente.

- Cotizaciones de seguridad social adeudadas durante la vigencia de su relación laboral con la Demandada.

- Gratificaciones del período trabajado, en una proporción no inferior al 30% de las utilidades detalladas en el artículo 47 del Código el Trabajo.

- Todo lo anterior más costas, reajustes e intereses.

4) Que se declare como nulo y sin efecto alguno, los finiquitos de contrato de trabajo suscritos por las actoras Cecilia Pérez, María Eugenia Riera y Mónica Rocha, en el año 2013.

SEGUNDO: Que la demandada, notificada legalmente, comparece por la misma don Felipe Rivas Juárez, abogado, quien contesta la demanda y en la representación que inviste, controvierte todos los hechos fundantes de la demanda, solicitando sea rechazada en todas sus partes con expresa condenación en costas.

Opone, en primer término excepción dilatoria del artículo 303 N°1 del Código de Procedimiento Civil, esto es, la incompetencia absoluta del tribunal para conocer de la demanda por cuanto, de acuerdo a la totalidad de los contratos celebrados y firmados por las partes, todos ellos de comisionistas de ventas, en su cláusula décima segunda se pactó cláusula arbitral, que transcribe.



Refiere que con fecha 17 de octubre de 2016 se celebró entre la totalidad de las demandantes y su representada un contrato de comisionista de ventas que se mantiene vigente hasta la fecha, puesto que formalmente ninguna de las partes ha manifestado su voluntad de ponerle término como a tal contrato. Además, doña Maria Eugenia Riera Salamero, firmó con la empresa con fecha muy reciente, el 2 de mayo de 2019, un anexo número 2 de su contrato de comisión, por el cual fueron aumentadas sus comisiones. La firma de ese anexo confirma de parte de esa demandante el perfecto conocimiento del contrato y de su dinamismo y vigencia, a tal grado que fue necesario actualizar el régimen de comisiones pactado inicialmente.

En subsidio de la excepción anterior, y para el caso de que ella no sea acogida por estimarse que no tiene aplicación en la especie la cláusula compromisoria acordada entre las partes, también con el carácter de incompetencia absoluta para conocer de la presente demanda por cuanto, de acuerdo a la totalidad de los contratos celebrados y firmados por las partes a que se ha hecho mención, se trata de un asunto de naturaleza mercantil que escapa a la competencia del Tribunal laboral, para conocer de la demanda. Argumenta al efecto.

Solicita tener por opuesta a la demanda la excepción dilatoria de previo y especial pronunciamiento de incompetencia absoluta para conocer de la demanda, por cuanto, de acuerdo a la totalidad de los contratos celebrados y firmados con las demandantes, se pactó una cláusula compromisoria que otorgó competencia a un árbitro de derecho nombrado por la justicia ordinaria, quien es el único que tiene competencia para conocer de la relación contractual que ligó a las partes, y que se ha referenciado en el cuerpo del escrito. En subsidio, aun cuando dicha cláusula compromisoria fuera estimada ineficaz, cabe acoger la excepción por incompetencia absoluta derivada del factor materia en controversia. En mérito de la acogida de esa excepción, debe declinar de seguir conociendo de la presente demanda por cuanto el único tribunal competente para ello es el Juez de Letras en lo Civil que corresponda de acuerdo a las reglas generales.

En el primer otrosí, en subsidio de la excepción anterior, y para el caso de que ella no sea acogida, contesta la demanda, solicitando desde ya se tenga por contestada y en definitiva se la rechace para cada una de las demandantes en todas sus partes, con expresa condenación en costas, todo ello en virtud de los antecedentes siguientes.

Controvierte los hechos señalados en la demanda, salvo los que expresamente reconozca.



Describe que su representada, es una empresa española de los rubros de joyería, bisutería, relojería y cosmética, creada en el año 1981. La empresa fabrica sus propios productos a través de una fábrica de joyería y una industria propia de cosmética ubicada en España, llamada PERSEIDA BELLEZA. Gracias al control total de la cadena de valor de los artículos que comercializa, y que incluye el diseño, la fabricación, la distribución y la venta de los productos, así como a la apuesta por la alta tecnología, CRISTIAN LAY ofrece una gran calidad en sus productos, a precios muy competitivos. Los productos se distribuyen a través de un sistema de venta directa denominado “Network Marketing” o “Negocio multinivel”, que permite a la compañía vender y distribuir sus productos y los servicios asociados a los mismos (por ejemplo, capacitación en la aplicación de cosméticos) directamente al consumidor a través de distribuidores independientes, que se vinculan en todos los países en que tiene presencia a través de contratos de comisión por ventas u otros de naturaleza equivalente.

Añade que para los distribuidores independientes, por su lado, el sistema referido constituye una excelente oportunidad para progresar, lo que se obtiene mediante la posibilidad cierta de ascender a los niveles superiores de la estructura multinivel del negocio merced al esfuerzo, la dedicación y la responsabilidad en su actuar comercial.

Señala que en Chile, la empresa replica enteramente el modelo anterior, con las peculiaridades que son propias del régimen comercial y legal chileno, y su red de distribución consta de 6.181 distribuidores, 70 jefes de grupo, 105 delegados y 18 directores -incluidas las demandantes-, repartidos a lo largo de todo el país. El giro de la empresa en el Servicio de Impuestos Internos es el de farmacias independientes, venta al por menor de calzado, venta al por menor de prendas de vestir en general, incluye accesorios, venta al por menor de maletas, talabarterías y artículos de cuero, venta al por menor de ropa interior y prendas de uso personal y comercio al por menor de artículos de joyería, bisuterías y relojerías.

Indica que Cristian Lay Chile S.A. se constituyó por escritura pública de fecha 29 de julio de 1994 ante el Notario público de Santiago don Humberto Quezada Moreno y su extracto se inscribió en el Registro de Comercio de Santiago a fojas 18.371, número 15.086 del año 1994. Y la empresa cuenta actualmente con un número de trabajadores ascendente a 21 personas, las que desempeñan las labores de gerencia, administrativas, de aseo, contables, de almacenamiento y bodegaje más atención del call center. Tiene su oficina matriz en la ciudad de Santiago y no tiene sucursales. El



personal de gerencia se compone de dos personas: el Gerente general y el gerente nacional de ventas.

Explica el sistema de ventas de la empresa: no vende sus productos en el mercado de los rubros cosmético, de joyería y bisutería, conformados por farmacias, supermercados, joyerías, bazares o grandes tiendas, sino a través de una fuerza de ventas conformada por vendedores independientes. Los productos se venden por catálogos, los cuales traen incorporados los tutoriales para su venta. Existen capacitaciones online, directamente desde España. Eventualmente se realizan actividades como charlas informativas o capacitaciones, de participación voluntaria para vendedores, etc., en las cuales ellos inclusive pueden intervenir exponiendo desde sus propias experiencias.

Refiere que al inicio de la relación contractual con la empresa, se llena por el distribuidor independiente un documento denominado “Ficha de ingreso”, y se asigna al distribuidor un código con el cual éste podrá operar en lo sucesivo. La ficha de ingreso contiene los datos del distribuidor que se incorpora, del jefe de grupo que le es asignado y del delegado comercial que lo patrocina, más los datos de dos referidos. Se explican los datos básicos del negocio, que incluye un crédito por 8 días ya que el pedido debe ser cancelado hasta 8 días después de la recepción de la factura de venta correspondiente, factura que ya tiene incluido el IVA correspondiente al vendedor final. Se establece también que las devoluciones deben ser efectuadas máximo a los 21 días desde la fecha de facturación, a excepción de productos de la línea cosmética, de promociones u ofertas, y de pedidos especiales. Se instruye que si se hace entrega del pedido abierto no debe ser recibido, sino devuelto de inmediato a la empresa de transporte. Que, una vez recibido el pedido, debe ser revisado de inmediato para informar a Contact Center cualquier anomalía en su contenido. Que la garantía de Taller de Reparación es por defecto de fabricación y no por mal uso de los productos. Se informa la inclusión de un cargo por concepto de catálogo que asciende hoy a \$2.700 dos veces al año, 1er período desde Enero hasta Agosto, y el 2do. cargo desde Sept. a Dic. Se indica que para cualquier consulta, debe comunicarse con Atención a Clientes al teléfono 600 731 1033. Finalmente, se señala que para el ingreso de la ficha en el sistema ésta debe ser enviada solo en valija, con los datos solicitados completos, y adjuntando fotocopia CI y comprobante de domicilio. Y en virtud de lo dispuesto en la Ley 19.628 sobre Protección de Datos Personales. El documento termina con la autorización para, en caso de no pago oportuno, mora o retardo en el cumplimiento de



cualquiera de las obligaciones que de él emanan, los datos personales y los demás derivados del instrumento puedan ser almacenados, ingresados, procesados, tratados y comunicados a cualquier registro o banco de datos personales en el que funcione DICOM, o la empresa que asuma estas funciones sin restricción. En el pasado se incluía también un monto único de \$5.500 por concepto de cuota de incorporación, a ser facturado con el primer pedido.

Sostiene que la relación de la empresa con esos distribuidores independientes no es de dependencia ni de subordinación, ni se somete a los términos y condiciones propios de la relación laboral, sino que se trata de una relación libre, en virtud de la cual el distribuidor independiente adquiere los productos de Cristián Lay al precio que tienen en catálogo con un descuento según el producto de que se trata, el que es hoy día de 27,23% para productos de bisutería y cosmética, de 23,05% para productos de plata de 1ª ley y de 18,82 % para relojes y complementos. Acto seguido, el distribuidor puede venderlos a terceros al precio que señala el catálogo, o a un precio mayor o menor de aquél, según convenga con su tercero comprador, conservando para sí la diferencia. Así, por ejemplo, si adquiere un producto de bisutería y lo vende a un tercero con un 10% de descuento por sobre el valor del catálogo, obtiene una ganancia de 17,23 % en el precio del producto.

Contra el pedido formulado por el distribuidor la empresa emite una factura de venta que no da derecho a crédito fiscal, en la que se incluye tanto el IVA correspondiente al precio de venta al distribuidor como el IVA del diferencial entre el precio de venta y el valor catálogo del producto. Con ello el interés fiscal queda plenamente resguardado. Y el beneficio aumenta mucho para el distribuidor si se considera que puede disponer del producto desde el momento en que formula el pedido correspondiente y tiene un plazo para pagarlo de 8 días contados desde la recepción de la factura. En esa descripción, hay lisa y llanamente una compraventa civil entre el distribuidor y la empresa si el distribuidor adquiere para sí o si, por cualquier motivo, no efectúa la tradición posterior del artículo, o una compraventa mercantil si el distribuidor adquiere para vender, y no hay absolutamente nada que denote la existencia de otro vínculo comercial o jurídico entre las partes. De hecho, la operación que descrita corresponde a una de las operaciones más simples que son dables de concebir desde el punto de vista comercial y jurídico.

Expone que el sistema de ventas de multinivel va más allá en la generación de valor y permite a aquel que ha adquirido para vender el reproducir esta actividad las



veces que desee y volver a percibir la diferencia entre el precio de compra –beneficiado con el descuento del catálogo que le otorga su calidad de distribuidor- y el precio de venta, con el beneficio que le aporta el creciente aumento en el descuento a medida que las compras aumentan. Permite también que aquel tercero a quien vendió se interese en el negocio y se registre como distribuidor también, en cuyo caso el distribuidor que lo presentó, logradas ciertas metas de ventas, percibirá un descuento adicional sobre el precio de catálogo por sobre el que naturalmente tiene. Si esa situación se reproduce, se forma una red de ventas que se autoestimula y que va beneficiando a todos sus partícipes en base a factores absolutamente serios y concretos: el esfuerzo de venta realizado con la correlativa percepción de los valores por todos los intervinientes, y respecto de productos de la más alta calidad.

Agrega que logrado un cierto número de personas presentadas como distribuidores por el distribuidor inicial, que en conjunto efectúen compras por cierto valor, se asume el nivel de “jefe de grupo”, que en el inicio adquiere un descuento adicional sobre catálogo del 5 % y puede acceder al 10 % sobre los valores que ingresen a la empresa durante la campaña, de acuerdo a la siguiente evolución:

- 4 personas presentadas + pedidos por \$200.000 netos sin impuestos, se adquiere el nivel de jefe de grupo Junior, 5%.
- 6 personas presentadas + pedidos por \$ 300.000 netos sin impuestos, se continúa en el nivel Jefe de grupo Junior, con un descuento del 7%.
- 8 personas presentadas + pedidos por \$ 400.000 netos sin impuesto, se adquiere el carácter de Jefe de grupo Senior, con un porcentaje del 10%.

Señala que los beneficios del Jefe de Grupo junior consisten en descuentos, pero el beneficio del Jefe de Grupo Senior se paga por la empresa contra emisión de una boleta de honorarios, en forma similar a la situación del delegado comercial.

Relata que cuando el número de pedidos llega a 12, con ventas sobre \$900.000 netos sin impuestos se asume la calidad de “Delegado Comercial”, el que percibirá comisiones sobre las ventas efectuadas por los distribuidores de su red por los tramos que pasan a señalarse, las que se harán efectivas sobre los valores que ingresen a la empresa durante la campaña:

- 12 personas presentadas + pedidos por \$ 900.000: 14%.
- 12 personas presentadas + pedidos por \$ 2.000.000: 16%.
- 12 personas presentadas + pedidos por \$ 3.000.000: 18%.



Cuando se accede a tal calidad, se genera un nuevo código para delegado comercial, adicional al de distribuidor, el que permitirá al delegado comercial tener acceso a la red de distribuidores que ha formado. Hasta antes de ese momento tendrá sólo el código correspondiente a su calidad de distribuidor individual, aun cuando tenga la calidad de jefe de grupo.

Cuando el delegado comercial tiene en su red a otro delegado comercial y alcanza un determinado monto de ventas (el día de hoy son \$12.000.000 por campaña) adquiere la calidad de director regional, que hoy en día tiene a su vez cuatro categorías. Tal es el más alto nivel a que se llega en el sistema multinivel.

Sigue explicando que, con el cumplimiento de tales requisitos, el delegado comercial queda habilitado para acceder a ese nivel, pero por las actividades que conlleva el delegado debe manifestar su voluntad de aceptarlo, pues puede preferir continuar como delegado comercial. Normalmente esa aceptación se lleva a cabo en una reunión con la empresa, pues a partir de este nivel el director regional estará vinculado a redes muy numerosas, que demandarán de su parte un esfuerzo mayor. Las demandantes han referido en la demanda que tales redes se componían de 600, 700 y a veces más de dos mil distribuidores, lo que da cuenta de ese último aserto.

Reseña que, junto con el arribo al nivel de director regional se adquiere el código correspondiente, que permite tener acceso a la red regional. Y el sistema de directores regionales dice relación con la distribución geográfica del país, por lo que el director normalmente tiene domicilio en la región que asume. Sin embargo, es posible que haya más de un director regional y que existan directores con domicilio en Santiago que asumen esa calidad en regiones. Así, en Santiago hay cuatro directores regionales, en Concepción dos y en Viña del Mar uno con residencia en esa región y uno con residencia en Santiago.

Expresa que el Director regional se beneficia con el régimen de comisiones que consta como anexo en sus contratos de comisionistas de ventas, y que es:

- El 4% o el 5% líquido sobre lo que recauden las supervisoras directas, más
- El 2% líquido sobre lo que recauden las supervisoras indirectas en primera línea, más
- El 1% líquido sobre lo que recauden las supervisoras indirectas en segunda línea, más
- El 0,5% líquido sobre lo que recauden las supervisoras indirectas en tercera línea.

Manifiesta que la expresión “Supervisoras” designa a las “delegadas comerciales” y las expresiones “directas”, “indirectas”, “de primera línea”, “de segunda línea” y “de tercera línea” indican el vínculo que liga a los directores regionales con las



delegadas: si la delegada forma parte de su red; esto es, si la delegada fue en su momento presentada por el director, es directa; Si la delegada fue presentada por otra delegada que forma parte de la red del Director, es indirecta de primera línea; si la delegada fue presentada por otra delegada que a su vez fue presentada por otra delegada que forma parte de la red del Director, es indirecta de segunda línea, etc.

Hace presente que los directores regionales, además de las comisiones pactadas precedentemente, perciben también las comisiones que les corresponden en calidad de delegados comerciales, y que ascienden al 14, al 16 o al 18%, como se señaló y como las demandantes reconocen expresamente. Y perciben también, si es del caso, las comisiones que les corresponden por las ventas que lleven a cabo como distribuidores, para el evento de que continúen efectuando operaciones en tal carácter.

Adiciona que el aumento de las ventas conlleva también otra clase de reconocimientos tales como premios, viajes, etc.

Indica que tal sistema supone una completa libertad horaria; el distribuidor puede encontrarse en cualquier lugar del país, y no requiere de infraestructura, pues Cristián Lay le proporciona el apoyo de su canal de ventas, la página web corporativa, que permite interactuar en términos comerciales, así como su Call Center, el catálogo, utilería, logotipos, pendones, etc. En ese sentido, el sistema de ventas Cristián Lay ha facilitado a través de décadas el desarrollo económico y humano de dueñas de casa, viudas y personas de la tercera edad, entre otros grupos humanos.

Reitera que a medida que se intensifica la capacidad de compra-venta del distribuidor independiente y de formación de redes, éste puede ir escalando a niveles superiores en el sistema de ventas, logrando los niveles de delegado (o delegado comercial) y de director regional. Tales niveles son un resultado seguro y previsible de su dedicación y esfuerzo, de su responsabilidad, así como de un conocimiento cada vez más profundo del sistema de ventas y de los productos.

Indica que en Cristián Lay Chile S.A. la totalidad de las personas que conforman el sistema de ventas está adscrita a alguno de los niveles del sistema multinivel y los contratos de trabajo se reservan sólo a los cargos de gerencia, administrativos, contables, de aseo y de bodegaje, cargos estos últimos que son de suyo de naturaleza laboral. Recuerda que la empresa es filial de la firma Cristián Lay con sede en España, y la relación con la matriz es permanente, de día en día y de hora en hora.

Niega lo señalado por las demandantes, respecto a que el ascenso de la condición de distribuidora a la de delegada implique un quiebre en un vínculo



contractual y el nacimiento de otro vínculo contractual, no existe un paso del contrato de comisión para vender al de contrato de trabajo, sino que se trata de una evolución dentro de un mismo sistema.

Afirma que el Jefe de Grupo Senior, que es un distribuidor, comparte muchas características con el delegado comercial, entre ellas el cobrar sus comisiones con boletas de honorarios. Las demandantes reconocen expresamente que los jefes de grupo no son trabajadores de Cristián Lay S.A.

También señala que las distribuidoras que han llegado al nivel de directoras no efectúan ventas directamente, pero sí lo hacen indirectamente a través de personas relacionadas, tales como cónyuges o hijos. Tal es el caso de las siguientes demandantes:

- Magali Alvarez Jara participa indirectamente en las ventas a través de su hija delegada comercial Paola Cecilia Matamala Álvarez y de su marido Enrique Matamala Espinoza.
- Cledia Marianela Navarrete Jara participa indirectamente en las ventas a través de su marido delegado comercial Juan Nelson Cruces Oyarzo.
- Cecilia Pérez Acevedo participa indirectamente en las ventas a través de su hija delegada comercial Carla Giovanna Olivieri Pérez.
- María Eugenia Riera Salamero participa indirectamente en las ventas a través de su marido distribuidor Juan Carlos Cordero Río.
- Mónica Rocha Gibert participa indirectamente en las ventas a través de su hija distribuidora Carolina Soledad Baeza Rocha.
- Rosa Nelly Sandoval Jara participa indirectamente en las ventas a través de su marido Alejandro Alberto Pastor Abarca.
- María Cristina Terán Matamala participa indirectamente en las ventas a través de su marido Eduardo Rodolfo Pizarro Arenas.

Añade que el sistema de ventas multinivel está plenamente reconocido y validado en Chile, y agrupa a numerosas compañías que gozan de general prestigio, y las más importantes de ellas se agrupan en la CAMARA DE VENTA DIRECTA DE CHILE A.G. la que tiene un marco legal, un código de ética y sus propios estatutos y conceptualiza el sistema de venta directa como: *“una forma de comercializar productos y servicios utilizando una estructura de venta de persona a persona.- Tanto las grandes multinacionales como las pequeñas empresas utilizan esta estructura de comercialización de productos tan variados como joyas, cosméticos, utensilios de cocina, electrodomésticos y productos nutricionales, entre otros”*.

Respecto a cada demandante señala:



CECILIA IRMA PEREZ ACEVEDO:

La relación con ella ha sido prolongada en el tiempo, data del mismo año en que su representada se instaló en Chile, esto es, el año 1994.

Expone que efectivamente, estuvo ligada como trabajadora para su parte, en virtud de contrato de trabajo de fecha 20 de abril de 2000, siendo las principales menciones de éste, las siguientes: 1) Cargo: Gerente de área en la sección ventas; 2) Sueldo: \$271.000 mensuales. 3) Duración: indefinida. 4) Fecha de ingreso a la empresa: 20 de abril de 2000.

Con anterioridad a la celebración de su contrato de trabajo, la demandante Pérez Acevedo había tenido con la empresa el vínculo de distribuidora, entre los años 1994 y 1995, función que no importa un vínculo laboral. Luego, entre los años 1995 y 2000 tuvo el rol de delegada y el año 2000 asumió la calidad de directora.

Indica que el contrato de trabajo vino a establecer una relación claramente diferenciada y distinta; esto es, un genuino contrato de trabajo, lo que se prueba por cuanto establece una función de Gerente de área en la sección ventas, la que difiere de la calidad de delegada o directora, estableció una remuneración fija de \$271.000 mensuales, la que difiere substancialmente del régimen de comisiones propio de las delegadas y distribuidoras. Durante el contrato de trabajo la demandante devengó comisiones también, pero ello llevó a que percibiera remuneraciones fijas más remuneraciones variables, en contraposición a las delegadas y directoras, que no perciben nunca retribución fija, y cuyas ganancias se obtienen siempre de un porcentaje de las ventas y actividades de terceros. 3) Se acordó de un modo claro e inequívoco, con la firma de ambas partes, que la fecha de ingreso de la trabajadora a la empresa tuvo lugar el día 20 de abril del año 2000.

Refiere que esa relación contractual terminó por renuncia voluntaria de la trabajadora de fecha 5 de agosto de 2013, otorgándose entre las partes el finiquito correspondiente con fecha 13 de agosto de 2013, en el cual se dejó constancia expresa de no existir obligaciones pendientes entre las partes. Se dejó constancia también del pago de las cotizaciones previsionales. Y en el finiquito se pagó \$17.000 por concepto de saldo de remuneraciones del mes de julio de 2013 y por la causal de término operada, renuncia de la trabajadora, no había pagos de indemnizaciones a atender.

Reconoce que, una vez terminado y debidamente finiquitado el contrato de trabajo con su representada, dicha demandante continuó vinculada a la empresa, pero como comisionista de ventas, calidad que genera una actividad de carácter libre, sin



vínculo de dependencia ni de subordinación. Con fecha 17 de octubre de 2016 se celebró entre las partes un contrato de comisionista de ventas que se mantiene vigente hasta la fecha, puesto que formalmente ninguna de las partes ha manifestado su voluntad de ponerle término como a tal contrato. Indica las menciones fundamentales de ese contrato, entre otras:

Cláusula primera: 2, doña CECILIA IRMA PEREZ ACEVEDO asume ser una persona natural que cuenta con las capacidades necesarias para ser comisionista de ventas y mandatario comercial de Cristián Lay Chile S.A., contando para ello con las capacidades para realizar y efectuar la venta de los bienes entregados por la empresa.

Cláusula segunda: Objeto: la comisionista se obliga por su cuenta y riesgo a vender los bienes y productos entregados por la empresa. Por su parte la empresa se obliga a pagar el precio o comisiones que las partes han convenido en el anexo al presente contrato.

La empresa no otorga al comisionista garantía alguna, explícita o implícita, respecto de las utilidades y el volumen de ingresos que eventualmente pudiera obtener de la ejecución del presente contrato, asumiendo el comisionista los riesgos de toda y/o cualquiera contingencia económica, financiera o de otra naturaleza.

Cláusula tercera: Cumplimiento ininterrumpido: El comisionista se obliga a cumplir en forma ininterrumpida y mientras se encuentre vigente el presente contrato con todos los requisitos y condiciones contenidas en el actual documento y no podrá excusarse y/o eximirse de su cumplimiento salvo el caso de fuerza mayor.-

En consecuencia, el comisionista se obliga a corregir, a su costo y sin cargo alguno para la empresa, cualquier error o anomalía en la ejecución del presente contrato.

Las partes dejan expresa constancia que es de la esencia de este contrato que el comisionista cumpla con sus obligaciones en forma fiel, íntegra, oportuna y eficiente.

Cláusula cuarta: Comisiones: las comisiones y las respectivas condiciones en que la empresa deba pagarlas al comisionista serán estipuladas en el anexo adjunto al presente contrato el cual se entiende formar parte integrante del presente acto para todos los efectos legales.

Cláusula quinta: Obligaciones y prohibiciones del comisionista: Se acuerdan las siguientes obligaciones y prohibiciones del comisionista, sin perjuicio de otras que se establezcan en el presente contrato y sus documentos y anexo:



a) Las ventas serán celebradas, ejecutadas, supervisadas, evaluadas y controladas en forma adecuada y oportuna, respetando las normas, procedimientos y buenas prácticas aplicables a las mismas y al objeto de este contrato.

d) El comisionista deberá, además, ajustarse estrictamente a los procedimientos que en su caso le suministren la empresa para la ejecución de la comisión.

i) Cumplir estrictamente las condiciones comerciales y operativas que se indican en este contrato, su anexo, y en los demás instrumentos que sean suscritos por ambas partes o comunicados por la empresa en esta materia.

k) El comisionista deberá cumplir estrictamente con las modalidades y condiciones que indique la empresa para las distintas actividades de venta y ejecución del mandato comercial, incluyendo las publicitarias y promocionales, así como las instrucciones que sobre esta materia se impartan por la empresa vía correo electrónico o presencialmente. El comisionista deberá administrar racionalmente los materiales de promoción y venta, la documentación, los equipos y accesorios de demostración entregados por la empresa, los que no deben ser utilizados para fines distintos a los expresamente especificados en este contrato en ninguna forma, particularmente los accesorios que incluyan la marca o logo de la empresa, pues de lo contrario se entenderá que ha incurrido en un uso no autorizado de las dichas marcas o logos, sujeto a las sanciones legales correspondientes.

l) Para estos efectos, las partes dejan expresa constancia que entre la empresa y el comisionista no existe ni existirá relación laboral o previsional alguna, ya que no concurre ninguno de los elementos que hagan presumible la existencia de una relación de orden laboral y en consecuencia un contrato de trabajo.

Cláusula sexta: Declaraciones: La empresa podrá despachar productos para que el comisionista los mantenga en stock, constituyendo tales bienes mercaderías en consignación. El comisionista responderá por cualquier pérdida, deterioro o desperfecto que sufran los mismos aún por caso fortuito o fuerza mayor, en cuyo caso el comisionista estará obligado a pagar a la empresa los valores que deriven de tales pérdidas, deterioros o desperfectos, pudiendo esta última incluso descontarlos de cualquier pago que adeudare o pudiere adeudar en el futuro al comisionista. La empresa tendrá el derecho a pedir la restitución de todo o parte del inventario a su solo requerimiento y en cualquier momento al comisionista. El comisionista no tendrá derecho de retención alguno sobre las mercaderías o bienes de cualquier tipo que le han sido entregados por la empresa en virtud del presente contrato.



Cláusula séptima: supervisión y control: la empresa se reservan el derecho de efectuar mediciones para determinar la correcta ejecución del presente contrato, pudiendo para ello, entre otras actividades, realizar entrevistas y encuestas a los clientes, de manera de poder determinar la calidad de las ventas realizadas por el comisionista y la sujeción a los procedimientos y estándares exigidos por la empresa al comisionista.

Cláusula novena: Duración y término anticipado del contrato: El presente contrato tendrá duración indefinida a contar del 17 de octubre de 2016.- Sin perjuicio de lo anterior, cualquiera de las partes podrá poner término al presente contrato en cualquier momento, sin expresión de causa alguna y sin necesidad de declaración judicial o arbitral, mediante una comunicación escrita enviada a través de carta certificada a la otra parte al domicilio señalado en la comparecencia de este contrato, con una anticipación mínima de 30 días corridos a la fecha que indique como de término. El sólo ejercicio del derecho a terminar el contrato en virtud de esta causal no da derecho a indemnización alguna para la otra parte, sin perjuicio por cierto de los importes o comisiones que correspondan al comisionista. – La empresa podrá poner término anticipado al contrato, o a todo o parte de los servicios contratados, de inmediato, de pleno derecho y sin necesidad de intervención judicial ni obligación de indemnización, mediante aviso dado al comisionista, a modo ejemplar, y sin que la enunciación sea taxativa, en los siguientes casos: b. No cumplimiento de las metas fijadas por la empresa.- c. No cumplimiento de los estándares y requerimientos de la venta y de los encargos que la empresa haya dado al comisionista.- d. Por incumplimiento por parte del comisionista de los reglamentos y directrices impartidas por el supervisor o coordinador de la empresa y/o administrador relacionadas con la ejecución del servicio, y de acuerdo con los términos del contrato.

Cláusula décima: efectos del término del contrato: La terminación del contrato, por la causa que fuere, hará exigibles de manera inmediata todas las obligaciones del comisionista para con la empresa y, especialmente, lo obligará a poner de inmediato a disposición de las empresas todos y cada uno de los productos de las empresas que estuvieren en su poder y/o que le hubieren sido entregados con ocasión de este contrato.- Asimismo, al término del presente contrato, el comisionista deberá de inmediato cesar el uso de las marcas, logotipos, signos distintivos, afiches publicitarios y demás materiales que contengan marcas de la empresa o que aludan a ellas o a sus



servicios.- El comisionista deberá pagar a la empresa, de manera inmediata, al término del presente contrato, cualquier saldo o deuda que exista a favor de la empresa.

Cláusula décima segunda: arbitraje: Las partes convienen que toda duda, divergencia o dificultad que se suscite entre ellas con motivo de la validez, ejecución, terminación, resolución, interpretación, cumplimiento o incumplimiento del presente contrato, será resuelta sin forma de juicio y sin ulterior recurso por un árbitro de derecho nombrado por la justicia ordinaria.

Cláusula décimo tercera: disposiciones varias: 1.- Acuerdo: el contrato contiene el acuerdo íntegro entre las partes, por lo que se declara expresamente que el presente instrumento reemplaza y deja sin efecto cualquier otro contrato, documento, acuerdo o convención anterior sobre la misma materia.- El contrato es de carácter no exclusiva, por lo que, durante su vigencia, la empresa podrá requerir los mismos o similares servicios a otros asesores, comisionistas, contratistas, o bien, ejecutarlos por sí misma, si fuera el caso. – El comisionista se obliga a no prestar servicios, ya sea directa o por interpósita persona, para aquellas compañías o empresas que participen del mismo rubro o giro de la empresa.- 2.- Subsistencia: en el evento de que alguna cláusula o parte de ella sea declarada nula o no válida, dicha nulidad o falta de validez no afectará la validez del resto del contrato ni de alguna otra disposición contenida en él.- 3.- Partes independientes: se deja expresa constancia que la empresa y el comisionista son partes independientes sin que exista entre ellas ni entre el personal de cada parte con la otra, si lo hubiere, una relación laboral, de agencia, societaria, de distribución, de joint Venture, o de otra naturaleza con la otra.- 4.- Red de ventas: el comisionista reconoce expresamente no tener dominio o cualquier otro título sobre su red de ventas a través de las cuales prestará sus servicios”.

Y el anexo de contrato se encuentra igualmente firmado por las partes y por él se establece que las comisiones que la empresa se obliga, por campaña, a pagar a las comisionistas, son las siguientes:

- El 4% líquido sobre lo que recauden las supervisoras directas, más
- El 2% líquido sobre lo que recauden las supervisoras indirectas en primera línea, más
- El 1% líquido sobre lo que recauden las supervisoras indirectas en segunda línea, más
- El 0,5% líquido sobre lo que recauden las supervisoras indirectas en tercera línea.

Analiza el contrato de comisionista celebrado con la demandante Pérez Acevedo, reiterando que no acreditar que no existió contrato de trabajo con ella ni las demás demandantes, para lo cual cita los artículos 233, 234, 236 y 239 del Código de



Comercio, además de otro que indica respecto de los cuales se señalarían los elementos que se establece para los comisionistas, que sería la función desarrollada por la demandante, y que darían cuenta de una relación regulada por el Código de Comercio, y no un contrato de trabajo regido por el Código del Trabajo, para lo cual transcribe los artículos 249 y siguientes del primer texto legal citado.

Afirma que muchas de las cláusulas del contrato de comisionista para vender celebrado por las partes encuentran correspondencia en las normas legales que regulan el referido contrato, en el Código de Comercio, por lo que las descripciones que hace la demandante son sin duda inexactas y exageradas, como aquella de que, en varias ocasiones, su labor se llevaba a efecto 24/7, esto es, todas las horas de todos los días de la semana, pero en esencia, ellas no difieren de la existencia de comunicaciones, autorizaciones, órdenes, instrucciones, y las necesarias reuniones en que todas aquellas actividades deben tener lugar, las que se estipularon en el contrato de comisión y encuentran total correspondencia con el marco legal de ese contrato.

MARIA EUGENIA RIERA SAMANIEGO:

Señala que también estuvo ligada como trabajadora con su representada, en virtud de contrato de trabajo de fecha 21 de septiembre de 2009, siendo las principales menciones del contrato las siguientes: 1) Cargo: Gerente de Ventas. 2) Sueldo: \$474.680 mensuales. 3) Duración: indefinida 4) Fecha de ingreso a la empresa: 21 de septiembre de 2009.

Indica que, con anterioridad a la celebración del contrato de trabajo, dicha demandante había tenido con la empresa el vínculo de distribuidora, entre los años 1996 y 1998, función que no importa un vínculo laboral. Luego, en el año 2009 asumió la función de directora, calidad que, a su entender, supone condiciones claramente distintas y diferenciadas de la condición de distribuidora, aunque no es así, ya que ese contrato estableció una relación claramente diferenciada y distinta, por cuanto, establece una función de Gerente de Ventas, la que es distinta de la calidad de directora; se estableció una remuneración fija de \$474.680 mensuales, la que difiere substancialmente del régimen de comisiones explicitado por la demandante en su libelo, como propio de las delegadas y distribuidoras. Y durante el contrato de trabajo, ella devengó comisiones también, pero ello llevó a que percibiera remuneraciones fijas más remuneraciones variables, en contraposición a las delegadas y directoras, que no perciben nunca retribución fija, y cuyas ganancias se obtienen siempre de un porcentaje de las ventas y actividades de terceros. Se acordó de un modo claro e inequívoco, con la



firma de ambas partes, que la fecha de ingreso de la trabajadora a la empresa tuvo lugar el día 21 de septiembre del año 2009. Relación contractual que terminó por renuncia voluntaria de la trabajadora de fecha 31 de julio de 2013, otorgándose entre las partes el finiquito correspondiente con fecha 13 de agosto de 2013, finiquito en el cual se dejó constancia expresa de no existir obligaciones pendientes entre las partes. Se dejó constancia también del pago de las cotizaciones previsionales, y se efectuó el pago de \$14.000 por concepto de saldo de remuneraciones del mes de julio de 2013. Por la causal de término operada, esto es, renuncia voluntaria de la trabajadora, no había pagos de indemnizaciones a atender.

Expone que es efectivo que una vez terminado y debidamente finiquitado el contrato de trabajo con su parte, la demandante Riera Salamero continuó vinculada a la empresa, pero como comisionista de ventas, calidad que genera una actividad de carácter libre, sin vínculo de dependencia ni de subordinación y con fecha 17 de octubre de 2016 se celebró entre las partes un contrato de comisionista de ventas que se mantiene vigente hasta la fecha, señala las cláusulas principales de dicho contrato, que son las mismas en relación a la demandante anterior, y que se firmó anexo de contrato el cual establece la comisión que la empresa se obliga, por campaña, a pagar a las comisionista, que es del 3% líquido sobre lo que recauden la totalidad de las supervisoras de su red. Y con fecha 2 de mayo de 2019 se firmó entre la empresa y dicha demandante un anexo de contrato N° 2, por el cual se modificaron las comisiones de la demandante por las que indica, que son similares a las expuestas en relación a la demandante que antecede.

Realizar el mismo análisis argumentativo respecto al contrato de comisionista de fecha 17 de octubre de 2016 firmado entre las partes,

MONICA ESTER ROCHA GIBERT:

Expresa que dicha demandante también estuvo ligada como trabajadora con su representada, en virtud de contrato de trabajo de fecha 01 de octubre 1995, siendo las principales menciones del contrato las siguientes: 1) Cargo: Gerente de Área. 2) Sueldo: \$357.454 mensuales. 3) Duración: indefinida. 4) Fecha de ingreso a la empresa: 01 de octubre de 1995. El 1 de septiembre de 1996 se modificó dicho contrato, en cuanto a que a partir de esa fecha se cancelara como comisiones el 1% del total recaudado por campaña en su área. Y, con anterioridad a la celebración de su contrato de trabajo, ingresó a Cristián Lay como distribuidora en diciembre de 1994, y en mayo de 1995 fue ascendida a delegada.



Reitera que la calidad de distribuidora no importa un vínculo laboral, lo que es un hecho pacífico en autos. Y añade que en el año 2009 asumió la función de directora, y según la demandante ello quedó plasmado en el contrato de trabajo referido anteriormente, lo que no es así, por cuanto reitera como en los casos anteriores, que ese contrato estableció una relación claramente diferenciada y distinta, ya que el contrato establece una función de Gerente de área, la que es diferente a la calidad de directora; estableció una remuneración fija de \$357.454 mensuales, que difiere substancialmente del régimen de comisiones explicitado por la demandante en su libelo como propio de las delegadas y distribuidoras. Y durante el contrato de trabajo la demandante devengó comisiones también, percibiendo así remuneración fija más remuneración variable, en contraposición a las delegadas y directoras, que no perciben nunca retribución fija, y cuyas ganancias se obtienen siempre de un porcentaje de las ventas y actividades de terceros. Y cuando se incorpora la modificación de contrato se establece una comisión del 1%, la que difiere de la expuesta por ella en su demanda como propio de las directoras.

Repite que si bien es un cargo distinto al de delegado, los directores mantienen su cargo de delegado, percibiendo honorarios por ambas funciones (en boletas separadas). Los directores perciben honorarios correspondientes a un porcentaje (5,55% - 2,22% dependiendo si es directa o indirecta) de las ventas realizadas por los distribuidores de sus delegados en cada campaña.

Y, además, se acordó de un modo claro e inequívoco, con la firma de ambas partes, que la fecha de ingreso de la trabajadora a la empresa tuvo lugar el día 01 de octubre de 1995, relación contractual que terminó por renuncia voluntaria de la trabajadora con fecha 31 de julio de 2013, otorgándose entre las partes el finiquito correspondiente con fecha 13 de agosto de 2013, finiquito en el cual se dejó constancia expresa de no existir obligaciones pendientes entre las partes y también del pago de las cotizaciones previsionales, y se procedió al pago de \$22.000 por concepto de saldo de remuneraciones del mes de julio de 2013. Y por la causal de término operada, esto es, renuncia voluntaria de la trabajadora, no había pagos de indemnizaciones a atender.

Reconoce que, una vez terminado y debidamente finiquitado el contrato de trabajo con su representada, la actora referida continuó vinculada pero como comisionista de ventas, calidad que genera una actividad de carácter libre, sin vínculo de dependencia ni de subordinación, y el 17 de octubre de 2016 se celebró entre las partes un contrato de comisionista de ventas que se mantiene vigente hasta la fecha.



Repite los argumentos expresados en relación a las demandantes que antecedente, en cuanto al contrato de comisionista de ventas, al ser similares los contratos suscritos por dichas demandantes.

ROSA SANDOVAL JARA:

Reconoce que dicha actora ingresó a la Empresa como distribuidora (vendedora) en el año 1998 y fue ascendida a delegada en agosto de 2001; en el año 2006, asume el cargo de directora regional y llegó a tener cerca de 600 personas a su cargo, entre delegadas y distribuidoras. Y Con fecha 17 de octubre de 2016 celebró con la empresa un contrato que se mantiene vigente hasta la fecha, puesto que formalmente ninguna de las partes ha manifestado su voluntad de ponerle término. Reproduce los fundamentos en relación a dicho contrato y su anexo, que no tiene carácter laboral, y por el que se establece la comisión que la empresa se obliga, por campaña, a pagar a las comisionistas, similar a las de las anteriores demandantes.

MIRIANA TORRES MOSCOPULOS:

Reconoce que ella ingresó a la Empresa como distribuidora (vendedora) en el mes de marzo del año 1996 y fue ascendida a delegada en julio del mismo año. En agosto del año 2007 asumió el cargo de directora regional, cargo en el cual llegó a tener cerca de 700 personas a su cargo, entre delegadas y distribuidoras.

Añade que con fecha 17 de octubre de 2016 dicha demandante celebró con la empresa un contrato que se mantiene vigente hasta la fecha, que no tiene carácter laboral, señala sus cláusulas, que son idénticas a las demandantes anteriores, y realiza el mismo análisis. Y en el anexo de dicho contrato, firmado por las partes, se establece la comisión a la que la empresa se obliga, por campaña, a pagarle, idéntica a las de las anteriores demandantes.

BETZY CAROLA VERA MOLL:

Señala que ese efectivo que dicha demandante ingresó a la Empresa como directora regional el día 1° de abril de 2016 y en el cumplimiento de sus funciones, llegó a tener cerca de 500 personas a su cargo, entre delegadas y distribuidoras, pero ello no reviste carácter laboral. Además, con fecha 17 de octubre de 2016 celebró con la empresa un contrato que se mantiene vigente hasta la fecha, que no tiene carácter laboral, replica las menciones del mismo, que son idénticas a las de las anteriores demandantes, que dan cuenta de comisionistas de venta, y en el anexo del contrato, se establece la comisión a la que la empresa se obliga, por campaña, a pagar, indicando los porcentajes, iguales a los de las anteriores.



PDXZXBWPXR

CLEDIA MARIANELA NAVARRETE JARA:

También es efectivo que la demandante Navarrete Jara ingresó a la Empresa el 5 de julio de 2001 como delegada. El 22 de enero de 2004 fue nombrada directora regional, y en tal cargo llegó a tener cerca de 1.350 personas a su cargo, entre delegadas y distribuidoras, vínculo que no fue de carácter laboral. Añade que con fecha 17 de octubre de 2016 celebró con la empresa un contrato que se mantiene vigente hasta la fecha, de comisionista de venta, que no reviste carácter laboral, en similares términos a los de las actoras que anteceden, con anexo de dicho contrato, aunque el régimen de sus comisiones difiere ligeramente del pactado con las otras demandantes, en tanto este alcanza, en el primer tramo, el 5% líquido sobre lo que recauden las supervisoras directas, contra el 4% sobre el mismo tramo pactado generalmente. Particularidad que es compartida con la demandante doña María Cristina Terán Matamala.

MARIA CRISTINA TERAN MATAMALA:

Reconoce que dicha demandante ingresó a la Empresa como distribuidora (vendedora) en el mes de marzo de 1995. Al poco tiempo fue ascendida a delegada, específicamente en 25 de agosto de 1995. - El 22 de enero de 2004, fue nombrada como directora regional, cargo en el cual llegó a tener cerca de 700 personas a su cargo, entre delegadas y distribuidoras. Sostiene que tales vinculaciones no revestían carácter laboral. Añade que con fecha 17 de octubre de 2016 celebró con la empresa un contrato que se mantiene vigente hasta la fecha, que no era laboral, y sus cláusulas y observaciones son similares a la de la anterior demandante, al igual que lo referido al régimen de comisiones.

MAGALI ELISA ÁLVAREZ JARA

Señala que es efectiva que ella ingresó a la Empresa como distribuidora (vendedora) en el mes de mayo de 1995. Al poco tiempo fue ascendida a delegada, específicamente en julio de 1995.- El 13 de diciembre de 2004, fue nombrada como directora regional, cargo en el cual llegó a tener cerca de 800 personas a su cargo, entre delegadas y distribuidoras; vinculación que no fue de carácter laboral. Y con fecha 17 de octubre de 2016 celebró con la empresa un contrato que se mantiene vigente hasta la fecha, de comisionista de venta, cuyas menciones y cláusulas, al igual que su anexo, es similar a las demandantes anteriores.

Concluye que sólo tres de las demandantes, a saber, Cecilia Pérez Acevedo, Mónica Rocha Gibert y María Eugenia Riera Salamero, estuvieron ligadas en el pasado mediante sendos contratos de trabajo con su representada, a los que sucedió un contrato



de comisión por ventas. Las otras seis demandantes, no celebraron nunca contrato de trabajo con su parte, y sólo se encuentran vinculadas en lo formal desde el 17 de octubre de 2016 por sendos contratos de comisión por ventas.

Señala que la relación de las demandantes con su representada es, en todos los casos, anterior a los contratos reseñados en el párrafo anterior, pero ha sido siempre como comisionistas de ventas, y los contratos de 17 de octubre de 2016 vinieron a formalizar los vínculos existentes con anterioridad, y en los mismos términos en que ellos se habían llevado a cabo a lo largo de los años. Reitera que es efectivo que las demandantes, con el transcurso del tiempo la relación con su representada fue evolucionando desde la calidad de distribuidoras a la de delegadas y luego a la de directoras, que es el resultado lógico del progreso en la actividad de comercio multinivel. Relación contractual que no se ha convertido con el paso de un nivel a otro en una relación laboral, y los elementos que las demandantes refieren en su demanda como demostrativos de un supuesto vínculo de dependencia y subordinación o son inexistentes, o distintos, o son en realidad componentes de los necesarios vínculos de comunicaciones, autorizaciones, órdenes, instrucciones, y las reuniones en que todas aquellas actividades deben tener lugar, las que se estipularon en el contrato de comisión y encuentran total correspondencia con el marco legal de ese contrato.

Se refiere a los hechos que se indican en la demanda, como demostrativos de subordinación y dependencia: en lo que respecta a “vacaciones”, señala que la programación de las vacaciones tenía lugar y era no sólo compatible sino indispensable para la organización de las campañas de venta de la empresa. La programación de las vacaciones en esos términos no tenían por propósito regular el derecho consagrado en el Código del Trabajo para contratos de trabajo con las actoras, sino organizar las fechas en que las directoras tomarían sus períodos de descanso y serían reemplazadas por otras personas en su gestión. En cuanto a reembolsos y las rendiciones de gastos, efectivamente, las directoras incurrían en gastos por conceptos de traslados, alimentación, alojamiento, etc., los que les eran reembolsados contra rendición y aprobación de los mismos, lo que sostiene no es demostrativo en absoluto de un vínculo de contrato de trabajo, sino que se vincula mucho más estrechamente con el contrato que ligaba a las partes, de comisión para vender, pues el comisionista es obligado siempre a rendir cuenta de los valores que recibe, ya sea en forma anticipada o posterior a los gastos en que incurrió. En relación al pago de las comisiones, las directoras señoras Mónica Rocha, Miriana Torres, María Cristina Terán, Cledia Navarrete, Magali



Álvarez, Cecilia Álvarez y María Eugenia Riera, eran quienes emitían sus propias boletas de honorarios por comisiones.

Señala los fundamentos de derecho que sustentan su defensa, principalmente referido a la inexistencia de los supuestos del contrato de trabajo.

Rechaza la imputación planteada en la demanda respecto a nulidad de los finiquitos de contrato de trabajo suscritos por las actoras Cecilia Pérez, María Eugenia Riera y Mónica Rocha, en el año 2013, conforme los argumentos que esgrime, principalmente que los mismos cumplen ostensiblemente con sus requisitos de forma y fondo establecidos en el artículo 177 del Código de Trabajo. también opone excepción de prescripción extintiva de toda y cualquier acción tendiente a que se declaren como nulos y sin efecto alguno los finiquitos de contrato de trabajo referidos precedentemente, los que tienen la misma fecha de otorgamiento, 13 de agosto de 2013, y fueron firmados por las partes ante Ministro de fe con esa misma fecha respecto de relaciones contractuales terminadas en momentos distintos, con pocos días de anticipación a la fecha de los finiquitos, por lo que ha transcurrido con creces el plazo de seis meses contados desde la terminación de los servicios a que se refiere el inciso segundo del artículo 510 del Código del Trabajo y también el plazo general de prescripción de dos años referido en el inciso primero del mismo artículo, para declarar prescritas las acciones tendientes a declarar la nulidad de los finiquitos o cualquier tipo de acciones u obligaciones que de ellos hayan nacido.

En cuanto a las pretensiones de cada una de las demandantes, señala:

1.- Respecto de doña BETSY CAROLA VERA MOLL: alega inexistencia en los hechos e improcedencia de los fundamentos de las acciones deducidas y de sus pretensiones consecuenciales, dados por la inexistencia de contrato de trabajo entre las partes, reiterando que entre su representada y dicha demandante los ligó un vínculo de comisionista de ventas que consta de un contrato escrito y en cuya virtud las comisiones se pagaron mediante la emisión correlativa de boletas de honorarios. En segundo término, opone excepción de incompetencia absoluta del tribunal, tanto en el fondo como excepción dilatoria, conforme lo señalado en los primeros párrafos de su contestación. En subsidio de lo anterior, en cuanto a la pretensión de feriado, opone excepción de pago, sin perjuicio de haber negado su procedencia atendida la inexistencia de una relación de trabajo que le diera lugar; sustenta ello en que la propia demandante ha reconocido haber tomado vacaciones para justificar la existencia de vínculo laboral- y ha reconocido también que todos los pagos que por concepto de



remuneraciones (comisiones) le fueron pagados mes a mes, con lo cual se tiene que hizo uso de sus vacaciones y durante los períodos correspondientes percibió su remuneración íntegra, con lo que cabe rechazar esta pretensión por encontrarse ya pagada.

Alega en cuarto lugar, excepción de prescripción de las obligaciones respecto del cobro de gratificaciones anteriores al mes de junio del año 2018 por virtud de lo dispuesto en el artículo 510 inciso 1° del Código del Trabajo, ya que habiendo sido notificado el autodespido a su parte el día 4 de junio de 2020, la demandante sólo puede cobrar gratificaciones entre los días 4 de junio de 2018 y 4 de junio de 2020, pues el derecho a cobro de gratificaciones por períodos anteriores se encuentra prescrito. Finalmente, alega rebaja de la base de cálculo, atendido que las comisiones de los meses de marzo, abril y mayo de 2020 arrojan un promedio menor que el señalado por la demandante en su demanda, por ende el promedio de las comisiones en los meses señalados asciende a \$688.215 y no a \$722.120, lo que obliga a reducir las pretensiones a los valores que corresponden de acuerdo a esa base de cálculo y no a la señalada por la actora.

2.- Respecto de doña CLEDIA MARIANELA NAVARRETE JARA: alega las mismas defensas y excepciones que respecto de la anterior demandante, esto es, la improcedencia de las prestaciones reclamadas por inexistencia de vínculo laboral con su representada; incompetencia absoluta del tribunal; en cuanto al feriado, en subsidio de las alegaciones anteriores, pago de la deuda; excepción prescripción del cobro de gratificaciones anteriores al mes de junio del año 2018, en virtud del 510 inciso 1° del Código del Trabajo. Y rebaja de base de cálculo, fundado en que el promedio de las comisiones en los meses de marzo, abril y mayo de 2020 es de \$866.878 y no a \$956.837 como se manifiesta en la demanda.

3.- Respecto de doña CECILIA IRMA PÉREZ ACEVEDO: opone las mismas defensas y alegaciones que respecto de las anteriores demandantes, esto es, inexistencia de contrato de trabajo; incompetencia absoluta; respecto al feriado demandado, en subsidio, pago de la deuda. Además, también opone excepción de pago respecto al cobro de indemnizaciones por años de servicio, recargo legal, cotizaciones previsionales durante la vigencia de la relación laboral más reajustes, intereses, multas y rentabilidad y Gratificaciones, fundada en el finiquito de contrato de trabajo de fecha 13 de agosto de 2013, firmado por las partes ante Ministro de fe con esa misma fecha respecto de la relación contractual terminada por renuncia voluntaria de la trabajadora de fecha 5 de agosto de 2013, ya que en él se dejó constancia de encontrarse pagados todos los valores



adeudados a la trabajadora y se dejó constancia también del pago de las cotizaciones previsionales. Por lo que la totalidad de las obligaciones existentes al día 5 de agosto de 2013 entre las partes se encuentran extinguidas y los conceptos demandados deben ser reducidos en cuatro años por ese concepto. También opone excepción de prescripción respecto de los mismos conceptos referidos en la excepción anterior, fundada en el mismo finiquito de 13 de agosto de 2013, que da cuenta del término de la relación laboral por renuncia voluntaria de la trabajadora de fecha 5 de agosto de 2013, por lo que ha transcurrido en exceso el plazo que el artículo 510 del Código del Trabajo señala para la prescripción de las acciones derivadas del contrato de trabajo que vinculó a las partes de fecha 20 de abril del año 2000, así como de cualquier otro vínculo anterior a aquel. Y para las cotizaciones de seguridad social rige el artículo 31 Bis de la ley N°17.322 del año 1970, el que dispone que la prescripción que extingue las acciones para el cobro de las cotizaciones de seguridad social, multas, reajustes e intereses, será de cinco años y se contará desde el término de los respectivos servicios.

También opone excepción de prescripción de las obligaciones respecto del cobro de gratificaciones anteriores al mes de junio del año 2018 por virtud de lo dispuesto en el artículo 510 inciso 1° del Código del Trabajo, ya que habiendo sido notificado el autodespido a su parte el día 4 de junio de 2020, la demandante sólo puede cobrar gratificaciones entre los días 4 de junio de 2018 y 4 de junio de 2020, pues el derecho a cobro de gratificaciones por períodos anteriores se encuentra prescrito.

4.- Respecto de doña MARÍA CRISTINA TERÁN MATAMALA: alega similar defensa y excepciones a las de las anteriores, con sus mismos fundamentos, y que se resumen en, oponerse a todas las pretensiones demandadas, por la inexistencia de contrato de trabajo entre las partes. También opone excepción de incompetencia absoluta del tribunal. En cuanto al feriado reclamado, en subsidio, opone excepción de pago. Y, finalmente, respecto a las gratificaciones, opone excepción de prescripción de las obligaciones referidas a ellas anteriores al mes de junio del año 2018 en virtud de lo dispuesto en el artículo 510 inciso 1° del Código del Trabajo.

5.- Respecto de doña MAGALI ELISA ÁLVAREZ JARA: opone las mismas defensas y excepciones referidas precedentemente, esto es, la improcedencia de las prestaciones reclamadas por inexistencia de vínculo laboral con su representada; incompetencia absoluta del tribunal; en cuanto al feriado, en subsidio de las alegaciones anteriores, pago de la deuda; excepción prescripción del cobro de gratificaciones anteriores al mes de junio del año 2018, en virtud del artículo 510 inciso 1° del Código



del Trabajo. Y rebaja de base de cálculo, fundado en que el promedio de las comisiones en los meses de marzo, abril y mayo de 2020 asciende a \$1.074.776 y no a \$1.154.096, como se manifiesta en la demanda.

6.- Respecto de doña MARÍA EUGENIA RIERA SALAMERO: las defensas y excepciones son similares a las de la demandante Pérez Acevedo, con la misma argumentación, esto es, inexistencia de contrato de trabajo; incompetencia absoluta; respecto al feriado demandado, en subsidio, pago de la deuda. Excepción de pago respecto al cobro de indemnizaciones por años de servicio, recargo legal, cotizaciones previsionales durante la vigencia de la relación laboral más reajustes, intereses, multas y rentabilidad y Gratificaciones, fundada en el finiquito de contrato de trabajo de fecha 13 de agosto de 2013, firmado por las partes ante Ministro de fe con esa misma fecha respecto de la relación contractual terminada por renuncia voluntaria de la trabajadora de fecha 5 de agosto de 2013; por lo que la totalidad de las obligaciones existentes al día 5 de agosto de 2013 entre las partes se encuentran extinguidas y los conceptos demandados deben ser reducidos en cuatro años por ese concepto. Excepción de prescripción respecto de los mismos conceptos referidos en la excepción anterior, fundada en el mismo finiquito de 13 de agosto de 2013, que da cuenta del término de la relación laboral por renuncia voluntaria de la trabajadora de fecha 5 de agosto de 2013, por lo que ha transcurrido en exceso el plazo que el artículo 510 del Código del Trabajo señala para la prescripción de las acciones derivadas del contrato de trabajo que vinculó a las partes de fecha 20 de abril del año 2000, así como de cualquier otro vínculo anterior a aquel. Y para las cotizaciones de seguridad social rige el artículo 31 Bis de la ley N°17.322 del año 1970, esto es, prescripción será de cinco años contados desde el término de los respectivos servicios.

También opone excepción prescripción del cobro de gratificaciones anteriores al mes de junio del año 2018, en virtud del artículo 510 inciso 1° del Código del Trabajo. Y, finalmente, rebaja de la base de cálculo, atendido que las comisiones de los meses de marzo, abril y mayo de 2020 asciende a \$824.824 y no a \$ 839.824, como manifiesta en la demanda.

7.- Respecto de doña MIRIANA TORRES MOSCOPULOS: al igual que en los anteriores, alega la improcedencia de las prestaciones reclamadas por inexistencia de vínculo laboral con su representada; incompetencia absoluta del tribunal; en cuanto al feriado, en subsidio de las alegaciones anteriores, pago de la deuda; excepción prescripción del cobro de gratificaciones anteriores al mes de junio del año 2018, en



virtud del artículo 510 inciso 1° del Código del Trabajo. Y rebaja de base de cálculo, fundado en que el promedio de las comisiones en los meses de marzo, abril y mayo de 2020 asciende a \$ 994.373 y no a \$ 1.046.797, como manifiesta en su demanda.

8.- Respecto de doña MÓNICA ESTER ROCHA GIBERT: alega las mismas excepciones y defensas que las demandantes Pérez Acevedo y Riera Salamero, a saber, inexistencia de contrato de trabajo; incompetencia absoluta; respecto al feriado demandado, en subsidio, pago de la deuda. Excepción de pago del cobro de indemnizaciones por años de servicio, recargo legal, cotizaciones previsionales durante la vigencia de la relación laboral más reajustes, intereses, multas y rentabilidad y Gratificaciones, fundada en el finiquito de contrato de trabajo de fecha 13 de agosto de 2013, firmado por las partes ante Ministro de fe con esa misma fecha respecto de la relación contractual terminada por renuncia voluntaria de la trabajadora de fecha 31 de julio de 2013; por lo que la totalidad de las obligaciones existentes al día 31 de julio de 2013 entre las partes se encuentran extinguidas y los conceptos demandados deben ser reducidos en cuatro años por ese concepto. Excepción de prescripción respecto de los mismos conceptos referidos en la excepción anterior, fundada en el mismo finiquito de 13 de agosto de 2013, que da cuenta del término de la relación laboral por renuncia voluntaria de la trabajadora de fecha 31 de julio de 2013, por lo que ha transcurrido en exceso el plazo que el artículo 510 del Código del Trabajo señala para la prescripción de las acciones derivadas del contrato de trabajo que vinculó a las partes de fecha 20 de abril del año 2000, así como de cualquier otro vínculo anterior a aquel. Y para las cotizaciones de seguridad social rige el artículo 31 Bis de la ley N°17.322 del año 1970, esto es, prescripción será de cinco años contados desde el término de los respectivos servicios.

También opone excepción prescripción del cobro de gratificaciones anteriores al mes de junio del año 2018, en virtud del artículo 510 inciso 1° del Código del Trabajo.

9.- Respecto de doña ROSA SANDOVAL JARA: replica las alegaciones anteriores, que se resumen en la improcedencia de las prestaciones reclamadas por inexistencia de vínculo laboral con su representada; incompetencia absoluta del tribunal; en cuanto al feriado, en subsidio de las alegaciones anteriores, pago de la deuda; excepción prescripción del cobro de gratificaciones anteriores al mes de junio del año 2018, en virtud del artículo 510 inciso 1° del Código del Trabajo. Y rebaja de base de cálculo, fundado en que el promedio de las comisiones en los meses de marzo, abril y



mayo de 2020 asciende a \$ 493.054 y no a \$538.271 pesos, como manifiesta en la demanda.

Solicita tener por contestada la demanda, y en mérito de lo expuesto y disposiciones legales citadas rechazar la demanda en definitiva en todas sus partes, condenando expresamente a las demandantes al pago de las costas procesales y personales de la causa

TERCERO: Que en la audiencia preparatoria, a la que asisten las partes, se confiere traslado de la excepción de incompetencia absoluta opuesta por la demandada, la que fuera acogida por el tribunal, ante lo cual la demandante interpone en el acto recurso de apelación, el cual se concede para ante la Iltma. Corte de Apelaciones de Santiago, tribunal colegiado que resuelve con fecha 18 de febrero de 2021, revocar la resolución dictada en audiencia preparatoria y en su lugar decide que se rechaza la excepción de incompetencia y que siga la tramitación del proceso juez no inhabilitado, ante lo cual se cita a nueva audiencia preparatoria, a la que asisten las partes debidamente representadas, y se confiere traslado de la nueva excepción de incompetencia, en razón de la materia, planteada por la demandada, la que es rechazada por el tribunal, y se repone de ello, reposición que también se rechaza, todo conforme consta en registro de audio, Se efectúa el llamado a conciliación y no prosperó acuerdo entre las comparecientes.

Se fijan como hechos sustanciales, pertinentes y controvertidos los siguientes:

- (1) Efectividad de haber prestado servicios las demandantes para la demandada de conformidad al artículo 7 del Código del trabajo. En su caso, fecha de inicio de los mismos. En su caso, si se ligaron con la empresa demandada por un contrato de carácter mercantil. En su caso: (2) Remuneración pactada, rubros que la componían y monto percibido por las actoras en los 3 últimos mes íntegramente laborados. (3) Efectividad de haber incurrido la empresa demandada en los hechos que se le imputan en las respectivas cartas de despedido. Fecha en que se habría materializado el término de los servicios. (4) Si a las demandantes se les adeudan gratificaciones. En su caso, forma en que las gratificaciones fueron pactadas por las partes. Y en su caso, si la demandada obtuvo utilidades liquidadas en el periodo en que se cobran gratificaciones por cada una de las demandantes. (5) Si a las demandantes se les adeuda feriado anual. Monto y periodo de las mismas. (6) Si al término de los servicios la demandada se encontraba al día en el pago de las cotizaciones previsionales de las demandantes



Finalmente, se realiza el ofrecimiento de pruebas, declarándose admisibles y pertinentes las que constan en audio, fijándose fecha para la audiencia de juicio, a fin de su incorporación.

CUARTO: Que en la audiencia de juicio, a la que asisten las partes, se incorporan las pruebas declaradas admisibles y pertinentes. Así, la parte demandante incorpora:

Documental consistente en:

1. Correo electrónico de fecha 26 de marzo de 2012, remitido por Francisco Delgado y cuyo asunto es "Boletas o Facturas para Distribuidoras".

2. Finiquito de trabajo suscrito entre Cristian Lay Chile S.A y Cecilia Irma Pérez Acevedo, de fecha 13 de agosto de 2013.

3. Informe de Gastos de María Eugenia Riera Salamero, correspondiente al periodo comprendido entre el 10 de noviembre de 2015 y el 1 de septiembre de 2019.

4. Informe de Gastos de Cecilia Pérez Acevedo, correspondiente al periodo comprendido entre el 22 de julio de 2016 y el 19 de septiembre de 2019.

5. Informe de Gastos de Magaly Álvarez Jara, correspondiente al comprendido entre el 3 de marzo de 2015 y el 11 de diciembre de 2015.

6. Informe de Gastos de Magaly Álvarez Jara, año 2016.

7. Informe de Gastos de Magaly Álvarez Jara, año 2018.

8. Informe de Gastos de Magaly Álvarez Jara, año 2019.

9. Agenda de Cecilia Pérez Acevedo, correspondiente al periodo comprendido entre el 29 de junio de 2015 y el 29 de diciembre de 2015.

10. Agenda de Magaly Álvarez Jara, correspondiente al periodo comprendido entre el 4 de mayo de 2015 y el 8 de enero de 2016.

11. Agenda de Cecilia Pérez Acevedo, correspondiente al periodo comprendido entre el 3 de diciembre de 2015 y el 21 de octubre de 2016.

12. Agenda de Magaly Álvarez Jara, correspondiente al periodo comprendido entre el 11 de enero de 2016 y el 4 de noviembre de 2016.

13. Agenda de Cecilia Pérez Acevedo, correspondiente al periodo comprendido entre el 1 de febrero de 2017 y el 17 de febrero de 2017.

14. Agenda de Miriana Torres Moscopulos, correspondiente al periodo comprendido entre el 8 de enero de 2015 y el 16 de enero de 2015.

15. Agenda de Cledia Navarrete Jara, correspondiente al periodo comprendido entre el 18 de junio de 2015 y el 29 de junio de 2015.



16. Agenda de Cledia Navarrete Jara, correspondiente al periodo comprendido entre el 9 de mayo de 2016 y el 20 de mayo de 2016.

17. Agenda de Miriana Torres Moscopulos, correspondiente al periodo comprendido entre el 23 de mayo de 2016 y el 3 de junio de 2016.

18. Planificación en terreno de Cecilia Pérez Acevedo, de fecha 6 de agosto de 2007.

19. Set de 2 cartas enviadas por Max Terán Pardo a Cecilia Pérez Acevedo, en septiembre de 1995.

20. Comunicación del Departamento de Sistemas de Cristian Lay Chile S.A dirigido a las colaboradoras.

21. Ejemplo de plan de acción delegada de Cristian Lay Chile S.A.

22. Metas de Cristian Lay Chile S.A para bonos año 2018.

23. Objetivos de Cristian Lay Chile S.A para delegadas año 2020.

24. Información para Asesoras Cristian Lay Chile S.A, obtenida desde la página web www.cristianlay.com.cl

25. Información para Delegadas Cristian Lay Chile S.A, obtenida desde la página web www.cristianlay.com.cl

26. Instructivo de Cristian Lay Chile S.A, llamada “Cómo agendar tarea de formación en el portal del director”.

27. Correo electrónico de fecha 10 de marzo de 2012, remitido por Ruth Medina a demandantes, cuyo asunto es “Exceso de móvil”.

28. Correo electrónico de fecha 22 de abril de 2013, remitido por Departamento de Ventas de Cristian Lay Chile S.A a doña Miriana Torres, cuyo asunto es “Felicitaciones resultados excelentes Cristian Lay Chile”.

29. Pantallazo de correo electrónico de fecha 7 de junio de 2013, remitido por Ruth Medina a las demandantes.

30. Pantallazo de correo electrónico de fecha 10 de octubre de 2013, remitido por Francisco Delgado a las demandantes.

31. Cadena de correos electrónico de fecha 20 de octubre de 2014, entre Francisco Delgado, Departamento de Ventas y las directoras, cuyo asunto es “Desarrollo de los planes de acción y seguimiento a Delegadas”.

32. Cadena de correos electrónicos de fecha 5 de diciembre, 6 y 5 de noviembre de 2014, entre Francisco Delgado, Paula Castillo y directoras, cuyo asunto es “Seguimiento bienvenida directores”.



33. Correo electrónico de fecha 7 de enero de 2016, remitido por Ximena Concha a directoras, cuyo asunto es “Agendas pendientes directores Chile”.

34. Cadena de correos electrónicos de fecha 8 de enero de 2016, entre Ximena Concha y Cristina Terán, cuyo asunto es “Revisión agenda”.

35. Cadena de correos electrónicos de fecha 11 de marzo de 2016, entre Ximena Concha y María Eugenia Riera, cuyo asunto es “Seguimiento agenda de directores dir.339”.

36. Cadena de correos electrónicos de fecha 14 de marzo de 2016, remitidos por Ximena Concha a Cecilia Pérez Acevedo, cuyo asunto es “Seguimiento agenda de directores dir.313”.

37. Correo electrónico de fecha 11 de abril de 2016, remitido por Ruth Medina a directoras, cuyo asunto es “Citación”.

38. Pantallazo de correo electrónico de fecha 19 de mayo de 2016, remitido por Francisco Delgado a directoras regionales.

39. Cadena de correos electrónicos de fecha 30 de junio de 2016, entre por Ximena Concha y Francisco Delgado y reenviada por este último a directoras, cuyo asunto es “Información agenda CP13-CP14”.

40. Pantallazo de correo electrónico de fecha 20 de mayo de 2016, remitido por Nayadeth Cabrera a directoras, cuyo asunto es “Visita de Ricardo a Chile”.

41. Correo electrónico de fecha 23 de agosto de 2016, remitido por Nayadeth Cabrera a directoras, cuyo asunto es “Liderazgo sin jerarquía”.

42. Cadena de correos electrónicos de fecha 25 de agosto de 2016, remitido por Nayadeth Cabrera a directoras, cuyo asunto es “Liderazgo sin jerarquía”.

43. Pantallazo de correo electrónico de fecha 23 de septiembre de 2016, remitido por Francisco Delgado a directoras, cuyo asunto es “Informe agenda 23-09-2016”.

44. Cadena de correos electrónicos de fecha 3 de octubre de 2016, entre Nayadeth Cabrera y Cecilia Pérez, cuyo asunto es “Urgente”.

45. Pantallazo de correo electrónico de fecha 17 de octubre de 2016, remitido por Ruth Medina a Miriana Torres, cuyo asunto es “Información”.

46. Pantallazo de correo electrónico de fecha 26 de diciembre de 2016, remitido por Nayadeth Cabrera a directoras.

47. Pantallazo de correo electrónico de fecha 28 de diciembre de 2016, remitido por Nayadeth Cabrera directoras, cuyo asunto es “Almuerzo sábado 7 de enero”.



48. Pantallazo de correo electrónico de fecha 9 de mayo de 2016, remitido por Francisco Delgado a las Betsy Vera Moll.

49. Cadena de correos electrónicos de fecha 10 de marzo de 2017, remitido por Nayadeth Cabrera a Cecilia Pérez Acevedo, cuyo asunto es “Ruta diaria”.

50. Pantallazo de correo electrónico de fecha 13 de marzo de 2017, remitido por Nayadeth Cabrera a Miriana Torres y otras directoras, cuyo asunto es “Viaje a México”.

51. Cadena de correos electrónicos de fecha 12 de abril de 2017, entre Ruth Medina y María Eugenia Riera, cuyo asunto es Saldo código mej”.

52. Correo electrónico de fecha 7 de agosto de 2017, remitido por Nayadeth Cabrera a Betsy Vera Moll y otras directoras, cuyo asunto es “Bloqueadas”.

53. Correo electrónico de fecha 29 de agosto de 2017, remitido por María Eugenia Riera a Cecilia Pérez, otras directoras y a Francisco Delgado, cuyo asunto es “Reunión mensual de distribuidoras”.

54. Correo electrónico de fecha 3 de noviembre de 2017, remitido por Ruth Medina a María Eugenia Riera, cuyo asunto es “saldo código mej”.

55. Pantallazo de correo electrónico de fecha 31 de mayo de 2018, remitido por Francisco Delgado a directoras, cuyo asunto es “Planificación Paco”.

56. Correo electrónico de fecha 31 de mayo de 2018, remitido por Nayadeth Cabrera a Betsy Vera, cuyo asunto es “alta para la unión”.

57. Cadena de correos electrónicos de fecha 12 de septiembre de 2018, remitidos entre Karina Rueda, Francisco Delgado y directoras.

58. Cadena de correos electrónicos de fecha 20 de septiembre de 2018, remitido por Nayadeth Cabrera a Cecilia Pérez, Betsy Vera Moll, María Eugenia Riera y otras directoras, cuyo asunto es “Planilla capacitaciones y seguimiento”.

59. Cadena de correos electrónicos de fecha 9 de octubre de 2018, entre Ruth Medina y María Eugenia Riera, cuyo asunto es “saldo código mej”.

60. Correo electrónico de fecha 15 de julio de 2016, remitido por Ximena Concha a Cecilia Pérez Acevedo, cuyo asunto es Agenda CP14-CP15”.

61. Correo electrónico de fecha 5 de febrero de 2019, remitido por Nayadeth Cabrera a Betsy Vera Moll, Cecilia Pérez, Cledia Navarrete, entre otras directoras, cuyo asunto es “Vacaciones”.

62. Cadena de correos electrónicos de fecha 6 de febrero de 2019, entre Ruth Medina y María Eugenia Riera, cuyo asunto es “código mej”.

63. Correos electrónicos de fechas 6 y 18 de febrero de 2019, remitidos por



Ruth Medina a María Eugenia Riera, cuyo asunto es “código mej”.

64. Correo electrónico de fecha 22 de febrero de 2019, remitido por Nayadeth Cabrera a María Eugenia Riera y demás directoras, cuyo asunto es “Reunión lunes 24”.

65. Correo electrónico de fecha 5 de junio de 2019, remitido por Ruth Medina directoras, cuyo asunto es “Citación reunión”.

66. Cadena de correos electrónicos de fecha 5 de junio de 2019, entre Ruth Medina y Cecilia Pérez Acevedo, cuyo asunto es “Citación reunión”.

67. Cadena de correos electrónicos de fecha 22 de julio de 2016, remitida por Nayadeth Cabrera y Ximena Concha a María Eugenia Riera, cuyo asunto es “Contactos interesados en CL”.

68. Correo electrónico de fecha 20 de septiembre de 2019, remitido por Ruth Medina a Miriana Torres, cuyo asunto es “revisar y validar gastos”.

69. Correo electrónico de fecha 18 de noviembre de 2019, remitido por Nayadeth Cabrera a Betsy Vera Moll, Cecilia Pérez, Cledia Navarrete, Magali Álvarez y otras directoras, cuyo asunto es “Reunión video conferencia”.

70. Correo electrónico de fecha 20 de enero de 2020, remitido por Nayadeth Cabrera a Miriana Torres, Magali Álvarez, María Eugenia Riera y demás directoras, cuyo asunto es “Chile cp.2”.

71. Correo electrónico de fecha 6 de febrero de 2020, remitido por Nayadeth Cabrera a Miriana Torres, Magali Álvarez, Cristina Terán y demás directoras, cuyo asunto es “Vacaciones”.

72. Pantallazo de cadena de correos electrónicos de fecha 23 de marzo de 2020, entre Miriana Torres, Talento Cristian Lay y Nayadeth Cabrera, cuyo asunto es “Horario”.

73. Pantallazo de correo electrónico de fecha 23 de abril de 2020, remitido por Nayadeth Cabrera a Betsy Vera Moll y demás directoras.

74. Copia de Informe anual de boletas de honorarios electrónicas de Cecilia Pérez Acevedo, correspondiente al periodo de enero a marzo de 2020.

75. Talonario de cheques de restauran emitido por Sodexo a Cristian Lay Chile S.A., en favor de la señora María Riera Salamero, número 00190294686972, de fecha 5 de agosto de 2009.

Se desiste de la confesional ofrecida respecto a la demandada, e incorpora la testimonial de don Máximo Terán Pardo y doña Carolina del Carmen Otero Bas, legalmente juramentados, conforme consta en registro de audio.



El primero, don **MÁXIMO TERAN PARDO**, señala que es ingeniero. Respecto a la demandada, inició su relación laboral en España donde fue gerente de marketing y gerente comercial. Posteriormente volvió a Chile, la compañía le propuso no desligarse de la empresa sino que formar la compañía en Chile en el año 1994, y así lo hace, formó la compañía en Chile, Cristian Ley Chile, eso fue en el año 94, donde fue gerente general hasta el 2004 que se retiró por jubilación. Conoce a las demandantes, muchas empezaron como vendedoras, después ascendieron a supervisores y después terminaron como Directoras de área, no sabe si todas las que están demandando llegaron a director o fueron directoras de área o supervisoras, pero sabe que varias son directoras de área. Para pasar de vendedora a directora de área, ello se hace cumpliendo diferentes metas, objetivos a cumplir, por captación de vendedoras en ese caso ascendía la vendedora, después de contactar a 10 vendedoras se hacía jefa de grupo, de allí lo mismos se repetía para supervisora, y posteriormente la empresa le ofrecía el cargo de directora de área para manejar equipos de ventas hacia abajo. La diferencia entre vendedor y directora de área son muchísimas, la vendedora sólo se dedica a vender los productos a través de un catálogo a sus clientes y a cobrar; la directora es la que ejecuta todas las acciones que la empresa le pide ejecutar, en términos de promociones, de captación, etc. Las principales funciones de una directora es cumplir sus objetivos tanto de incorporaciones, de captaciones que se llaman en el ámbito de la venta directa, captar equis vendedoras cada campaña, metas de venta y metas de cobranza, que era muy importante. La directora puede vender, pero no es su función principal, no les está prohibido vender; las directoras reportan a una directora o director comercial, quien tiene una relación legal con la compañía, es empleado(a) de la compañía; ese director a las directoras de área les da todo tipo de instrucciones, como dijo antes, captación que es lo más importante en la compañía, captar nuevas vendedoras cada campaña; cada campaña era de 21 días, equis vendedoras captaban nuevas vendedoras y esas vendedoras tenían que cumplir metas de ventas también y otras metas de cobranza, todo lo vendido debía ser un porcentaje mínimo de cobranza, para que ellas obtuvieran comisione sobre tanto las ventas como las cobranzas. Los pagos se calculaban recibéndolas en la dirección general, se recibían a través de los sistemas de cobranza, del reporte de cobranza, depósitos bancarios, cheques, que en algunos casos eran cheques a fecha, y se le consignaba a cada dirección de área, de todas sus vendedoras. La compañía determinaba las metas a cumplir por las directoras, en caso desde España y en otros casos desde Chile, si eran metas que eran más importantes para el país se fijaban desde aquí (Chile) y otras metas



generales que eran de la dirección general desde España. A las directoras el sistema de contratación era a honorarios porque era el sistema que se tenía, el sistema así lo mandaba. A *LAS PREGUNTAS DE LA DEMANDADA*, responde que desde el año 2004 en adelante él no estuvo más en la empresa; respecto a las demandantes, no recuerda en qué época fueron directores en la empresa, habrá sido en diferentes épocas, unas antes, otras después. Él sabe hasta el 2004. Exactamente la fecha en que cada una de ellas fue directora no las recuerda. Ellas hicieron una carrera en la empresa, y en todo ese tiempo estuvieron a honorarios. A *LAS CONSULTAS DEL TRIBUNAL*, en el período que él (testigo) estuvo como gerente general, no recuerda si las demandantes reclamaron por la forma de contratación, ya en la empresa, ya en la Inspección del Trabajo.

La segunda, doña **CAROLINA DEL CARMEN OTERO BAS**, señala que es comerciante. Sabe del juicio porque ella (testigo) trabajó para la demandada hace años atrás y las personas que están hoy demandando a Cristian Lay, son compañeras de trabajo en esa época y le pidieron que fuera testigo, para atestiguar lo que están pidiendo, que Cristian Lay cumpla con lo que tiene que haber cumplido, darles finiquitos, haber respetado los años de trabajo, etc. Las demandantes eran gerentes de venta, tenían a su cargo unas supervisoras y éstas a la vez tenían vendedoras. A ellas les tocaba hacer de gerente, tenían que cumplir metas de venta, preocuparse de la cobranza, ganaban un sueldo base y una comisión por las ventas que realizaban sus grupos; tenían que rendir, hacer una pauta de trabajo semanalmente, llenar una pauta de donde iban a estar, que iban a hacer, las capacitaciones que iban a dar; un trabajo realmente; en la época que ella (testigo) estaba iban mucho a la oficina, y estaban ahí y tenían que cumplir con un cierto horario. Sobre las directoras de venta, había una jefa zonal que en el fondo era la persona veía todo Chile y con ella si bien era la que las capacitaba para ellas capacitar, y a la vez había un gerente de ventas, y el gerente máximo que era en esa época que ella estuvo, era Max Terán, y ellas tenían que cumplir con las ventas, y ellos decían cumplimiento, no cumplimientos, ellos iban evaluando su trabajo. Las instrucciones eran básicamente lograr metas de venta, cumplir con las demandas de las vendedoras, estar para ellas para ayudarlas, apoyarlas, básicamente eso; no tenían la opción de tener vacaciones, o sea, tenían que programarse para tener vacaciones y que alguien quedara en reemplazo de ellas, porque eran irremplazables en ese minuto; ellas digitaban los pedidos de toda su red de venta, una vez a la semana y para eso había que estar ahí presente. Si no cumplían con la labor, de digitalizar o completar la agenda, eso lo fiscalizaba la persona que estaba sobre ellas, que era como la gerente zonal, y en esa



PDXZXBWPXR

época no tenían sanciones, sino que le advertían en el fondo que si no cumplían con ello no iban a llegar a las metas. Ellas como directoras capacitaban a sus vendedoras y supervisoras, hacían capacitaciones en la misma oficina, en una sala de capacitación, además, arrendaban locales en las zonas donde tenían a sus supervisoras y ahí capacitaban en cuanto a los productos, capacitación cosmetológica, en lo que era la venta, mostrar los productos, las mejores técnicas para vender, realizar visitas puerta a puerta, ofreciendo el catálogo, eso era básicamente; y las capacitaciones, ellas tenían que instruirse y saber de todo, de la cosmética, sus beneficios, en fin, todo. Respecto al gasto del local, de su arriendo, eso corría por parte de Cristian Lay, ellas rendían ese gasto, así como la bencina y todo el resto de cosas, rendían esos costos a la empresa. A *LAS PREGUNTAS DE LA DEMANDADA*, responde que ella (testigo) trabajó en Cristian Lay, comenzó el año 1997 como vendedora, a los seis meses fue nombrada supervisora, a lo ocho o nueve meses fue nombrada gerente de ventas, entró a remplazar a otra persona que fue despedida, y en esa época, en el año 2000 ella (testigo) ya era gerente de ventas y tenía a cargo Santiago Oriente y la sexta región, y estuvo en la empresa hasta el año 2002. Respecto a las demandantes, ellas fueron directoras después, porque a ellas inicialmente les decían, el nombre que tenían era de gerente de ventas. En conjunto con ella habían 3 o 4 de las demandantes que estaban en la misma fecha que ella como gerente de ventas, y estuvieron hasta hace poco. Después los títulos fueron cambiando, pero ellas inicialmente el cargo que tenían era de gerente de ventas por zona y ellas tenían el mismo cargo que ella (testigo). Posterior al 2002, a su salida (testigo), no sabe exactamente cómo o que cargo desempeñaban en la empresa, pero mantiene mucho contacto con ellas porque son amigas de ellas, pero no tiene claro, sabe que le fueron cambiando las leyes del juego, cambios que hubo en lo que era los sueldos, las utilidades, el base, las comisiones, eso sabe que cambió. Parte del sueldo era la comisión por las ventas que realizaban los terceros, se refiere a las supervisoras y éstas a su vez tenían un grupo de vendedores, y los vendedores eran finalmente los que realizaban la venta; se calculaban las comisiones del supervisor pero a la vez éstas estaban sujetas a la cobranza, no pagaban sólo por la venta, era por lo recaudado finalmente, una cosa era lo que se vendía y otra cosa era lo que se recaudaba; y el no tener sus pagos al día, significaba que la supervisora no podía realizar pedidos y quedaba su grupo bloqueado hasta que lograra recuperar los dineros.

Se desiste del oficio Solicitado a AFP HABITAR, e incorpora la respuesta a oficios de las siguientes instituciones: FONASA; ISAPRE CRUZ BLANCA; ISAPRE



PDXZXBXPXR

MÁS VIDA; AFP CAPITAL; ISAPRE CONSALUD; AFP CUPRUM; ISAPRE COLMENA.

QUINTO: Que, por su parte, la demandada presentó las siguientes pruebas:

Documental consistente en:

1. Contrato de comisionista de ventas y anexo de doña Betsy Carola Vera Moll de 17 de octubre de 2016.
2. Contrato de comisionista de ventas y anexo de doña Cledia Marianela Navarrete Jara de fecha 17 de octubre de 2016.
3. Contrato de comisionista de ventas y anexo de doña Cecilia Irma Pérez Acevedo de fecha 17 de octubre de 2016.
4. Contrato de comisionista de ventas y anexo de doña Magali Elisa Álvarez Jara de fecha 17 de octubre de 2016.
5. Contrato de comisionista de ventas y anexo de doña Mónica Ester Rocha Gibert de fecha 17 de octubre de 2016.
6. Contrato de comisionista de ventas y anexo de doña María Cristina Terán Matamala de fecha 17 de octubre de 2016.
7. Contrato de comisionista de ventas y anexo de doña Miriana Torres Moscopulos de fecha 17 de octubre de 2016.
8. Contrato de comisionista de ventas y anexo de doña Rosa Sandoval Jara de fecha 17 de octubre de 2016.
9. Contrato de comisionista de ventas y anexo de doña María Eugenia Riera Salamero de fecha 17 de octubre de 2016.
10. Anexo del contrato de comisionista de ventas firmado por doña María Eugenia Riera Salamero con fecha 2 de mayo de 2019.
11. Contrato de trabajo de 21 de septiembre de 2009 Cristián Lay Chile con María Eugenia Riera Salamero.
12. Contrato de trabajo de 20 de abril de 2000 Cristián Lay Chile con Cecilia Irma Pérez Acevedo.
13. Contrato de trabajo de 01 de octubre de 1995 Cristián Lay Chile con Mónica Ester Rocha Gibert.
14. Finiquito de contrato de trabajo de 13 de agosto de 2013 Cristián Lay Chile con Cecilia Irma Pérez Acevedo.
15. Finiquito de contrato de trabajo de 13 de agosto de 2013 Cristián Lay Chile con María Eugenia Riera Salamero.



16. Finiquito de contrato de trabajo de 13 de agosto de 2013 Cristián Lay Chile con Mónica Ester Rocha Gibert.

17 y 18. Boletas de honorarios Betzy Vera Moll 0203762 y 0205566.

19 a 22. Boletas de honorarios Cecilia Pérez 187, 198, 232 y 234.

23 y 24. Boletas de honorarios María Eugenia Riera 233 y 243.

25 y 26. Boletas de honorarios Rosa Sandoval 0203765 y 0205569.

27 a 29. Boletas de honorarios Mónica Rocha 235, 236 y 237.

30 a 35. Boletas de honorarios Miriana Torres 337, 341, 342, 343, 344, 345.

36 a 41. Boletas de honorarios Cristina Terán 364, 368, 369, 370, 371, 372.

42 a 47. Boletas de honorarios Cledia Navarrete 376, 380, 381, 382, 383, 384.

48 a 53. Boletas de honorarios Magali Álvarez 371, 375, 376, 377, 378, 379.

54. Liquidación de remuneraciones Cecilia Pérez mes de julio de 2013.

55. Liquidación de remuneraciones María Eugenia Riera de julio de 2013.

56. Liquidación de remuneraciones Mónica Rocha mes de julio de 2013.

57 a 59. Liquidaciones de remuneraciones María Eugenia Riera de junio de 2010, septiembre de 2011 y diciembre de 2012.

60 a 62. Liquidaciones de remuneraciones Cecilia Pérez de agosto de 2010, septiembre de 2011 y noviembre de 2012.

63 a 65. Liquidaciones de remuneraciones Mónica Rocha de septiembre de 2010, diciembre de 2011 y noviembre de 2012.

66. Documento Plan de ganancias-nuevas categorías.

67. Factura electrónica de compra Juan Carlos Cordero Río.

68. Factura electrónica de compra Carla Giovanna Olivieri Pérez.

69. Factura de compra electrónica Juan Nelson Cruces Oyarzo.

70. Factura de compra electrónica Paola Cecilia Matamala Álvarez.

71. Ficha de ingreso Betzy Carola Vera Moll.

72. Ficha de ingreso actual. (Ficha de ingreso Cristián Lay.)

73. Rendición de gastos María Eugenia Riera 06-09-2017.

74 a 76. Rendición de gastos Rosa Sandoval de fechas 06-09-2017; 18-06-2019 y 24-05-2018.

77 a 79. Rendición de gastos Miriana Torres de fechas 04-07-2019, 09-05-2018 y 26-09-2017.

80 a 82. Rendición de gastos Mónica Rocha de fechas 03-07-2019, 26-04-2018 y 07-09-2017.



83. Certificado de matrimonio Juan Carlos Cordero Río.
84. Certificado de matrimonio de Juan Nelson Cruces Oyarzo.
85. Certificado de nacimiento de Carla Giovanna Olivieri Pérez.
86. Certificado de nacimiento de Paola Cecilia Matamala Álvarez.
87. Correo electrónico de Nayadeth Cabrera a directoras de 6 de febrero de 2020.
88. Documento ¿Cómo ser jefe de grupo?
89. Ficha de ingreso Cristián Lay.
90. Documento “Delegada Chile – Descuentos y Ganancias”.
91. Documento “Cristián Lay – Chile Líder”.
92. Documento Cristián Lay – Nuestro Plan de Ganancias: Chile.

Se desiste de la confesional ofrecida e incorpora la testimonial de doña **VALERIA ELIZABETH SOTO RODRÍGUEZ**, legalmente juramentada, conforme consta en registro de audio, quien señala que es licenciada en psicología. Es directora de ventas de la empresa demandada; trabaja allí desde enero del 2010. Lo que sabe de las 9 directoras que están demandando a la empresa, son Lidia Navarrete, María Cristina Terán, María Eugenia Herrera, Cecilia Pérez, Magaly Álvarez, Miriana, Rosa Sandoval, Betsy Vera. Las funciones de las directoras en la empresa, que se realizaban, porque ahora no es exactamente igual el modelo como era antes, pero tienen grupos a cargo, supervisoras, vendedoras, que han ido creando con el paso del tiempo, lo van conformando, formando redes y equipos para generar ventas y ganar comisiones. Se vinculan a la empresa, para ingresar a Cristian Lay sí o sí es siendo distribuidora, vendedora o asesora, dependiendo del nombre que se le dé, ingresando a comprar, tener un código, se puede optar a ir creciendo en la compañía, formando equipos, y esos equipos pasar a ser jefa de grupo, supervisores, después llegar a ser directoras, con diferentes escalas de comisión. Las demandantes se vincularon a la empresa, todas llevaban diferentes años dentro de la compañía, todas ingresaron si no se equivoca las primeras también, siendo vendedora y de ahí optaron para tener el resto de los cargos; ahora sí, el 2016 había un contrato de comisionista que se les generaba a las directoras. Ese contrato del 2016, señala que pueden recibir comisiones a través de la venta de los productos, de todas la ganancias de los equipos, Cristian Lay están las madres, las nietas, las hijas, conformando eso equipos, primera línea, segunda línea, y de cada uno de ellos, incluso las compras personales que se puede beneficiar en cuanto a las comisiones, comisiones que se van sumando a cada una, período de campaña, durante



un período se ve todo lo que se generó por ese equipo y esas comisiones se suman y es lo que se percibe. Tiene entendido que esos contratos los suscribieron las nueve demandantes que eran directoras en ese momento, tiene entendido que lo firman todas las que eran directoras en ese minuto, en el 2016. Las comisiones están conformadas de los equipos, que pueden ser de las supervisoras, los grupos o las distribuidoras de esas supervisoras, ir percibiendo de primera línea o segunda línea, diferentes porcentajes, que durante un período se analiza cual el porcentaje ganado de ese grupo es la comisión que se percibe, o sea, de las ventas propias también puede tener un descuento y también poder adquirir otro beneficio y otra ganancia, son suma de ganancia a la larga. La participación de las directoras por esas ventas en esas redes, pueden tener una compra propia de una participación de grupos directos o grupos indirectos, puede tener una supervisora y esa supervisora tener varias vendedoras y ella (directora) poder percibir de esas vendedoras sin ni siquiera conocerlas, conocer a la supervisora y ésta tener 50 clientas o vendedoras y de todas esas vendedoras (la directora) tener una ganancia por el sólo hecho de ya ir formando a esas supervisoras; cada vez que va conformando más supervisoras, esas supervisoras llevan nuevas vendedoras que generan compras y pagos y de esas compras y pagos ella (directora) se beneficia con la comisión, entonces, entre más los equipos vendan y paguen, ella (directora) más comisiones va a percibir, sin siquiera conocerlo, o sea, puede estar todo el día en terreno funcionando con todas las supervisoras, y si no vendieron nada, no gana nada, pero al revés, puede un día haberse enfermado y estar en su casa, y la vendedoras generaron compra y va a recibir la comisión de esas vendedoras igual, porque son parte de su equipo, por eso que es comisionismo. La forma de poder ganar ahí (demandada) es la entrega de catálogos, llevar nuevas vendedoras, llevar y hacer crecer a esas vendedoras que ojalá sean supervisoras, y poder ir percibiendo diferentes tipos de ganancias; ahora, la efectividad del trabajo es la que va a generar la ganancia, puede salir todos los días, o salir tres días, o salir fin de semana o juntarse solamente en la noche, al final uno dispone de su tiempo, eso es lo práctico de ser comisionista, que el tiempo lo dispone uno, si sale en la mañana, si sale todos los días, a altas horas de la noche, o sólo el fin de semana o lo hace sólo por teléfono, en especial ahora con el tema de pandemia, puede ser on line, pero mientras el objetivo se cumpla que es generar venta, generar pago, va a tener en ese caso una recompensa que es la comisión, es como cualquier negocio, si no se abre la tienda por decirlo así no genera ganancia; y eso es buscar, buscar, generar, generar .y de ahí, como es un negocio de venta directa, por catálogo, antiguamente catálogo físico



ahora on line, es ahí entregar catálogo, captar clientes, buscar, hacer crecer los equipos para generar ganancias, si no se hacía eso no se ganaba, o sea, podía salir todos los días, o salir unas horas, pero si no se genera la ganancia, no se genera la venta no gana nada o puede ganar muchísimo; es la práctica de la comisión, uno genera el monto que quiere ganar en base a su esfuerzo, su tiempo y la efectividad, a la larga. Las directoras desarrollaban sus actividades en el lugar donde ellas vivían, como es en regiones, en Santiago o desde Arica a Punta Arenas, o sea, si vivía en Concepción, ahí o en sus alrededores, donde ellas pudieran llegar; ahora, la actualidad, la pandemia permite que una misma persona físicamente en un mismo lugar puede interactuar con gente de todo el país, pero en ese minuto era donde podía llegar, p sea, el lugar de residencia de ella era donde le permitía llegar o donde pudiera acercarse para poder entregar catálogos, captar nuevas vendedoras, buscar nuevas supervisoras y hacer crecer esos equipos. Esos contratos que se firmaron de comisionistas nunca se les dio término, eran contratos indefinidos, a la larga están de alguna manera igual vigentes, independiente de eso, ellas también de alguna manera participan o con la familia, o algún familiar, con el modelo de negocios que tienen actualmente; con eso se refiere porque igual a través de algún familiar, o hijo o esposo, algún familiar, están algunas como asistente de, pero siguen haciendo la participación dentro de la compañía, con el nombre de otra persona, pero son ellas las que están efectivamente, se comunican con la empresa, buscan tener la ganancia, no serán todas, pero sí varias de ellas, le consta por los llamados, se comunican con call center, salen ahí identificado también con nombre y apellido, solicitado diferentes tipos de cosas. *A LAS PREGUNTAS DE LA DEMANDANTE*, responde que ella es directora nacional, ahora, cuando partió el contexto pandemia. Ha tenido varios cargos, partió en la empresa como vendedora, al igual que todas, después pasó a ser supervisora, luego fue directora al igual que ellas (demandantes), después tuvo un accidente, quedó sola, y estuvo un período dedicada como supervisora nuevamente, no le daba para poder supervisar ventas, y después se le ofreció de la compañía ser directora formadora con un contrato fijo y posterior a eso, una vez que se desvinculó a la directora de venta, le solicitaron a ella poder tomar ese nuevo cargo. Ella (testigo) ha pasado por todas las jerarquías en la compañía. Hay un plan de ganancia que se estipula que cuando ingresa a la compañía, siendo clienta, tiene la opción de ir avanzando en los otros tipos de comisiones, dependiendo del equipo que va conformando, una jefa de grupo, hay como una base, un mínimo, que sí lo logra pasa a ese otro escalón, en ese caso, jefa de grupo con seis personas llegando a los \$400.000,



ya no sólo obtiene el descuento sino que empieza a comisionar, un 10% de ganancia; si ese equipo crece y pasan a ser más de 12 personas y ellas acumulan una venta de \$900.000, se obtiene una ganancia del 14% que es de delegada comercial, si en vez de llegar a los 900, hace \$2.000.000, ya su ganancia no es el 14% de comisión sino que el 16%, y si llega a los \$3.000.000, la ganancia automáticamente pasa a ser el 18; pero esa variación, independiente del título, es la cantidad de comisión que percibe, si en ese período de la campaña aunque tuviera 100 personas, pero esas 100 personas no lograban la venta de \$900.000 y no estaban los pagos, ganaba como una jefa de grupo, era el 10% de comisión, era la comisión la que iba variando dependiendo el cargo y las directoras por el grupo en general era el 4% de todo el grupo como directora, por las hijas ganaban el 5%, por las nietas ganaban el 2%, entonces, ganaban el 4 por parte del equipo, el 5 por otra parte del equipo, el 2 por otro, y la suma de todas esas ganancias era lo que iba a recibir por comisión al término de la campaña, si no se generaba nada, no ganaba nada. Cuando se pasaba de un rango a otro, se les entregaban diferentes claves para poder revisar en la página todo el equipo, hay que pensar que en ese caso como no era tan moderno como ahora, no todas las personas tenían acceso a computación o no tenían la expertis, es una empresa que vende por catálogo, entonces para poder generar los pedidos estaban las claves y acceso para poder digitarlos, que se enviaran y después poder despacharlos. En esa plataforma, además de digitalizar los pedidos, se podía ver todo lo que era la deuda de la persona, como un tipo de cartola o historial de esa clienta que tenía, si esa persona había generado o no había generado pedidos, si había hecho pago o no había hecho pago, también para poder llevar el registro de cuanto pagó, cuando va a poder ganar, cuánto va a comisionar de esa persona; llegaba también algún tipo de informe global donde le decía toda la gente que estaba debajo de ella, porque ella no podía llegar a verlas a todas, era imposible si tenía un equipo grande poder llegar a verlas a todas, por eso decía, puede que a una persona no la conociera pero si esa persona generaba venta, se ganaba por ella; pero si tenía ahí para poder ver si esa persona había generado o no había generado pedido, generado o no generado pago, o devuelto el producto o nunca pagado, a la larga de eso le iban a pagar. A las clientas se les enviaba carta de cobranza directo de la empresa, porque parte de, en ese caso, de poder generar una compra, tenía que firmar una ficha en donde si la deuda no la pagaba la mandaban a DICOM, porque uno asume su deuda, pero también súper importante era saber si la persona había pagado o no había pagado, porque de eso dependía su comisión. Respecto a la llegada de una nueva vendedora, normalmente ellos llaman



PDXZXBWPXR

como referidos, el sector donde estuviera a través del call center podía indicar si esa persona era de Arica, decir que había una persona interesada en Arica interesada en poder comprar, podía participar o no de su equipo, pero la mayor cantidad de personas que uno generaba eran sus mismas redes que captaban la gente en terreno, es un trabajo muy de terreno, de ir, captar, entregar catálogo o el referido, ella (ejemplo) es vendedora y su hermana quiere vender informa eso, y entre más personas podía captar, más podía engrosar el equipo y más ganancias podía tener, pero la gran mayoría de los equipos se conforman del bis a bis, de la visita, de la entrega de catálogo, del referido, de alguien que le indica que tal persona también quiere, a esa persona le gustaría, o esas supervisoras que estaban debajo de ella o jefas de grupo que quisieran llevar gente para trabajar y tener una ganancia a través de la comisión. Respecto a los equipos de trabajo, las personas que conformaban su equipo eran las personas que iban captando ellas en las visitas o sus supervisoras o sus jefas de grupo, como son multinivel, toda persona que está bajo ella si es una clienta, esa clienta puede llevar a más personas y conformar un equipo y ella pasar a ser otro escalón, no se impone, si está dentro de la zona puede tener, no hay una delimitación geográfica, porque es libre. Respecto a mecanismo de la empresa de seguimiento de trabajo de las directoras, señala que la página web, que es la que se puede trabajar, tenía todas las posibilidades de poder ver toda su red, toda la información de todas personas que conformaban su equipo, estaba toda la información de la persona, al igual como cuando ve una cartola de Banco tiene ahí donde poder visualizar lo que ocurría en la campaña y como apoyo para poder ver qué pasaba con las comisiones. *A LAS CONSULTAS DEL TRIBUNAL*, señala que la persona que se enviaba a DICOM por el no pago era la compradora, cuando se inscribe para poder realizar un pedido, ese pedido le llega, el modelo funciona así, ella se podía inscribir para poder vender o adquirir esos productos, esos productos le llegaban a su domicilio y ella tenía 8 días para cancelar ese pedido, si ese pedido no se cancelaba, que podía pasar, y ya se le había entregado la mercadería al cliente que se le entregó la mercadería era el que se hacía cargo de esa compra, y en ficha de ingreso cuando daban sus datos para poder hacer llegar ese pedido, va un apartado que si no se pagaba se podía enviar a DICOM, estaba dentro de la ficha de ingreso de cualquier cliente.

Finalmente, en cuanto a la Exhibición de documentos solicitada a las demandantes, consistente en:

Boletas de honorarios emitidas por las señoras CLEDIA MARIANELA NAVARRETE JARA, MAGALI ELISA ALVAREZ JARA, MARIA EUGENIA



RIERA SALAMERO y MIRIANA TORRES MOSCOPULOS a la empresa CRISTIAN LAY CHILE S.A., y las boletas de honorarios de terceros emitidas por CRISTIAN LAY CHILE S.A. a favor de las señoras BETZY VERA MOLL y ROSA SANDOVAL JARA, todas en los meses de marzo, abril y mayo de 2020. Se tiene por cumplida, documentos constan a folio 410.

SEXTO: Que el primer hecho a dilucidar en esta causa es sí entre las partes existió una relación laboral en los términos del artículo 7° del Código del Trabajo, circunstancia que le corresponde acreditar a la parte demandante, toda vez que la demandada niega tal relación, aunque reconoce que las demandantes prestaron servicios en las épocas que ellas indican, y salvo un período respecto de tres de ellas en que se escrituró contrato de trabajo que se finiquitó en el año 2013, afirma que todo lo demás fue prestación de servicios en calidad de comisionistas de venta.

Que conforme lo señalado en el párrafo precedente, no está discutida por la demandada que las demandantes prestaron servicios para ella en las fechas que se indican en la demanda, lo que discute es la naturaleza de tales servicios por cuanto sostiene que no eran bajo vínculo de subordinación y dependencia, sino que prestación de servicios a honorarios, en calidad de comisionistas.

Que para resolver se debe tener presente, al efecto, lo dispuesto en el artículo 7° del Código del Trabajo, que prescribe:

“Contrato individual de trabajo es una convención por la cual el empleador y el trabajador se obligan recíprocamente, éste a prestar servicios personales bajo dependencia y subordinación del primero, y aquél a pagar por estos servicios una remuneración determinada”.

Y, además, el inciso 1° del artículo 8° de dicho cuerpo legal, dispone:

“Toda prestación de servicios en los términos señalados en el artículo anterior, hace presumir la existencia de un contrato de trabajo”.

Que de lo expuesto aparece que los elementos esenciales de una relación contractual laboral o, lo que es lo mismo, un contrato individual de trabajo, son:

- a.- la prestación de servicios personales de un sujeto que se denomina trabajador;
- b.- que tal prestación de servicios lo sea bajo dependencia y subordinación de otro sujeto, denominado empleador; y
- c.- que el empleador retribuya tales servicios con una remuneración determinada.



Que de tales elementos, aparece que el componente identificador y propio de un contrato individual de trabajo, es la “*subordinación o dependencia*”, toda vez que la prestación de servicios y la retribución de los mismos son elementos que también están presentes en relaciones jurídicas ya sea civil o comercial (como contrato de honorarios o arrendamiento de servicios). Que este componente (subordinación y dependencia) se materializa a través de diversas manifestaciones concretas, tales como, cumplimiento de horario determinado, supervigilancia en el desempeño de las funciones, obligación de asistencia del trabajador, continuidad en los servicios prestados, ceñirse a instrucciones dadas por el empleador y estar a su disposición, entre otras, atendiendo a las particularidades y naturaleza de la prestación de servicios realizada por el sujeto denominado trabajador.

SÉPTIMO: Que siendo la parte demandante la que debe demostrar la existencia de una relación laboral en los términos del artículo 7° del Código del Trabajo, aporta al efecto la prueba pormenorizado en el motivo cuarto de la sentencia, de la cual aparece lo siguiente:

a.- Que la empresa demandada, cuya actividad consiste en la comercialización de productos propios de cosmética y joyería, utiliza un sistema de distribución y venta de los mismos consistente en la venta directa a través de catálogos por vendedoras o “distribuidoras”, quienes desarrollan su labor en forma independiente, ya que una vez que obtienen el catálogo de la empresa y la información referida al período de venta que comprende el mismo, la fecha que debe entregar los pedidos formulados por clientes o personas a quienes ofertan el producto, la fecha de pago de los mismos, desarrollan la actividad sin horario ni control directo por parte de la empresa. Que, es así como la empresa actúa a través de una estructura multinivel o piramidal, donde en la base están las vendedoras o distribuidoras de los productos, que desarrollan su labor sin sujeción a control ni horario, en calidad de comisionista de venta, esto es, gestiona la venta de productos de la demandada y por ello obtiene una comisión, no emiten boletas de honorarios porque con la venta obtienen el pago de su comisión. Luego, por sobre la distribuidora o vendedora existe el o la Jefe de grupo, que también realiza labores de venta y distribución de los productos, pero que tiene a otras distribuidoras a su cargo a quienes ayuda y guía en su labor, y obtiene beneficios referidos a descuentos adicionales en los productos; por sobre el jefe de grupo está el delegado comercial, y la diferencia con el anterior es la cantidad de distribuidoras que tiene a su cargo y un monto total de ventas realizadas por éstas, percibiendo un porcentaje de comisión por



dichas ventas. Y, finalmente, están las directoras regionales (o gerenta de venta), que tienen a cargo a varios delegados comerciales y las ventas de esos grupos que lideran son mayores. Lo anterior consta de la documental aportada, el comunicado del Departamento de Sistemas de la demandada, plan de acción delegada y objetivos para delegados año 2020, emitido por la demandada, además de información para asesoras y delegadas de la empresa conforme página web de la misma, e instructivo de como agendar tarea de formación director; a lo que se une la declaración de los testigos Terán Pardo y Otero Bas, quienes están contestes respecto a la forma y estructura de venta de la empresa, lo que les consta, al primero por haber ejercido cargo de gerente marketing y comercial de la misma, y a la segunda por haber trabajado en la empresa ejerciendo desde el cargo base, de vendedora, hasta gerente de venta o directora.

b.- Que las demandantes prestaron servicios para la demandada, en cargos ya de vendedora, jefe de grupo, delegada, siendo todas ellas finalmente directoras o gerenta de ventas, cargo este último que desempeñaron en las siguientes fechas:

1) Betsy Carola Vera Moll: detentó el cargo de Directora Regional en la empresa demandada, desde el 1 de abril de 2016 al 4 de junio de 2020.

2) Cledia Marianela Navarrete Jara: fue nombrada Directora regional el 22 de enero de 2004, cargo que detentó hasta el 4 de junio de 2020.

3) Cecilia Irma Pérez Acevedo: asume el cargo de Directora Regional en marzo del año 2000, cargo que detentó hasta el 4 de junio de 2020, y la empresa suscribió contrato de trabajo por dicho cargo en abril de 2000 el que tuvo vigencia hasta el 13 de agosto de 2013.

4) María Cristina Terán Matamala: es nombrada como Directora Regional el 22 de enero de 2004, en el cual estuvo hasta el 4 de junio de 2020.

5) Magali Elisa Álvarez Jara: es nombrada como Directora Regional el 13 de diciembre de 2004, cargo que detentó hasta el 4 de junio de 2020.

6) María Eugenia Riera Salamero: asume como Directora Regional en el año 2003, hasta el 4 de junio de 2020, y durante ese período en octubre de 2009 suscribió contrato de trabajo con la demandada por el mismo cargo el que se mantuvo vigente hasta el 13 de agosto de 2013.

7) Miriana Torres Moscopulos: es nombrada Directora Regional en agosto de 2007, y permaneció en esa labor hasta el 4 de junio de 2020.



8) Mónica Ester Rocha Gibert: asume el cargo de Directora en octubre de 1995, cargo que ejerce hasta el 4 de junio de 2020; y se suscribe contrato de trabajo por dicha función el 1 de octubre de 1995, el que se mantuvo hasta el 13 de julio de 2013.

9) Rosa Sandoval Jara: asume el cargo de Directora Regional en el año 2006, el que detenta hasta el 4 de junio de 2020.

Lo anterior consta de la documental, en especial de correos electrónicos dirigidos por diferentes áreas de la empresa demandada a las demandantes, desde el Gerente General de la misma, don Francisco Delgado, como departamentos de ventas, departamento de formación, directora de área, directora nacional de ventas, asistente de gerencia general y ventas; finiquito de contrato de trabajo de Cecilia Pérez Acevedo, informes de gastos y agendas de las demandantes de diferentes períodos; planificaciones en terreno; a lo que se une las declaraciones de los testigos Terán Pardo y Otero Bas. Sin perjuicio que la demandada, en su libelo de descargos, reconoce el período de prestación de servicios de las actoras, las diferentes calidades que detentaron, coincidiendo mayoritariamente respecto al período que fueron Directoras Regionales.

c.- Que la función de Directora Regional presenta características disímiles a los de jefe de grupo o delegado comercial, toda vez que aquél puesto es el que se encuentra más arriba en la línea jerárquica, y tienen a su cargo varios delegados comerciales (los que a su vez tienen a su cargo a las distribuidoras), y su función principal es el manejo de equipos de ventas en la pirámide hacia abajo, para lo cual ejecuta labores que no quedan adscritas a la mera venta de productos, consistentes principalmente en promociones, captación de vendedoras, cumplir los objetivos determinados por la empresa tanto en metas de venta, como de captación de nuevas vendedoras o distribuidoras, y metas de cobranza, y reportar al director o directora comercial. También en el desempeño de sus funciones les correspondía capacitar a delegadas y jefes de grupo en lo que concernía al funcionamiento de la empresa, estrategias de venta, debían realizar el seguimiento de las actividades dentro del grupo a su cargo, hacer pautas de trabajo. Y para cumplir su cometido, debían asistir también a capacitaciones realizadas por la empresa, a reuniones de coordinación, informar las metas de cada año, y cumplir las instrucciones dadas por la empresa; y la demandada les facilitaba un teléfono celular, además de reembolsar todos los gastos que hicieran para cumplir la labor, ya que en calidad de directora regional debían capacitar a las personas que estaban bajo ellas, instruyéndoles del modo de trabajo, de estrategias de venta, realizando reuniones a tal efecto, incentivando a sus equipos, y rendían los gastos



mediante una plantilla de informe de gastos que era otorgada por la empresa, acceso a la plataforma y sistema de carpeta compartido de la empresa, con clave de acceso. Que, además, debían informar las fechas de sus vacaciones, para estar al tanto de las planificaciones y reuniones. Y por todo ello percibían comisión determinada en porcentajes por la empresa, según cantidades de vendedoras o delegadas a cargo y monto de ventas.

Lo anterior consta de la documental pormenorizada en el motivo cuarto de esta sentencia, en especial los informes de gastos, agendas de trabajo, planificaciones en terreno; correos electrónicos remitidos por la empresa a través de su gerente general y directores de área y personal administrativo, informando la creación de sistema de carpetas compartidos y los pasos a seguir para ingresar a la misma, otro señalando el uso de minutos del teléfono móvil, para lo cual debían consultar directamente a asistente de gerencia, otras dando instrucciones sobre uso de herramientas tecnológicas de la empresa para el desarrollo de labores y cumplimiento metas; información sobre el seguimiento de agenda de las directoras; citación a capacitaciones y fechas de las mismas; y también se les solicitaba informar las fechas de sus vacaciones; a lo que se une la testimonial de don Máximo Terán Pardo y Carolina Otero Bas, quienes están contestes respecto a las funciones y labores que debían desarrollar las directoras o gerentes de venta en la empresa.

OCTAVO: Que dado que la prestación de servicios de las demandantes hacia la demandada no está discutida, ni que por ello recibían una retribución, sino que lo controvertido es si esa relación era bajo subordinación y dependencia, elemento determinante de una relación regida por el Código del Trabajo, y conforme a lo analizado y ponderado en el motivo que antecede, se logra convicción respecto a que tales servicios lo fueron bajo subordinación y dependencia de la demandada, por cuanto los servicios de las actoras en calidad de Directora Regional, no se limitaba a la venta de los bienes y productos de la demandada, sino que se enmarcaban en una labor operativa respecto de las delegadas comerciales y los grupos de venta de las mismas (distribuidoras o vendedoras), coordinando, dirigiendo y controlando la gestión de ventas de éstas, cumpliendo así los objetivos determinados por la empresa.

Que la subordinación y dependencia se acredita por los siguientes antecedentes, conforme lo analizado en el motivo que antecede, por un lado, ceñirse a las instrucciones dadas por el empleador y estar a su disposición, lo que consta tanto de los correos aportados como la declaraciones de los testigos de la demandante, los que no



obstante haber concluido su relación con la demandada en los años 2002 y 2004, dan suficiente razón de sus dichos, son contestes, mayor en número que los de la demandada, presenciales, habiendo desempeñado uno de ellos el cargo de gerente comercial y luego gerente general de la demandada y constarle la prestación de servicios de la mayoría de las demandantes, y la segunda testigo haber prestado servicios para la demandada primero como vendedora, luego delegado y finalmente gerente de ventas o directora; es así como la demandada, mediante correos electrónicos requería a las demandantes el uso de herramientas obligatorio de la empresa para gestionar las ventas realizadas por las delegadas a su cargo y sus equipos de venta, las citaba a capacitaciones y reuniones (ejemplo, correo de 5 de junio de 2019, citando a reunión con Directora Nacional de Ventas, con horario de inicio 10.00 horas y término 19.30 horas), las instruía de las estrategias de venta y forma de seguimiento del trabajo desarrollado por las líneas a su cargo de equipos de venta, coordinaba los períodos de vacaciones, entre otros (ejemplo, correo de 9 de julio de 2020, de Directora Nacional de Ventas); también, coordinaba las reuniones mensuales de distribuidoras, determinando tanto el programa como quienes iban a desarrollar cada labor que el mismo involucraba, fijando así respecto de cada directora y sus delegadas la función a realizar (ejemplo, correo de 29 de agosto de 2017); también le enviaban datos de personas para integrarse en los equipos de venta de las demandantes, para su entrevista e ingreso, requiriendo e instruyendo la forma de contacto (ejemplo: correos 31 de mayo de 2018 y 22 de julio de 2019, de Directora de nacional de Ventas). De otra parte, les entregaba los medios para el desarrollo de las funciones, tales como planes de uso de celular, como consta de correos de 7 de octubre de 2017, remitido por asistente Gerencia general y ventas de la demandada, además de reembolso de gastos por los traslados, alojamiento, reuniones y eventos realizados en cada una de las campañas, utilizando al efecto los formatos entregados por la propia demandada; supervigilaba el desempeño de las funciones, mediante el seguimiento de la agenda de cada directora, como consta a vía ejemplar de correo de 7 de enero de 2016 de Ximena Concha, del Departamento de Formación de la demandada; además de instruir sobre planes de desarrollo de acción en relación a las delegadas a cargo; también control y fiscalización de las funciones desarrolladas, lo que se manifestaba en la comunicación constante vía correo electrónico realizada por la empresa avisando las metas cumplir en cada campaña, lo realizado y lo faltante, instruyendo formas de trabajo y estrategias para alcanzar las metas, realizando capacitaciones para el mejor logro de los objetivos, anunciando las reuniones a llevar a



cabo para la evaluación del año, y las estrategias para el siguiente, e indagando del trabajo realizado por las delegadas a cargo de las demandantes, para lo cual requerían a éstas remitirles la información sobre la forma de trabajo de las mismas, en especial respecto a los sectores a cargo, para determinar la forma real de su trabajo diario (ejemplo: correo 9 de marzo de 2017 de la Directora Nacional de ventas a demandante Pérez Acevedo), además de evaluaciones del trabajo desarrollado por el equipo de venta a cargo de cada directora, avisando que el sistema dará de baja a aquellas supervisoras a cargo que no cumplan las metas (correo de 13 de marzo de 2017, de Directora Nacional de Ventas), lo que se verificaba con el bloqueo de las mismas para ingresar a campañas de la demandada (correo de 7 de agosto de 2017 de Directora Nacional de Ventas); también, respecto a saldos no rendidos, el descuento en las comisiones respectivas de la directora cuyo equipo tuviera saldos pendientes al inicio de la siguiente campaña, el que se descontaba en una cuota o parcialidades de las comisiones, dependiendo del monto (correo 12 de septiembre de 2018, del Gerente General; correo también de 9 de octubre de 2018).

Que todo lo expuesto precedentemente da cuenta que las demandantes, al desempeñar el cargo de directoras o gerentes de venta, para la demandada, formaban parte de la estructura interna jerárquica de la misma, sujetas a un vínculo de subordinación y dependencia, lo que se ve corroborado por la circunstancia que respecto de las demandantes Pérez Acevedo, Riera Samaniego y Rocha Gibert, la demandada suscribió contratos de trabajo (20 de abril de 2020, 21 de septiembre de 2009 y 1 de octubre de 1995, respectivamente) una vez que las mismas dejaron de ser delegadas o supervisoras y escalaron al siguiente peldaño jerárquico, a las fechas de suscripción de sus contratos de trabajo siendo la función denominada en dichos contratos como “Gerentes de Ventas”, que son coincidentes a la prestación de servicios con la denominación de “Directoras”, no obstante que la demandada sostiene que son cargos diferentes, por cuanto no señala en su contestación (salvo lo referido al sueldo fijo más comisiones) las funciones específicas de las gerentes de venta que diferente del de una directora, y al contrario, de la prueba aportada por las demandantes aparece que desempeñan las mismas funciones, pero difieren en denominación y forma de retribución de servicios, pero en definitiva realizan las mismas funciones, estos es, liderar un equipo de ventas, gerenciando el mismo para la demandada. Y una vez “concluido” tal contrato por “renuncia voluntaria” de las referidas demandantes en el año 2013, éstas siguieron ejerciendo las mismas funciones, con la denominación de



directores, y suscribiendo en el año 2016 contratos de comisionistas de ventas, los que en caso alguno logran desvirtuar el hecho que la prestación de servicios es exactamente la misma que cuando estaban regidas por contrato de trabajo. Que lo anterior sólo da cuenta que la demandada pretendió valerse de tales contratos de prestación de servicios como comisionista para evadir la circunstancia que en definitiva dichas demandantes seguían prestando servicios bajo subordinación y dependencia, aparentando de esa forma una prestación de servicios de carácter meramente comercial o civil; empero, conforme ha quedado establecido en los párrafos que anteceden, las demandantes han logrado acreditar que cuando ejercieron labores como gerentes de venta o directoras para la demandada, tal prestación de servicios lo fue bajo subordinación y dependencia, por lo que se acoge la demanda en cuanto por ella se pide declarar que entre las partes existió una relación bajo subordinación y dependencia, y dado que no existía contrato de trabajo escriturado entre ellas (salvo las tres mencionadas precedentemente, pero respecto de las cuales dicho contrato se dio por finiquitado en el año 2013), se hace aplicable la presunción del inciso 4° del artículo 9 del Código del Trabajo, en cuanto a estimar como estipulaciones del contrato las que declare el trabajador, en consecuencia, se tiene por establecido que la demandada mantuvo una relación laboral, en los términos del artículo 7° del citado cuerpo legal, en las siguientes condiciones, con cada una de las demandantes:

1.- Betsy Carola Vera Moll: ingresó a Cristian Lay el 1 de abril de 2016 en el cargo de directora regional, siendo el promedio mensual de sus tres últimas remuneraciones (marzo, abril y mayo) la suma de \$722.120, sujeta en cuanto a jornada laboral al artículo 22 inciso 2° del Código del Trabajo.

2.- Cledia Marianela Navarrete Jara: fecha inicio relación laboral el 22 de enero de 2004, en el cargo de directora, siendo el promedio mensual de sus tres últimas remuneraciones (marzo, abril y mayo) la suma de \$956.837, sujeta en cuanto a jornada laboral al artículo 22 inciso 2° del Código del Trabajo

3.- Cecilia Irma Pérez Acevedo: fecha inicio relación laboral el 1 de marzo del año 2000, en cargo de directora, siendo el promedio mensual de sus tres últimas remuneraciones (marzo, abril y mayo) la suma de \$447.289 , sujeta en cuanto a jornada laboral al artículo 22 inciso 2° del Código del Trabajo

4.- María Cristina Terán Matamala: fecha inicio relación laboral el 22 de enero de 2004, como directora regional, siendo el promedio mensual de sus tres últimas



remuneraciones (marzo, abril y mayo) la suma de \$1.004.810, sujeta en cuanto a jornada laboral al artículo 22 inciso 2° del Código del Trabajo

5.- Magali Elisa Álvarez Jara: fecha inicio relación laboral el 13 de diciembre de 2004, como directora regional, siendo el promedio mensual de sus tres últimas remuneraciones (marzo, abril y mayo) la suma de \$1.154.096 , sujeta en cuanto a jornada laboral al artículo 22 inciso 2° del Código del Trabajo.

6.- María Eugenia Riera Salamero: fecha inicio relación laboral el año 2003, 1 de enero, en el cargo de directora, siendo el promedio mensual de sus tres últimas remuneraciones (marzo, abril y mayo) s la suma de \$839.824, sujeta en cuanto a jornada laboral al artículo 22 inciso 2° del Código del Trabajo.

7.- Miriana Torres Moscopulos: fecha inicio relación laboral el 1 de agosto de 2007, como directora regional, siendo el promedio mensual de sus tres últimas remuneraciones (marzo, abril y mayo) la suma de \$1.046.797, sujeta en cuanto a jornada laboral al artículo 22 inciso 2° del Código del Trabajo.

8.- Mónica Ester Rocha Gibert: fecha inicio relación laboral el 1 de octubre de 1995 como directora, siendo el promedio mensual de sus tres últimas remuneraciones (marzo, abril y mayo) la suma de \$600.713, sujeta en cuanto a jornada laboral al artículo 22 inciso 2° del Código del Trabajo.

9.- Rosa Sandoval Jara: fecha inicio relación laboral el 1 de enero del año 2006, en el cargo de directora regional, siendo el promedio mensual de sus tres últimas remuneraciones (marzo, abril y mayo) la suma de \$538.271, sujeta en cuanto a jornada laboral al artículo 22 inciso 2° del Código del Trabajo.

NOVENO: Que establecido que entre las partes existió una relación bajo subordinación y dependencia, con las funciones, fechas de inicio y remuneración pactada y percibida por cada una de las demandantes, corresponde determinar las circunstancias del término de dicha relación, respecto de lo cual las actoras afirman que fue por despido indirecto que cada una de ellas realizó el 4 de junio de 2020, al haber incurrido la demandada en la causal de caducidad del contrato de trabajo establecida en el artículo 160 N° 7 del Código del Trabajo, esto es, incumplimiento grave de las obligaciones que impone el contrato, conforme los hechos que señalan en cada una de las comunicaciones de dicho término, de similar tenor, y que dicen relación con tres hechos, a saber, no pago de cotizaciones de seguridad social; no escrituración del contrato de trabajo; no pago de feriado legal y proporcional durante el período trabajado.



Que conforme lo prescrito en el artículo 177, inciso 4° del Código del Trabajo, para la procedencia del despido indirecto, el trabajador debe *dar los avisos a que se refiere el artículo 162 en la forma y oportunidad allí señalados*, esto es, deben comunicarlo por escrito al empleador, personalmente o por carta certificada, enviada al domicilio de éste, expresando la o las causales invocadas y los hechos en que se funda, dentro de tres días hábiles siguientes a la separación, y además, en el mismo enviar copia de tal comunicación a la Inspección del Trabajo respectiva, que las demandantes señalan en su demanda que cumplieron con tales formalidades, y al efecto aportaron conjuntamente con la demanda las respectivas comunicaciones remitidas al empleador y a la Inspección del Trabajo, y en la audiencia preparatoria la demandada no hizo óbice de ello, tanto así, que el hecho a probar en relación a ello fue la *“efectividad de haber incurrido la empresa demandada en los hechos que se le imputan en las respectivas cartas de despido. Fecha en que se habría materializado el término de los servicios”*, sin que se fijara como controvertido la existencia o no del cumplimiento de las formalidades legales al efecto, por lo que ello se entiende por cumplido.

Que, en consecuencia, corresponde a las demandantes acreditar los hechos invocados en las cartas de despido, que como ya se indicó, son de similar tenor, esto es, que la demandada no pagó la cotizaciones previsionales en AFP, SALUD y AFC del período laborado; no escrituró el contrato de trabajo, y no pagó los feriados legales y proporcionales de cada una de ellas. Y conforme consta de la prueba aportada en autos, en especial los oficios respuestas de AFP CAPITAL, AFP CUPRUM, FONASA, ISAPRE CRUZ BLANCA, ISAPRE MÁS VIDA, ISAPRE CONSALUD e ISAPRE COLMENA, efectivamente la demandada no efectuó el pago de las cotizaciones previsionales de las demandantes –salvo el período que reconoció relación laboral con las demandantes Pérez Acevedo, Riera Samaniego y Rocha Gibert, la demandada suscribió contratos de trabajo (20 de abril de 2020, 21 de septiembre de 2009 y 1 de octubre de 1995, respectivamente y hasta agosto de 2013 respecto a cada una de ellas)-, por lo que se acredita el primer incumplimiento alegado por las actoras. En relación al segundo, también se acredita conforme todo lo analizado en el motivo que antecede, esto es, no escriturar contrato de trabajo, salvo el período reconocido respecto de las tres demandantes señaladas precedentemente.

Que la demandada no demostró haber cumplido la obligación de retener y enterar en las respectivas instituciones previsionales a las que se encuentran afiliadas las demandantes, las cotizaciones respectivas, y estando establecida la relación laboral ello



claramente constituye incumplimiento contractual, toda vez que la obligaciones principal de la demandada es retribuir mediante el pago de la remuneración al trabajador por los servicios prestados por éste, y las cotizaciones previsionales son parte de la remuneración, que el empleador debe retener para enterar en los organismos previsionales respectivos, destinados a la pensión futura del trabajador, financiar las atenciones y beneficios de salud a los que deba acceder el trabajador frente a una contingencia tal, y también cubrir la eventual cesantía. Por lo que ese sólo hecho ya reviste la gravedad suficiente para que el trabajador haga uso de la facultad establecida en el artículo 171 del Código del Trabajo, máxime como en este caso, que el empleador en el caso de tres de las demandantes reconoció por un breve período de tiempo la relación laboral y cumplió la obligación de retener y pagar las cotizaciones, y posteriormente bajo un supuesto contrato comercial de comisionista de venta dejó de hacerlo, no obstante realizarse por tales demandantes las mismas funciones, lo que permite concluir el empleador no sólo no cumplió con su obligación principal, esto es, retribuir por los servicios prestados, al no enterar las cotizaciones previsionales y de seguridad social de las demandantes en los períodos que las mismas prestaron servicios para él, sino que se valió de un artificio para soslayar la relación laboral, y obligar a las actoras a mantener una relación de subordinación y dependencia como si fuera de carácter netamente comercial, como meras comisionistas de ventas, razón por la cual se declara que el autodespido es justificado, al haber incurrido la demandada en incumplimiento grave de las obligaciones que impone el contrato de trabajo y por ende, se la condena a pagar a las demandantes la indemnización sustitutiva del aviso previo, indemnización por años de servicios y recargo legal sobre esta última que corresponde al 50%, conforme lo preceptuado en el artículo 171 del Código del Trabajo.

Que respecto a los períodos en que no se pagó cotizaciones previsionales, de salud y AFC de cada una de las demandantes, son los siguientes:

- 1.- Betsy Carola Vera Moll: 1 de abril de 2016 al 4 de junio de 2020.
- 2.- Cledia Marianela Navarrete Jara: 22 de enero de 2004 al 4 de junio de 2020.
- 3.- Cecilia Irma Pérez Acevedo: 1 de agosto de 2013 al 4 de junio de 2020 (período del año 2000 a agosto 2013 le fueron pagadas sus cotizaciones por la demandada).
- 4.- María Cristina Terán Matamala: 22 de enero de 2004 al 20 de junio de 2020.
- 5.- Magali Elisa Álvarez Jara: 13 de diciembre de 2004 al 20 de junio de 2020.



6.- María Eugenia Riera Salamero: 1 de enero de 2003 al 20 de septiembre de 2009 y del 14 de agosto de 2013 al 4 de junio de 2020 (período 21 de septiembre de 2009 al 13 de agosto de 2013 estuvo con contrato de trabajo y pago cotizaciones).

7.- Miriana Torres Moscopulos: 1 de agosto de 2007 al 4 de junio de 2020.

8.- Mónica Ester Rocha Gibert: 14 de agosto de 2013 al 4 de junio de 2020 (periodo 1 de octubre de 1995 al 13 de agosto de 2013 estuvo con contrato de trabajo y pago cotizaciones previsionales).

9.- Rosa Sandoval Jara: 1 de enero de 2006 al 4 de junio de 2020.

DÉCIMO: Que las demandantes solicitan el pago de feriado anual de los dos últimos períodos trabajados, y la demandada no demostró fehacientemente su otorgamiento o extinción de forma válida, correspondiéndole hacerlo al haberse establecido la relación laboral, motivos por los cuales se accede a su cobro, determinándose lo adeudado al efecto en lo resolutive de esta sentencia, conforme al remuneración establecida en el motivo octavo de esta sentencia.

Que también se solicita por las demandantes el pago de la gratificación legal por el período laborado por cada una de ellas, de conformidad a lo previsto en el artículo 47 y siguientes del Código del Trabajo, que al efecto, siendo ellas quienes reclamaban tal prestación, les correspondía acreditar que la demandada por los períodos en que cada una laboró o prestó servicios bajo subordinación y dependencia, obtuvo utilidades o excedentes líquidos en el respectivo ejercicio comercial que la obligara a gratificar a sus trabajadores en la forma que establece la ley, lo que no hicieron, motivos por los cuales deberá rechazarse dicho cobro.

UNDÉCIMO: Que, además, las demandantes, solicitan el pago de las cotizaciones previsionales del período laborado respecto de cada una de ellas, y conforme se ha indicado en el motivo que antecede, la demandada no acreditó el pago de las mismas en los períodos siguientes:

1.- Betsy Carola Vera Moll: 1 de abril de 2016 al 4 de junio de 2020.

2.- Cledia Marianela Navarrete Jara: 22 de enero de 2004 al 4 de junio de 2020.

3.- Cecilia Irma Pérez Acevedo: 1 de agosto de 2013 al 4 de junio de 2020 (período del año 2000 a agosto 2013 le fueron pagadas sus cotizaciones por la demandada).

4.- María Cristina Terán Matamala: 22 de enero de 2004 al 20 de junio de 2020.

5.- Magali Elisa Álvarez Jara: 13 de diciembre de 2004 al 20 de junio de 2020.



6.- María Eugenia Riera Salamero: 1 de enero de 2003 al 20 de septiembre de 2009 y del 14 de agosto de 2013 al 4 de junio de 2020 (período 21 de septiembre de 2009 al 13 de agosto de 2013 estuvo con contrato de trabajo y pago cotizaciones).

7.- Miriana Torres Moscopulos: 1 de agosto de 2007 al 4 de junio de 2020.

8.- Mónica Ester Rocha Gibert: 14 de agosto de 2013 al 4 de junio de 2020 (periodo 1 de octubre de 1995 al 13 de agosto de 2013 estuvo con contrato de trabajo y pago cotizaciones previsionales).

9.- Rosa Sandoval Jara: 1 de enero de 2006 al 4 de junio de 2020.

Razón por la cual se accederá a su cobro, debiendo oficiarse a los organismos previsionales a los que se encuentra afiliada cada una de las demandantes, a fin que insten, al cobro compulsivo de tales cotizaciones.

Que se reclama también por las demandantes la sanción del artículo 162 incisos 5 ° y siguientes del Código del Trabajo, atendida la relación laboral que les unió con la demandada, al efecto. Que el artículo 162 en su inciso 5° del Código del Trabajo, prescribe que *“para proceder al despido de un trabajador por alguna de las causales a que se refieren los incisos precedentes o el artículo anterior, el empleador le deberá informar por escrito el estado de pago de las cotizaciones previsionales devengadas hasta el último día del mes anterior al del despido, adjuntando los comprobantes que lo justifiquen. Si el empleador no hubiere efectuado el íntegro de dicha cotizaciones previsionales al momento del despido, éste no producirá el efecto de poner término al contrato de trabajo”*. Que se tiene presente que se demostró que a la fecha de conclusión de los servicios de cada una de las demandantes, esto es, 4 de junio de 2020, no se encontraban íntegramente pagadas sus cotizaciones previsionales y de seguridad social del mes anterior al autodespido; sanción que es plenamente procedente en el caso que sea el trabajador quien ponga término a los servicios en uso de la facultad del artículo 171 del Código del Trabajo, por cuanto lo que se regula en dicha norma es precisamente el caso en que el empleador incurra en una causal de caducidad del contrato de trabajo, que sea tan grave que no deje otra opción al trabajador que proceder al autodespido, pero por una conducta producida por su empleador, y en este caso es claro que éste no efectuó el pago de cotizaciones previsionales de sus dependientes en los períodos ya referidos, lo que provocó que finalmente y de forma absolutamente justificada éstos pusieran fin a tal situación haciendo uso de la facultad establecida en el artículo 171 del cuerpo legal precitado, motivos por los cuales deberá acogerse su petición y declararse que es procedente la sanción establecida en el artículo 162 del



Código del Trabajo, y se condena a la demandada al pago de las remuneraciones y demás prestaciones consignadas en el contrato de trabajo, desde la fecha de término de los servicios de cada una de ellas, esto es, 4 de junio de 2020, hasta la convalidación del mismo con el pago de las cotizaciones previsionales adeudadas, considerando al efecto como remuneración, en relación a cada una, las siguientes: Betsy Carola Vera Moll, la suma de \$722.120; Cledia Marianela Navarrete Jara, la suma de \$956.837; Cecilia Irma Pérez Acevedo, la suma de \$447; María Cristina Terán Matamala, la suma de \$1.004.810; Magali Elisa Álvarez Jara, la suma de \$1.154.096; María Eugenia Riera Salamero, la suma de \$839.824; Miriana Torres Moscopulos, la suma de \$1.046.797; Mónica Ester Rocha Gibert, la suma de \$600.713; y, Rosa Sandoval Jara, la suma de \$538.271.

DUODÉCIMO: Que en cuanto a las defensas de la demandada:

a.- En relación a la inexistencia en los hechos e improcedencia de los fundamentos de las acciones deducidas y de sus pretensiones consecuenciales, por la inexistencia de contrato de trabajo entre las partes: conforme ha quedado establecido en los motivos séptimo y octavo de esta sentencia, las demandantes demostraron que existió relación laboral entre ellas y la empresa demandada, en los períodos que allí se indican, y las probanzas aportadas por la demandada no logran desvirtuar tales conclusiones, al contrario las corroboran, en especial la declaración de la única testigo presentada por su parte, que reconoce que existió un período en que se escrituró contrato de trabajo entre –declara que al parecer todas las demandantes, pero se acreditó respecto de tres de ellas- las partes, sin que lograra explicar la diferencia que se produce en el período que ello no está reconocido como tal, en cuanto a las funciones desempeñadas por las actoras, pero reconociendo que era labores de directoras, coincidiendo al efecto con lo referido por los testigos de la demandante, a lo que se suma los contratos aportados al efecto por la demandada que dan cuenta de la relación laboral, y en relación a los contratos de comisionista de ventas, los mismo no logran modificar las conclusiones a las que se ha arribado en la sentencia, por cuanto no obstante ser muy detallados en cuanto al objeto del mismo y la calidad de “comisionista de ventas y mandatario comercial” de cada una de las demandantes, y señalarse las obligaciones que a cada una de las partes le compete, conforme a lo estipulado al efecto por el Código del Comercio, tal detalle no logra alterar la circunstancia acreditada en autos, de la existencia de relación bajo subordinación y dependencia de las actoras para con la demandada, lo que aparece claramente establecido conforme lo analizado en el



motivo octavo y noveno de la sentencia, toda vez que más allá de las instrucciones y órdenes del comitente, conforme lo indican los artículos 268 y 269 del Código de Comercio, en el caso de las actoras, no sólo se trataba de instrucciones referidas al cometido de venta, por cuanto existía una supervisión de las funciones desarrolladas, reportando periódicamente la gestión desarrollada, debían asistir a capacitaciones para mejorar precisamente la gestión, debían a su vez capacitar al equipo de venta a cargo, cumplir con las entrevistas ordenadas por su empleador respecto de personas para integrar su equipo de venta, entre otras, que claramente dan cuenta del sometimiento o dependencia a las directrices de un empleador, más que a un comitente.

b.- Respecto a la excepción de incompetencia absoluta del tribunal, tanto en el fondo como excepción dilatoria, la misma fue resuelta en audiencia preparatoria, lo que motivó un recurso de apelación por la demandada, que fuera fallada por la Iltma. Corte de Apelaciones de Santiago, por lo que resulta improcedente pronunciarse al efecto, por ya haber sido resuelto, sin perjuicio que en la nueva audiencia preparatoria se vuelve a interponer y la misma es rechazada.

c.- Respecto a los feriados reclamados, opone excepción de pago, sin perjuicio de negar su procedencia conforme a lo señalado en la letra a) precedente, por inexistencia de relación laboral; y funda ello en el reconocimiento de la actora que la existencia de vacaciones para justificar la existencia de vínculo laboral y ha reconocido también que todos los pagos que por concepto de remuneraciones (comisiones) le fueron pagados mes a mes, con lo cual se tiene que hizo uso de sus vacaciones y durante los períodos correspondientes percibió su remuneración íntegra, con lo que cabe rechazar esta pretensión por encontrarse ya pagada. Que se rechaza tal excepción, por cuanto lo que se reclama por las demandantes no es feriado por todo el período de relación laboral con la demandada, sino sólo respecto de los dos últimos años, lo que resulta congruente con lo alegado en la demanda, y correspondía a la demandada demostrar el pago de las mismas, lo que no hizo, conforme se analizó en el motivo décimo de esta sentencia, por lo que se rechaza la excepción de pago.

d.- También alega excepción de prescripción de las obligaciones respecto del cobro de gratificaciones anteriores al mes de junio del año 2018 por virtud de lo dispuesto en el artículo 510 inciso 1° del Código del Trabajo, ya que habiendo sido notificado el autodespido a su parte el día 4 de junio de 2020, la demandante sólo puede cobrar gratificaciones entre los días 4 de junio de 2018 y 4 de junio de 2020, pues el derecho a cobro de gratificaciones por períodos anteriores se encuentra prescrito. Que



sin perjuicio que en el motivo décimo se rechazó tal pretensión formulada por las demandantes; se hace lugar a la excepción de prescripción opuesta, toda vez que conforme la norma precitada, los derechos regidos por el Código del Trabajo prescriben en dos años contados desde que se hicieron exigibles, por lo que el derecho al cobro de gratificaciones anteriores a junio de 2018 se encuentra prescrito.

e.- También alega la rebaja de base de cálculo, atendido que las comisiones de los meses de marzo, abril y mayo de 2020 arrojan un promedio menor que el señalado por las demandantes en su demanda, petición que se rechaza, conforme lo preceptuado en el inciso 4° del artículo 9° del Código del Trabajo, toda vez que al no haberse escriturado contrato de trabajo, el legislador establece como sanción el que se entiende como estipulaciones del mismo las que señale el trabajador.

f.- Que respecto de las demandantes Pérez Acevedo, Riera Samaniego y Rocha Gibert, opone excepción de pago respecto al cobro de indemnizaciones por años de servicio, recargo legal, cotizaciones previsionales durante la vigencia de la relación laboral más reajustes, intereses, multas y rentabilidad y Gratificaciones, fundada en el finiquito de contrato de trabajo de fecha 13 de agosto de 2013, firmado por las partes ante Ministro de fe con esa misma fecha respecto de la relación contractual terminada por renuncia voluntaria de cada una de ellas con fecha 5 de agosto de 2013. Que se rechaza tal excepción de pago, fundado en el finiquito al que alude, toda vez que el mismo resulta ineficaz, ya que se acreditó por las demandantes aludidas que pese a la suscripción del mismo y al hecho de haber presentado renunciaciones –que alegan fueron impuestas por el empleador-, continuaron prestando servicios, sin solución de continuidad, para la demandada ejecutado las mismas funciones, lo que en todo caso no es completamente negado por esta última la que pese a señalar que se trataba de otra función, no logra demostrar ello con su prueba, y al contrario en su contestación de demanda reconoce el tiempo de prestación de servicios de las actoras, reconociendo su testigo que el cargo de las mismas era de Directoras, función o cargo que era exactamente el mismo que desarrollaban cuando estaban sujetas a contrato de trabajo, pero bajo la nominación de “gerentes de venta”, de modo tal que dichos finiquitos carecen de validez para dar por terminada la relación laboral en las fechas de su suscripción, por cuanto el vínculo contractual se mantuvo vigente hasta la fecha de autodespido de las actoras. Que por los mismos fundamentos, se rechaza la excepción de prescripción opuesta por la demandada, ya que el vínculo laboral no concluyó con la supuesta renuncia y posterior finiquito suscrito entre las partes.



DÉCIMO TERCERO: Que la prueba rendida ha sido analizada conforme a las reglas de la sana crítica y la no analizada expresamente en nada altera las conclusiones anteriores,

Por estas consideraciones y lo dispuesto en los artículos 1, 2, 3, 4, 5, 7, 9, 41 y siguientes, 63, 67, 73, 162, 163, 168, 171, 172, 173, 420 y siguientes, 440 a 462, 510, todos del Código del Trabajo, se resuelve:

I.- Que se acoge la excepción de prescripción opuesta por la demandada respecto al cobro de gratificaciones; y se rechazan las demás excepciones de pago y prescripción opuestas.

II.- Que **SE HACE LUGAR** a la demanda interpuesta por las abogadas María de los Ángeles Santos Contreras y doña Macarena López Ugarte, en contra de la empresa CRISTIAN LAY CHILE S.A., RUT N°96.711.870-2, representada legalmente por don Víctor Domingo Verdugo Meneses, sólo en cuanto se declara:

A.- Que existió relación laboral, regida por el artículo 7° del Código del Trabajo entre las demandantes y la demandada, en los siguientes períodos:

- 1.- Betsy Carola Vera Moll: del 1 de abril de 2016 al 4 de junio de 2020.
- 2.- Cledia Marianela Navarrete Jara: del 22 de enero de 2004, al 4 de junio de 2020.
- 3.- Cecilia Irma Pérez Acevedo: del 1 de marzo de 2000 al 4 de junio de 2020.
- 4.- María Cristina Terán Matamala: del 22 de enero de 2004 al 4 de junio de 2020.
- 5.- Magali Elisa Álvarez Jara: del 13 de diciembre de 2004 al 4 de junio de 2020.
- 6.- María Eugenia Riera Salamero: del 1 de enero de 2003 al 4 de junio de 2020.
- 7.- Miriana Torres Moscopulos: del 1 de agosto de 2007 al 4 de junio de 2020.
- 8.- Mónica Ester Rocha Gibert: del 1 de octubre de 1995 al 4 de junio de 2020.
- 9.- Rosa Sandoval Jara: del 1 de enero de 2006 al 4 de junio de 2020.

B.- Que el término de los servicios de cada una de las demandantes, acaecido el 4 de junio de 2020, se produjo por despido indirecto justificado, al haber incurrido la demandada respecto de cada una de ellas en la causal de caducidad del contrato de trabajo establecida en el artículo 160 N° 7 del Código del Trabajo, esto es, incumplimiento grave de las obligaciones que impone el contrato, procediendo además la sanción establecida en el artículo 162 inciso 5° a 7° del citado cuerpo legal, por lo que la demandada es condenada a pagarle a cada una lo siguiente:



1.- BETSY CAROLA VERA MOLL:

a.- \$722.120, indemnización sustitutiva del aviso previo.

b.- \$2.880.480, indemnización por años de servicios.

c.- \$1.444.240, recargo legal del 50% sobre indemnización anterior, conforme lo prescrito en el artículo 171 del Código del Trabajo.

d.- \$1.010.968, feriado legal últimas dos anualidades.

e.- Cotizaciones previsionales a enterar en AFP, SALUD y AFC, determinada en el motivo undécimo de esta sentencia, oficiándose al efecto.

f.- Remuneraciones y demás prestaciones consignadas en el contrato de trabajo, desde la fecha del término de los servicios -4 de junio de 2020- hasta la fecha de convalidación del mismo mediante el pago de las cotizaciones adeudadas, considerando al efecto una remuneración mensual de \$722.720.

2.- CLEDIA MARIANELA NAVARRETE JARA:

a.- \$956.837, indemnización sustitutiva del aviso previo.

b.- \$10.525.207, indemnización por años de servicios.

c.- \$5.262.604, recargo legal del 50% sobre indemnización anterior, conforme lo prescrito en el artículo 171 del Código del Trabajo.

d.- \$1.339.572, feriado legal últimas dos anualidades.

e.- Cotizaciones previsionales a enterar en AFP, SALUD y AFC, determinada en el motivo undécimo de esta sentencia, oficiándose al efecto.

f.- Remuneraciones y demás prestaciones consignadas en el contrato de trabajo, desde la fecha del término de los servicios -4 de junio de 2020- hasta la fecha de convalidación del mismo mediante el pago de las cotizaciones adeudadas, considerando al efecto una remuneración mensual de \$956.837.

3.- CECILIA IRMA PÉREZ ACEVEDO:

a.- \$447.289, indemnización sustitutiva del aviso previo.

b.- \$4.920.179, indemnización por años de servicios.

c.- \$2.460.090, recargo legal del 50% sobre indemnización anterior, conforme lo prescrito en el artículo 171 del Código del Trabajo.

d.- \$626.205, feriado legal últimas dos anualidades.

e.- Cotizaciones previsionales a enterar en AFP, SALUD y AFC, determinada en el motivo undécimo de esta sentencia, oficiándose al efecto.

f.- Remuneraciones y demás prestaciones consignadas en el contrato de trabajo, desde la fecha del término de los servicios -4 de junio de 2020- hasta la fecha de



convalidación del mismo mediante el pago de las cotizaciones adeudadas, considerando al efecto una remuneración mensual de \$447.289.

4.- MARÍA CRISTINA TERÁN MATAMALA:

a.- \$1.004.810, indemnización sustitutiva del aviso previo.

b.- \$11.052.910, indemnización por años de servicios.

c.- \$5.526.455, recargo legal del 50% sobre indemnización anterior, conforme lo prescrito en el artículo 171 del Código del Trabajo.

d.- \$1.406.734, feriado legal últimas dos anualidades.

e.- Cotizaciones previsionales a enterar en AFP, SALUD y AFC, determinada en el motivo undécimo de esta sentencia, oficiándose al efecto.

f.- Remuneraciones y demás prestaciones consignadas en el contrato de trabajo, desde la fecha del término de los servicios -4 de junio de 2020- hasta la fecha de convalidación del mismo mediante el pago de las cotizaciones adeudadas, considerando al efecto una remuneración mensual de \$1.004.810.

5.- MAGALI ELISA ÁLVAREZ JARA:

a.- \$1.154.096, indemnización sustitutiva del aviso previo.

b.- \$12.695.056, indemnización por años de servicios.

c.- \$6.347.528, recargo legal del 50% sobre indemnización anterior, conforme lo prescrito en el artículo 171 del Código del Trabajo.

d.- \$1.615.734, feriado legal últimas dos anualidades.

e.- Cotizaciones previsionales a enterar en AFP, SALUD y AFC, determinada en el motivo undécimo de esta sentencia, oficiándose al efecto.

f.- Remuneraciones y demás prestaciones consignadas en el contrato de trabajo, desde la fecha del término de los servicios -4 de junio de 2020- hasta la fecha de convalidación del mismo mediante el pago de las cotizaciones adeudadas, considerando al efecto una remuneración mensual de \$1.154.096.

6.- MARÍA EUGENIA RIERA SALAMERO:

a.- \$839.824, indemnización sustitutiva del aviso previo.

b.- \$9.238.064, indemnización por años de servicios.

c.- \$4.619.032, recargo legal del 50% sobre indemnización anterior, conforme lo prescrito en el artículo 171 del Código del Trabajo.

d.- \$1.175.754, feriado legal últimas dos anualidades.

e.- Cotizaciones previsionales a enterar en AFP, SALUD y AFC, determinada en el motivo undécimo de esta sentencia, oficiándose al efecto.



f.- Remuneraciones y demás prestaciones consignadas en el contrato de trabajo, desde la fecha del término de los servicios -4 de junio de 2020- hasta la fecha de convalidación del mismo mediante el pago de las cotizaciones adeudadas, considerando al efecto una remuneración mensual de \$839.824.

7.- MIRIANA TORRES MOSCOPULOS:

a.- \$1.046.797, indemnización sustitutiva del aviso previo.

b.- \$11.514.767, indemnización por años de servicios.

c.- \$5.757.384, recargo legal del 50% sobre indemnización anterior, conforme lo prescrito en el artículo 171 del Código del Trabajo.

d.- \$1.465.516, feriado legal últimas dos anualidades.

e.- Cotizaciones previsionales a enterar en AFP, SALUD y AFC, determinada en el motivo undécimo de esta sentencia, oficiándose al efecto.

f.- Remuneraciones y demás prestaciones consignadas en el contrato de trabajo, desde la fecha del término de los servicios -4 de junio de 2020- hasta la fecha de convalidación del mismo mediante el pago de las cotizaciones adeudadas, considerando al efecto una remuneración mensual de \$1.046.797.

8.- MÓNICA ESTER ROCHA GIBERT:

a.- \$600.713, indemnización sustitutiva del aviso previo.

b.- \$6.607.843, indemnización por años de servicios.

c.- \$3.303.921, recargo legal del 50% sobre indemnización anterior, conforme lo prescrito en el artículo 171 del Código del Trabajo.

d.- \$840.998, feriado legal últimas dos anualidades.

e.- Cotizaciones previsionales a enterar en AFP, SALUD y AFC, determinada en el motivo undécimo de esta sentencia, oficiándose al efecto.

f.- Remuneraciones y demás prestaciones consignadas en el contrato de trabajo, desde la fecha del término de los servicios -4 de junio de 2020- hasta la fecha de convalidación del mismo mediante el pago de las cotizaciones adeudadas, considerando al efecto una remuneración mensual de \$600.713.

9.- ROSA SANDOVAL JARA:

a.- \$538.271, indemnización sustitutiva del aviso previo.

b.- \$5.920.981, indemnización por años de servicios.

c.- \$2.960.491, recargo legal del 50% sobre indemnización anterior, conforme lo prescrito en el artículo 171 del Código del Trabajo.

d.- \$753.580, feriado legal últimas dos anualidades.



e.- Cotizaciones previsionales a enterar en AFP, SALUD y AFC, determinada en el motivo undécimo de esta sentencia, oficiándose al efecto.

f.- Remuneraciones y demás prestaciones consignadas en el contrato de trabajo, desde la fecha del término de los servicios -4 de junio de 2020- hasta la fecha de convalidación del mismo mediante el pago de las cotizaciones adeudadas, considerando al efecto una remuneración mensual de \$538.271.

III.- Que las cantidades ordenadas pagar deberán serlo con los reajustes e intereses conforme a lo dispuesto en los artículos 63 y 173 del Código del Trabajo.

IV.- Que se rechaza, en todo lo demás, la demanda de autos.

V.- Que no se condena en costas a la demandada, por no haber sido totalmente vencida.

Ejecutoriada que sea la presente sentencia, cúmplase lo resuelto en ella dentro de quinto día, en caso contrario se dará inicio a su ejecución, de acuerdo a lo establecido en el artículo 462 del Código del Trabajo.

Regístrese, notifíquese y archívese en su oportunidad.

RIT: O-4124-2020

RUC: 20-4-0278800-4

Dictada por doña Lorena Renate Flores Canevaro, Juez Titular del Segundo Juzgado de Letras del Trabajo de Santiago.

