



República de Colombia
Corte Suprema de Justicia
Sala de Casación Laboral

JORGE MAURICIO BURGOS RUIZ

Magistrado ponente

SL1183-2018

Radicación n.º 45351

Acta 13

Bogotá, D. C., dieciocho (18) abril de dos mil dieciocho (2018).

Decide la Sala el recurso de casación interpuesto por la parte demandada **CARLOS ALBERTO SALDAÑA BETANCOURT, DIANA CAROLINA SALDAÑA JIMÉNEZ y SKY LTDA.** contra la sentencia proferida por la Sala Laboral del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Medellín, el 18 de diciembre de 2009, en el proceso que instauró en su contra **FEDERICO JOSÉ RAMÍREZ VÉLEZ.**

I. ANTECEDENTES

El accionante llamó a juicio a los demandados, con el fin que se declare que entre la sociedad demandada y él existió un contrato de trabajo escrito a término indefinido desde el 15 de marzo de 2000 hasta el 19 de octubre de 2005; que la empresa le desmejoró unilateralmente las

condiciones laborales pactadas inicialmente dentro del contrato, en lo que respecta al cargo y al salario, al haberlo degradado de gerente nacional de ventas a jefe de ventas, y determinado que el salario no se le pagaría bajo una base de \$500.000 mensuales, más el 2% de comisiones sobre las ventas totales de la empresa y el 1% por precio de campaña, sino sobre la base de un salario básico mensual de \$1.700.000, más el 0.2% de comisiones sobre las ventas de la empresa; de tal suerte, se declare que el empleador incumplió la cláusula décima del contrato laboral suscrito el 15 de marzo de 2000, en cuanto a la prohibición de no realizar modificaciones a las condiciones laborales del trabajador pactadas inicialmente, cuando con estas se afecta el honor, la dignidad o sus derechos mínimos, y cuando impliquen desmejoras sustanciales o graves; que se le debieron cancelar los salarios durante el periodo comprendido entre «*noviembre de 2002 a 19 de octubre de 2005*», en la forma pactada dentro del contrato laboral suscrito el 15 de marzo de 2000, o sea \$500.000 de salario básico más un 2% de comisiones sobre el total de las ventas nacionales de la empresa demandada y un 1% por venta de campaña; que se condene a los demandados solidariamente al pago de las diferencias salariales y por liquidación de vacaciones, prima de servicios y cesantías que dejó de percibir el trabajador desde noviembre de 2002 a octubre de 2005, junto con la indemnización moratoria por no haberle consignado la totalidad de las cesantías, desde el 16 de febrero de 2003 al 19 de octubre de 2005, así como la del artículo 65 del CST, por no pagarle a la finalización del contrato todos los salarios y prestaciones sociales; más el

pago de los reajustes de los aportes al fondo de pensiones Colfondos y de salud a la EPS SUSALUD, por el mismo periodo. Más la diferencia por indemnización por despido injusto, y, en subsidio de las indemnizaciones moratorias, reclamó el pago de los perjuicios materiales causados, superiores a \$61.500.000 y los morales en cuantía aproximada a \$30.000.000.

El actor fundamentó sus peticiones, básicamente, en que laboró para la empresa, primero, mediante un contrato supuestamente comercial, por comisiones del 6%, con la promesa de que este contrato se convertiría en un contrato laboral con comisiones del 10%, más prestaciones. Que, el 15 de marzo de 2000, la empresa le cambió el contrato comercial por un contrato laboral a término indefinido, en el cargo de gerente nacional de ventas con un salario mensual inicial de \$500.000 y unas comisiones del 2% sobre todas las ventas que a nivel nacional realizare y un 1% por precio de campaña, o sea un 1% sobre las ventas que se realizaban sin el empaque del producto al granel, productos que obviamente eran más baratos que los que se vendían con empaque, razón por la que variaba la comisión. Informó que tenía horario de lunes a sábado, pero nunca le pagaron horas extras, ni dominicales, ni festivos, con el argumento de que era un empleado de dirección, confianza y manejo. Que, con fecha 17 de julio de 2001 y entregada el 17 de julio de 2002, recibió una carta del empleador en la que se le modificaron sus condiciones laborales, básicamente le rebajaron el cargo al simple puesto de jefe de ventas, y, como las ventas iban creciendo, le fue

congelado el salario del trabajador en la suma de \$1.700.000 y una comisión del 6% sobre las ventas que realizare exclusivamente el trabajador, pero no sobre el total de ventas de la empresa como fue inicialmente pactado. Manifestó que el cambio salarial se hizo efectivo, parcialmente, a partir del mes de agosto de 2002, cuando solo se le canceló el salario fijo de \$1.700.000, fijo sin comisión, igual ocurrió en septiembre de 2002. Que, a partir de octubre de 2002, se le canceló el salario fijo de \$1.700.000 y se le cancelaron comisiones del 0.2% sobre las ventas generales de la empresa, lo cual inclusive varió con respecto a lo manifestado en la carta en la que se había dicho que sería el 6% de las ventas que realizare el trabajador; que, para el momento en que se produjo el desmejoramiento de las condiciones laborales, la empresa había aumentado sus ventas aproximadamente en un 73% con relación al momento en que se suscribió el contrato laboral.

El accionante sostuvo que este desmejoramiento se tradujo en que las comisiones pasaron de un 2% sobre el total de las ventas de la empresa a un 6% sobre las ventas efectuadas única y directamente por el trabajador, según la comunicación referida, pero, luego, inclusive al momento de cancelarlas, octubre de 2002, solo fueron del 0.2% del total de las ventas de la empresa; es decir, tampoco se las pagaron como se dijo en la carta del 17 de julio de 2002, sino que fue inferior.

Agregó que había dejado constancia en el reverso de la

carta recibida en el 2002, sobre su desacuerdo con el cambio de las condiciones salariales, no obstante, se vio en la necesidad de seguir laborando al servicio de la empresa, porque requería el salario para subsistir. Seguidamente, relacionó lo devengado y lo que debió recibir; que solo hasta enero de 2005, mediante comunicación del 21 de enero, lo volvieron a nombrar gerente de ventas, pero sin restitución de las condiciones originalmente pactadas, a pesar de que le prometieron restablecérseles y siempre las solicitó. Precisó que las personas naturales citadas fueron demandadas solidariamente en calidad de socios.

Al dar respuesta a la demanda, la parte accionada se opuso a las pretensiones y, en cuanto a los hechos, los aceptó parcialmente, negó haber desmejorado salarialmente al accionante. Sostuvo que lo acordado fue el 6% por ventas personales y el 0.2% sobre las ventas para estimularlo más, pero que este nunca efectuó ventas personales. Que el salario básico le fue aumentado anualmente, sin estar obligada a hacerlo; además que le pagó, en algunas oportunidades, el 30% del valor del semestre a cursar.

En su defensa propuso las excepciones de inexistencia de la obligación, ausencia de causa para pedir, prescripción, buena fe del empleador, compensación y mala fe del demandante.

II. SENTENCIA DE PRIMERA INSTANCIA

El Juzgado Segundo Laboral del Circuito de Itagüí, al que correspondió el trámite de la primera instancia, mediante fallo del 28 de marzo de 2008 (fls. 403 al 425), condenó a la enjuiciada y demás codemandados a reconocer, por reajuste de comisiones del 17 de julio de 2002 al 19 de octubre de 2005, del 2% sobre venta general de los productos de la empresa, venta total, \$40.672.895; reajuste a las cotizaciones a la seguridad (pensiones), \$15.825.397; reajuste de comisiones del 0.2 al 2%, \$56.147.176; reajuste de salarios, \$53.881.751; reajuste por prestaciones sociales, \$27.986.661; reajuste por indemnización por despido, sin justa causa, \$5.774.123; e indexación, por \$25.917.266; y absolvió de las demás pretensiones.

Contra la referida sentencia apelaron las dos partes.

III. SENTENCIA DE SEGUNDA INSTANCIA

La Sala Laboral de descongestión del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Medellín, mediante fallo del 18 de diciembre de 2009, reformó la sentencia de primer grado, en el sentido de revocar la condena por concepto de reajuste de comisiones del 2% por valor de \$40.672.895 y modificó la indexación en el sentido de que esta deberá ser calculada por la accionada al momento de efectuar el pago, de conformidad con el IPC vigente para esa fecha; y reliquidó las condenas así: por comisiones del 0.2% al 2%: \$54.865.309; por reajuste de salarios, \$52.599.893; y por reajuste de prestaciones sociales, \$27.539.131; y confirmó

la sentencia en lo demás.

En lo que interesa al recurso extraordinario, de la farragosa sustentación de la decisión del Tribunal, se logra extraer que este consideró que, a folio 23, obraba copia de un contrato individual de trabajo a término indefinido suscrito entre las partes, con fecha de inicio 15 de marzo de 2000, para desempeñar el cargo de gerente nacional de ventas, con un salario de \$500.000, más el 2% de comisión de todas las ventas a nivel nacional y un 1% por precio de campaña; que, a fls. 98, obraba comunicación dirigida al actor del 17 de julio de 2001, donde le informaron la modificación de la actividad y salario; luego de su transcripción, dedujo que aunque no se hiciera referencia al 0.2% de comisión, este porcentaje fue indicado en los hechos de la demanda, en la respuesta a la misma y había sido referido por los testigos; que, a fl. 98 vuelto, el actor mostraba su inconformidad frente a la variación en las condiciones laborales anteriormente expuestas, con el argumento, entre otros, que se le estaban limitando sus ingresos a la suma de \$1.700.000, y pidió que se reconsiderara la decisión.

El *ad quem* sintetizó el argumento de la pasiva, en que no hubo desmejora de las condiciones inicialmente pactadas, sino que, por el contrario, el cambio había significado un aumento de salario, en relación con el promedio de ingresos del año anterior establecido, equivalente a \$1.366.055. A lo que respondió que el perito había certificado que el promedio de lo devengado por el

accionante, por concepto de salario más comisiones, desde marzo 15 de 2000 a julio 31 de 2002, fue de \$1.366.055, es decir promedió no solo el último año, sino hasta después de efectuarse la variación referida anteriormente. De los documentos firmados por el contador y revisor público que dijo el apoderado de los accionados servía para probar que efectivamente el trabajador, desde la suscripción del contrato de trabajo a término indefinido hasta julio de 2001, devengó, en promedio, \$1.593.000, el Tribunal estimó claro que tales documentos no aparecían en el proceso, que los únicos que obraban en el plenario eran los aportados a fls. 143 a 146, firmados por el revisor fiscal de la empresa, pero que certificaban salarios, comisiones y demás de los años 2002 a 2005; que, si bien a fls. 138 a 140 aparecía un reporte de unos salarios y comisiones por los años 2000 a 2002, este no especificaba a qué trabajadores correspondía, ni estaba suscrito por nadie.

El juez colegiado encontró a fl. 97 una comunicación interna en la que se le indicaba al accionante que, a partir del 21 de enero de 2005, la gerencia había decidido ascenderlo al cargo de gerente de ventas, con un periodo de prueba de dos meses, sin tratar el tema del salario para este nuevo cargo. También, observó la comunicación del 19 de octubre de 2005, donde se le daban las razones al extrabajador para negar «*la persistente*» solicitud de aumento de sueldo solicitado. De esta, el juzgador dedujo que el actor nunca estuvo de acuerdo con las modificaciones realizadas al contrato por su empleador, que no era la primera vez que solicitaba el aumento de salario,

sino que lo había pedido en varias oportunidades, y le recordó a la parte demandada que el despido se dio por la difícil situación por la que estaba atravesando el empleador según la carta de despido, y no fue debido a la grosería del actor al negársele el aumento.

Seguidamente, el Tribunal revisó la cláusula décima del contrato relacionada con la aceptación del trabajador de las modificaciones al contrato por parte del empleador, en ejercicio de su poder subordinante, de sus condiciones laborales, tales como la jornada de trabajo, el lugar de prestación de servicio, el cargo u oficio y/o funciones y la forma de remuneración, siempre que tales modificaciones no afecten su honor, dignidad, o sus derechos mínimos, ni impliquen desmejoras sustanciales o graves perjuicios para él, de conformidad con lo dispuesto por el artículo 23 del CST, modificado por el artículo 1º de la Ley 50 de 1990; examinó varios testimonios y arribó a la conclusión de que era procedente la condena en contra de los enjuiciados, ya que, en este caso, lo relacionado con el pago de las comisiones que, en últimas, era el fondo del asunto, constituyó lo que se podía llamar un *«aleas o un azar»*, pues ciertamente la empresa no tenía forma de saber, al momento de notificarle al actor el cambio en las condiciones del contrato, que le iba a ir bien en las ventas; sin embargo, precisamente, para eso había decretado la prueba del dictamen pericial, ya que con él se pudo observar que al actor le favorecían más las condiciones pactadas inicialmente que las generadas con ocasión del cambio, en cuanto a la forma de remuneración del contrato, situación

que no era procedente preverla al momento de notificarse la variación salarial, sino que sus efectos eran perceptibles solo a futuro, como efectivamente sucedió en este caso, «...pudiéndose presentar la situación también que en el dictamen la señora perito hubiese indicado que por las ventas efectuadas por la empresa, al actor le beneficiaba más tener un básico de \$1.700.000, más el 0.2% de comisiones, situación que hubiese originado una Sentencia a favor de la hoy demandada».

Acto seguido, el *ad quem* invocó la sentencia CSJ del 24 de feb. de 2009, No. 30854, donde esta Sala enseña que la facultad del empleador del «*ius variandi*» para modificar las condiciones contractuales no puede ser ejercida de manera omnimoda y arbitraria, pues tiene sus límites en los derechos propios del trabajador, por lo que su ejercicio siempre ha de obedecer a razones objetivas y válidas.

Así pues, el juez de la alzada concluyó que si bien el empleador podía variar los términos del contrato, lo cierto del caso había sido que el cambio había perjudicado al accionante, por lo que era procedente la condena reclamada.

En ese orden, procedió a examinar la liquidación de la condena que fue impugnada por los demandados, a ver si se había ordenado el doble pago por el mismo concepto, esto era por el reajuste de comisiones del 2% sobre la venta general de los productos de la empresa por \$40.672.895 y por reajuste de comisiones del 0.2% al 2% por \$56.147.167,

en tanto que eran un solo concepto, y le halló la razón a la apelación, según lo dicho por la perito, quien detalló que el pago de \$56.147.167 era la diferencia entre las comisiones del 0.2% efectivamente devengadas por el extrabajador y las del 2% que le debió corresponder, comoquiera que esto era el centro de la controversia, por lo que dispuso revocar la condena equivalente a \$40.672.895, para absolver a la demandada por este concepto.

Respecto de la falta de claridad de la declaratoria de la compensación aducida por la parte apelante, el Tribunal precisó que la juez, al momento de proferir la condena, dijo que tuvo en cuenta qué conceptos ya habían sido cancelados y liquidó la diferencia que fue a la que condenó, por lo que no era procedente efectuar pronunciamiento adicional al respecto.

Sobre la prescripción, estimó clara su declaratoria de todos los conceptos del 24 de noviembre de 2002 hacia atrás, en la parte motiva de la sentencia del *a quo*, sin embargo, observó que ningún comentario se había hecho al respecto en la parte resolutive; así pues, ordenó revisar la liquidación de todos los conceptos objeto de condena para tener en cuenta este fenómeno.

Finalmente, dispuso que las condenas quedarían como se relacionan a continuación, con valores que deberán ser indexados por la empresa al momento de su pago:

1. En lo referente a las condenas por reajustes a las

cotizaciones a pensiones, la dejó igual, en la suma de \$15.825.397, por estimar que este valor solo comprende lo correspondiente a 2003 y la parte actora no había apelado.

2. El **reajuste de comisiones** del 0.2% al 2% equivalente a \$56.147.167 que, según la perito, comprendía desde agosto de 2002, en atención a la prescripción, dispuso rebajarlo a \$54.865.309.
3. El **reajuste de salarios** por \$53.881.751, de conformidad con el dictamen, lo reliquidó en la suma de \$52.599.893.
4. El **reajuste de prestaciones** sociales por valor de \$27.986.661, por prescripción, lo reliquidó en la suma de \$27.539.131.

Negó las indemnizaciones moratorias por considerar que la empresa actuó de buena fe, en razón a que la demandada no tenía forma de saber que le iba a ir tan bien en las ventas y que el cambio de salario del accionante lo iba a perjudicar.

De la misma manera, resolvió la pretensión del reconocimiento y pago de los perjuicios morales y fisiológicos, en vista de que no fueron probados.

IV. RECURSO DE CASACIÓN

Interpuesto por la parte demandada, concedido por el

Tribunal y admitido por la Corte, se procede a resolver.

V. ALCANCE DE LA IMPUGNACIÓN

Se pretende que la Sala case parcialmente la sentencia impugnada, en cuanto modificó la sentencia de primera instancia y condenó a los demandados a pagar reajustes de comisiones por valor de \$54.865.309, reajuste de salarios por valor de \$ 52.599.893, y reajuste de prestaciones sociales por valor de \$ 27.539.131, y en cuanto confirmó las condenas impuestas en primera instancia por reajuste a las cotizaciones a la seguridad social y reajuste en la indemnización por despido, para que, una vez constituida en sede de instancia, revoque los numerales primero y cuarto de la parte resolutive de la sentencia de primera instancia y absuelva a los demandados de todas las pretensiones de la demanda.

Subsidiariamente, se pretende que la sentencia de segunda instancia sea casada parcialmente en cuanto condenó a los demandados a pagarle al demandante \$52.599.893 por concepto de reajustes de salarios, para que, una vez constituida en sede de instancia, revoque la condena por reajustes salariales dispuesta en la sentencia de primer grado.

Con tal propósito formula dos cargos que fueron replicados.

VI. CARGO PRIMERO

Acusa la sentencia impugnada de violar indirectamente y por aplicación indebida los artículos 22, 186, 249 y 306 del Código Sustantivo del Trabajo; los artículos 1º, 6º, 14, 15 y 18 de la Ley 50 de 1990; el artículo 1º de la Ley 52 de 1975, el artículo 8º de la Ley 153 de 1887.

Manifestó que la violación de las normas relacionadas se produjo como consecuencia de los siguientes errores de hecho con carácter evidente:

1. No dar por demostrado, estándolo, que la modificación de las condiciones salariales del demandante se produjo el 17 de julio de 2002 y no el 17 de julio de 2001.
2. No dar por demostrado, estándolo, que, con anterioridad al 17 de julio de 2002, el demandante devengó un salario promedio inferior a \$ 1.700.000.00.
3. Dar por demostrado, sin estarlo, que la sociedad SKY LTDA. desmejoró las condiciones salariales del demandante, cuando el 17 de julio de 2002 le modificó la modalidad salarial (salario básico de \$ 500.000 más comisiones del 2%) por un salario básico de \$ 1.700.000 más comisiones del 0.2%.
4. No dar por demostrado, estándolo, que el cambio en la forma de remuneración del demandante no implicaba para éste una desmejora laboral ni un grave perjuicio.
5. No dar por demostrado, estándolo, que el reajuste de salarios pretendido en la demanda y el reajuste de las comisiones constituyen una misma pretensión y no

dos diferentes.

Afirma que los yerros fácticos atribuidos a la sentencia se produjeron como consecuencia de:

1. La falta de apreciación de la liquidación de las vacaciones del demandante correspondiente al período comprendido entre el 15 de marzo del 2001 y el 15 de marzo de 2002 (fls. 62), y de la certificación del revisor fiscal de la sociedad demandada sobre los salarios devengados por el demandante a partir del mes de enero de 2002 (fl. 83).
2. La apreciación equivocada del texto de la demanda y de la confesión contenida en la contestación de la demanda.
3. Se apreció equivocadamente el dictamen pericial y sus adiciones.

DEMOSTRACIÓN

Alega el recurrente que la Sala Laboral del Tribunal Superior de Medellín accedió parcialmente a las pretensiones de la demanda, por considerar que la modificación de las condiciones salariales del demandante dispuestas por la sociedad demandada el 17 de julio de 2001 (realmente fue el 17 de julio de 2002) fue perjudicial para éste.

Refiere que después de transcribir la cláusula décima del contrato individual de trabajo suscrito entre las partes,

la cual le atribuía a la sociedad demandada la facultad de modificar la forma de remuneración del trabajador bajo la condición que la misma no le implicara desmejora sustancial o grave perjuicio, el Tribunal concluyó que, en el caso específico, la modificación de las condiciones salariales establecida el 17 de julio de 2001 comportó una afectación de la situación salarial del demandante.

Demostración del primer yerro fáctico:

Para el impugnante, este yerro consiste en que el Tribunal no advirtió que la modificación salarial del demandante se produjo el 17 de julio de 2002 y no el 17 de julio de 2001. Estima esto trascendente para efectos de establecer el salario que devengó el demandante hasta la fecha de la modificación, pues el Tribunal reclama la ausencia de esta prueba, necesaria para poder hacer la comparación con el nuevo salario asignado.

El recurrente opina que el yerro referido surge de la apreciación equivocada de la demanda y de la confesión que al respecto contiene la contestación. Que, en el hecho cuarto de la demanda, se afirmó que la comunicación donde consta la modificación salarial le fue entregada al señor RAMÍREZ VÉLEZ el 17 de julio de 2002, y tal supuesto es confesado por la parte demandada al dar respuesta a tal hecho (Fls. 121).

En la forma anterior, la censura da por demostrado el primero de los errores fácticos ostensibles atribuido a la

sentencia, el cual estima como punto de partida para acreditar que, con la modificación de las condiciones salariales del 17 de julio de 2002 no se le afectó al demandante el salario que para tal momento devengaba.

Demostración del segundo, tercero y cuarto errores de hecho:

La parte recurrente estima que el Tribunal se equivocó al no haber advertido que el salario que comenzó a percibir el demandante a partir del 17 de julio de 2002 resultaba superior al que venía devengando para tal momento. Aunque el Tribunal sostiene que no hay prueba en el proceso que refleje el salario del demandante para la fecha de la modificación del salario, la censura encuentra que sí milita prueba documental que evidencia tal hecho.

Señala que el Tribunal omitió apreciar la liquidación de las vacaciones del demandante correspondiente al período del 15 de marzo del 2001 al 15 de marzo de 2002 (documento firmado por ambas partes, fl. 62) y la certificación del revisor fiscal de la sociedad demandada sobre los salarios devengados por el demandante a partir del mes de enero de 2002 (fl. 83).

Luego de hacer la relación de los salarios que supuestamente reflejan los mencionados documentos, supuestamente dejados de apreciar por el juzgador, colige que ellos denotan que el demandante devengó durante el año anterior a la modificación un salario promedio de \$

1.497.604, y resalta que, durante casi todos los meses anteriores a julio de 2002, el demandante percibió un salario inferior al que se le fijó el 17 de julio de 2002 equivalente a \$1.700.000 mensuales (sobre este último valor no existe controversia, y el mismo es reconocido por el Tribunal).

Por ello, el impugnante sostiene que el Tribunal se equivocó al concluir que la sociedad SKY LTDA. desmejoró las condiciones salariales del demandante cuando, el 17 de julio de 2002, le modificó la modalidad salarial (salario básico de \$500.000 más comisiones del 2%) por un salario básico de \$ 1.700.000, más comisiones del 0.2%. Recalca que el punto de comparación -que no fue considerado por el Tribunal- es la fecha en que se produce la modificación de las condiciones salariales, dado que es el momento en que se puede cotejar lo que el trabajador venía devengando frente al nuevo salario dispuesto.

Como no hubo rebaja del salario, según lo demostrado, concluye que no puede sostenerse -como lo hizo el fallador de segundo grado- que el cambio en la forma de remuneración del demandante le implicó -para el momento de la modificación- una desmejora laboral o un grave perjuicio, acorde con la cláusula décima del contrato de trabajo celebrado entre las partes.

Demostración del quinto error fáctico:

El censor advierte que este error únicamente tiene

trascendencia en caso de que la Corte no encuentre demostrados los yerros invocados en forma precedente o que estime que los mismos no son idóneos para la casación de la sentencia.

En este punto, el impugnante cuestiona la decisión del Tribunal de haber condenado a los demandados a pagar al demandante reajustes de comisiones por valor de \$ 54.865.309 y reajustes de salarios por valor de \$ 52.599.893.00. La inconformidad con tal decisión radica en el hecho de que el Tribunal Superior de Medellín no advirtió que se trataba de un mismo rubro y no, de dos derechos diferentes. Según su dicho, cuando el demandante pretendió el reconocimiento del reajuste de salarios (peticiones 5ª a 38ª) tuvo como base exclusiva la diferencia entre lo que hubiese devengado con la modalidad salarial anterior (salario básico de \$ 500.000 más comisiones del 2%) y lo que se le pagó con la nueva modalidad salarial (salario básico de \$ 1.700.000 más comisiones del 0.2%).

El censor considera que este yerro del Tribunal radicó en la apreciación equivocada del texto de la demanda, pues, si hubiese valorado cabalmente el texto de esta, no habría podido entender que se pedía reajuste de salario y reajuste de comisiones, como si fueran dos rubros diferentes, cuando la demanda fue elocuente en explicar que el reajuste salarial se reclamaba por la disminución en las comisiones.

Seguidamente, el impugnante transcribe las

pretensiones 4ª y 5ª, junto con los hechos 4º, 7º y 17º, y deduce que no es coherente con el planteamiento de la demanda que en esta se cuantifique el mayor valor salarial dejado de percibir en \$61.546.009 y el Tribunal condene por tal rubro a \$54.865.309 por reajuste de comisiones y a \$52.599.893 por reajuste de salarios. Evoca el texto de la pretensión cuarta de la demanda -de naturaleza declarativa- así:

CUARTA: Que se declare que al trabajador se le debieron de cancelar los salarios durante el período comprendido entre noviembre de 2002 a octubre de 2005 en la forma pactada dentro del contrato laboral suscrito el día 15 de marzo de 2000, o sea, \$ 500.000 de salario básico más un dos (2) por ciento de comisiones sobre el total de las ventas nacionales de la empresa demandada y un uno por ciento (1) por venta de campaña.

Y las pretensiones 5ª a 38ª, las cuales, afirma, tienen contenido análogo y se formularon como pretensiones de condena concatenadas con la pretensión 4ª, así:

QUINTA: Que se condene a la sociedad demandada SKY LTDA y solidariamente al señor CARLOS ALBERTO SALDAÑA BETANCOURT y la señora DIANA CAROLINA SALDAÑA JIMÉNEZ a cancelarle al trabajador demandante la suma aproximada de \$649.443, según se logre probar en el proceso, correspondiente a la diferencia de salario que dejó (sic) de percibir el trabajador en el mes de noviembre de 2002 si se le hubiesen cancelado los salarios y comisiones tal como se pacto (sic) dentro del contrato de trabajo y no según la modificación unilateral que realizó el empleador. (Las subrayas son ajenas al texto).

Agregó que las pretensiones señaladas son coherentes con los hechos aducidos en la demanda, en los cuales se indicó:

HECHO CUARTO, Este desmejoramiento se tradujo en que las

comisiones pasaron de un 2 sobre el total de las ventas de la empresa a un 6 sobre las ventas efectuadas única y directamente por el trabajador, según la comunicación referida, pero luego inclusive al momento de cancelarlas (Octubre (sic) de 2002) solo fueron el 0.2 del total de las ventas de la empresa. (es decir no se le pago como se había indicado en la comunicación de fecha 17 de julio de 2002, sino que inclusive se desmejoro (sic) aun (sic) mas (sic) al trabajador en su remuneración).

HECHO SÉPTIMO. Efectivamente las ventas generales de la empresa siguieron en crecimiento después de que a mi mandante se le desmejoraran las condiciones de trabajo, hasta el punto de que si hubiese continuado con el mismo esquema de sueldo, o sea salario fijo y comisiones de un 2 sobre el total de las ventas de la empresa, aproximadamente en forma acumulativa para el mes de octubre de 2005 el trabajador hubiese devengado fuera de lo que efectivamente percibió por concepto de salario \$61.546.009, adicionalmente sobre esta suma se le hubiesen pagado prestaciones sociales, indemnización por despido injusto y aportes a la seguridad social. Anexo un cuadro elaborado por el mismo trabajador como prueba sumaria en donde mes a mes desde Agosto (sic) de 2002 hasta octubre de 2005 como prueba sumaria en donde mes a mes desde Agosto (sic) de 2002 hasta octubre de 2005 enuncia lo que devengo como salario después de que se le desmejoraron sus condiciones laborales, lo que se hubiese ganado en el esquema anterior y la diferencia entre ambos valores o sea lo que se le dejo de pagar. Esta situación quedara plenamente demostrada a través de la prueba pericial que solicito se decrete y practique.

HECHO DIECISIETE. Dentro de la presente demanda se le cobra al empleador mes a mes, desde noviembre de 2002 hasta la fecha de despido, la diferencia del salario que le dejo de pagar al trabajador, según lo pactado inicialmente en el contrato de trabajo, igualmente se le cobra al empleador la diferencia entre el valor que le pago al trabajador por concepto de prestaciones sociales (cesantías, primas, vacaciones, intereses a las cesantías) desde noviembre de 2002 y hasta 19 de octubre de 2005, con el valor al que realmente tenía derecho el trabajador por estos conceptos, si se le hubiesen liquidado correctamente según lo pactado en el contrato de trabajo. Igualmente no habiéndosele cancelado al trabajador correctamente los aportes a la seguridad social (salud y pensiones), por un lado este sistema se lesiona y por otro lado se afectara el valor de la pensión a la que el trabajador acceda en un futuro, puesto que los aportes son mas (sic) bajos que los que se hubiesen realizado si el salario se hubiese pagado correctamente es por ello que también se cobran estas diferencias y finalmente la diferencia entre el valor que se pago (sic) por indemnización de Despido injusto y el valor que se le hubiese tenido que pagar realmente con el pago correcto de salarios. (Las subrayas no son del texto).

En su criterio, no resulta coherente con el planteamiento de la demanda que en esta se cuantifique el mayor valor salarial dejado de percibir en la suma de \$ 61.546.009.00 y el Tribunal condene por tal rubro a \$ 54.865.309.00 por reajuste de comisiones y \$ 52.599.893.00 por reajuste de salarios.

Por ello, el recurrente sostiene que el Tribunal apreció de manera equivocada el texto de la demanda y ello le impidió advertir que la condena por reajustes salariales no era una pretensión autónoma y diferente a la condena al reajuste de las comisiones; la pretensión de que se condenara a reajustar el salario tuvo como base exclusiva la disminución en las comisiones del demandante.

El impugnante concluye que el Tribunal se equivocó ostensiblemente en la apreciación de la demanda al entender que se reclamaban reajustes en los salarios y reajustes en las comisiones, cuando en la demanda se deprecó la condena a reajustar salarios por el no pago cabal de las comisiones; lo que lo llevó a imponer dos condenas, como si se tratara de derechos diferentes, cuando se trataba de una sola pretensión.

Según la censura, la anterior demostración del yerro fáctico habilita a la Corte para apreciar el dictamen pericial rendido en el proceso, el cual, en su criterio, fue valorado de manera equivocada por el Tribunal Superior de Medellín y por el Juzgado. Para ella, en el dictamen inicial, la perito designada cuantificó en la suma de \$56.147.167 la

diferencia entre el salario real pagado con una comisión del 0.2% y el salario al que habría lugar con una comisión del 2% (fl. 739); y, en la adición ordenada por el juzgado, cuantificó el mismo concepto en la suma de \$ 53.881.751.00 (fs. 804).

La parte recurrente estima que el Tribunal (con la aplicación parcial de la prescripción) y el juzgado condenaron a ambos valores como si los mismos obedecieran a conceptos diferentes. Cuando se trata de un mismo rubro que fue cuantificado de manera diferente en el dictamen inicial y en su ampliación, sin que exista base alguna para sostener que la cifra de la primera experticia corresponde a reajuste de comisiones y la de la ampliación, a reajuste de salarios.

La censura refiere que la cabal apreciación de la demanda, en coherencia con el dictamen rendido en el proceso, demuestra que el Tribunal se equivocó al fulminar condenas por reajustes salariales y reajustes de comisiones.

Finalmente, el contradictor de la sentencia concluye que la demostración del yerro fáctico debe conllevar la casación parcial de la sentencia, en aras de que deje sin efecto la condena por reajustes salariales o, en su defecto, por reajustes de comisiones.

VII. RÉPLICA

La censura se opone a la prosperidad del recurso, por

considerar que la sentencia impugnada está conforme a derecho.

VIII. CONSIDERACIONES

El Tribunal fundamentó su decisión condenatoria en que de acuerdo con el dictamen pericial, la modificación unilateral y en contra de la voluntad del accionante, del salario básico y tasa de comisiones que hizo la accionada al actor mediante la comunicación de fecha 17 de julio de 2001, implicó una desmejora, pues al haber aumentado las ventas de la empresa desde ese entonces, al accionante le resultaba mejor el salario inicialmente pactado con una comisión del 2% sobre el valor total de las ventas de la empresa que el nuevo con una comisión del 0.2%.

La censura radica su inconformidad en que el Tribunal no dio por establecido que el accionante, con anterioridad al 17 de julio de 2002, calenda a partir de la cual se produjo el cambio de la modalidad salarial, devengó un salario promedio inferior a \$1.700.000, y, para corroborar su afirmación, le achaca la falta de apreciación de la documental de fl. 62, consistente en la liquidación de vacaciones del actor, del periodo del 15 de marzo de 2001 al 15 de marzo de 2002, y la contenida a fl. 83 referente a la certificación del revisor fiscal de la demandada sobre los salarios devengados a partir del mes de enero de 2002.

Se observa por la Sala que el fl. 62 del plenario corresponde a una relación de comisiones del 1º al 15 de

marzo de 2005, a nombre del accionante, sin firma alguna, al igual que la de fl. 38. Por lo tanto, evidentemente no sirven a los propósitos de la acusación.

A más de lo anterior, para esta Sala, a nada conduce el yerro achacado al tribunal por la censura, toda vez que la condena por reajustes de comisiones obedeció a que, como lo dijo el *ad quem*, el dictamen pericial había arrojado que, por el aumento de las ventas de la compañía, luego del cambio de las condiciones salariales del contrato, agosto de 2002, al accionante le favorecían más las condiciones pactadas inicialmente que las generadas con ocasión del cambio, de donde coligió que hubo una desmejora salarial y tal conclusión lo llevó, en la práctica, a no aplicar la modificación salarial y a darle efectos a lo acordado inicialmente en el contrato, pues también estableció que el ex trabajador había manifestado oportunamente su desacuerdo en el cambio de las condiciones salariales.

Así las cosas, para derribar esta condena, siendo que la censura optó por la vía indirecta y que el sustento del fallo estuvo afincado en el dictamen pericial, el ataque debió dirigirse a demostrar que no hubo la desmejora salarial detectada por el *ad quem*, en el sentido de que era evidente, conforme a las pruebas calificadas, que el básico de \$1.700.000 más las comisiones del 0.2% sobre las ventas de la empresa era superior al salario liquidado con base en las condiciones originalmente pactadas, pero este aspecto fue dejado de lado por la censura.

De tal suerte que, si el actor, con anterioridad al 17 de julio de 2002, había devengado un salario promedio menor a \$1.700.000, razonamiento con el que el impugnante pretende configurar el yerro, aun de ser cierto, este supuesto no tiene incidencia en la condena, pues lo que llevó al juzgador a reconocer el reajuste por comisiones deprecado fue el incremento en las ventas que experimentó la empresa a partir de julio de 2002, según el dictamen, lo cual trajo consigo que el actor tuviera derecho al reajuste salarial, en aplicación de las comisiones del 2% sobre esas ventas de la empresa, conforme a lo inicialmente acordado entre las partes.

Es decir, para el Tribunal, el actor tenía derecho a lo que le resultara mejor entre un básico de \$500.000 más comisiones del 2% sobre el total de las ventas, o a un básico de \$1.700.000 más comisiones del 0.2% sobre las ventas de la empresa, razonamiento que claramente se desprende cuando anotó que el fondo del asunto era un *«aleas o un azar»*, y que si el dictamen también pudo haber arrojado que, por las ventas de la empresa, al actor lo beneficiaba más tener un básico de \$1.700.000, más el 0.2% de comisiones, tal situación que habría generado una sentencia a favor de la demandada.

Por la misma razón antes dicha, tampoco se configura yerro fáctico respecto de la fecha de la modificación salarial que, según el recurrente, el Tribunal se equivocó para efectos de establecer el salario promedio que devengó el demandante antes de la variación salarial. En todo caso,

las condenas por reajustes fueron por el periodo comprendido del 17 de julio de 2002 al 19 de octubre de 2005.

Adicionalmente, observa la Sala que el *ad quem* no hizo más que ceñirse al dictamen, al igual que el *a quo*, y de esta manera, en las instancias, los reajustes se ordenaron por el tiempo comprendido del 17 de julio de 2002 al 19 de octubre de 2005.

Del pago doble de los reajustes por comisiones:

El 5º yerro fáctico achacado por la censura está encaminado a demostrar la equivocación del juez de alzada en la apreciación de la demanda, error que, en criterio del recurrente, lo llevó a proferir condena por reajustes de salarios por la inclusión de comisiones y otra más por reajustes en las comisiones, cuando en la demanda lo pretendido fue la condena a reajustar los salarios por el no pago cabal de las comisiones.

Efectivamente, la censura tiene razón. La pretensión del actor estuvo encaminada a obtener los reajustes salariales, por el mayor valor que resultare de pagársele el salario a que tenía derecho, conforme a los términos del contrato inicialmente pactado, esto fue, según el *ad quem*, un básico de \$500.000 más el 2% de las comisiones.

En consecuencia, solo procedía la condena por reajuste salarial, la cual lleva implícita el reajuste por

comisiones.

Lo anterior basta, para casar parcialmente la sentencia, en cuanto también ordenó el pago por reajuste de comisiones del 0.2% al 2% en la suma de \$54.865.309.

IX. CARGO SEGUNDO

La censura acusa la sentencia de violar directamente y por aplicación indebida los artículos 488 del Código Sustantivo de Trabajo y el artículo 151 del Código Procesal del Trabajo, en relación con los artículos 22, 186, 249 y 306 del Código Sustantivo del Trabajo; los artículos 1º, 6º, 14, 15 y 18 de la Ley 50 de 1990; el artículo 1º de la Ley 52 de 1975 y el artículo 8º de la Ley 153 de 1887.

DEMOSTRACIÓN DEL CARGO

El recurrente le reprocha a la Sala Laboral del Tribunal Superior de Medellín que considerara la prescripción únicamente de cara a los derechos causados a favor del demandante con anterioridad al 24 de noviembre de 2002, y reconociera los efectos prescriptivos de manera parcial. El yerro de orden jurídico que la censura le endilga a la sentencia de segunda instancia radica en no haber declarado la prescripción extintiva frente a la totalidad de las pretensiones de la demanda.

El contradictor de la sentencia asevera que la modificación de las condiciones salariales del demandante

se produjo el 17 de julio de 2002, y que el actor manifestó inmediatamente su inconformidad frente a tal decisión. En tanto que la demanda se presentó el 24 de noviembre de 2005, es decir, más de tres (3) años después de haberse producido la modificación de las condiciones salariales. Que, si el demandante no reclamó judicialmente dentro de los tres (3) años siguientes a la fecha en que se presentó la modificación de su salario, la prescripción extintiva le impedía que tal acto pudiera ser controvertido después de transcurrido dicho término, pues los reajustes salariales y prestacionales deprecados son una consecuencia de la ineficacia del acto modificador del salario, por lo cual, asevera, al no haberse controvertido aquel oportunamente, tampoco pueden salir avante los reajustes consecuentemente reclamados, pues el acto generador del cambio de las condiciones salariales permanece incólume.

Consecuentemente, solicita a la Corte que, una vez constituida en sede de instancia, declare probada la excepción de prescripción frente a la totalidad de las pretensiones de la demanda.

X. RÉPLICA

Tampoco está de acuerdo con la acusación de este cargo. Además, dice que no fue controvertida la prescripción en la apelación.

XI. CONSIDERACIONES

No tiene razón la censura cuando pretende que se declare la prescripción de la totalidad de las condenas, por estimar que la exigibilidad de los derechos pretendidos ocurrió a partir del momento en que se dio la modificación de las condiciones salariales y el accionante manifestó su disconformidad, esto es desde el 17 de julio de 2002. Para efectos de establecer la exigibilidad de la obligación laboral, acontecimiento a partir del cual se ha de comenzar a contar el término prescriptivo de que trata tanto el artículo 488 del CST con el 151 del CPT y SS, «...*el juzgador debe remitirse a la fecha en que cada parte del contrato laboral está en la posibilidad, legal o contractual, de solicitarle a la otra, por estar causado, el reconocimiento y pago directo de la respectiva acreencia, o de buscar que ello se haga, en vista de su desconocimiento o insatisfacción, con la intervención del juez competente.*» CSJ SL del 23 de mayo de 2001, No. 15.350. Este razonamiento, con otras palabras, fue reiterado más recientemente en la sentencia SL 4222 de 2017, a saber:

De ese modo, la prescripción extintiva de acciones y derechos en estas materias opera atada no solamente al transcurso de un tiempo de inactividad previsto en la ley, con la posibilidad de ser interrumpido mediante una reclamación formal y singularizada, sino también, a la de la 'exigibilidad' de la obligación demandada, entendida ésta como la posibilidad de hacerse efectiva o ejecutable sin necesidad de advenimiento de hecho alguno, pues cuenta con la característica de ser pura y simple; o porque estando sometida a plazo o condición, se ha producido el fenecimiento de aquél o el cumplimiento de ésta.

La exigibilidad de la obligación apunta, adicionalmente, a su ejecución instantánea o a su desarrollo en un lapso de tiempo determinado o indeterminado, calificándose en la primera situación la obligación como de 'tracto único', en tanto que en el segundo caso como de 'tracto sucesivo'.

Pacíficamente, se ha considerado que la obligación de pagar los salarios, dentro de los cuales están comprendidas las comisiones, es de tracto sucesivo, en razón a que su exigibilidad se predica en la medida que el respectivo periodo de pago se vence. Por otra parte, de acuerdo con el artículo 1553 del CC, el pago de la obligación no puede exigirse antes de la expiración del plazo, salvo las excepciones legales que no son del caso.

Por tanto, no es el acto de la modificación salarial el que marca la pauta para contabilizar la prescripción, como lo pretende el recurrente, sino es la fecha de la exigibilidad de las obligaciones salariales en la medida en que se vence el plazo para su pago.

En consecuencia, en la sentencia, no se presentó la aplicación indebida de las normas acusadas reguladoras de la prescripción. No prospera este cargo.

XII. SENTENCIA DE INSTANCIA

Lo dicho en sede de casación que llevó a infirmar la condena impuesta por el juez de alzada por concepto de reajuste de comisiones, basta para decir que la sentencia del Juzgado Segundo Laboral del Circuito de Itagüi fue más allá de las pretensiones solicitadas, pues ordenó dos veces el pago por el mismo concepto, esto es por reajuste de comisiones, toda vez que, al ordenar el reajuste de salarios con base en las comisiones dejadas de reconocer, ya no podía condenar a pagar suma alguna por comisiones,

comoquiera que estas van incluidas en aquel.

De lo antes dicho sigue que se deba revocar la condena que impuso por reajuste de comisiones del 0.2% al 2% en la suma de \$56.147.167 contenida en el ordinal primero de la sentencia, para evitar un doble pago por el mismo concepto.

Sin costas en el recurso extraordinario y en la segunda instancia.

XIII. DECISIÓN

En mérito de lo expuesto, la Corte Suprema de Justicia, Sala de Casación Laboral, administrando justicia en nombre de la República y por autoridad de la ley, **CASA PARCIALMENTE** la sentencia proferida por la Sala Laboral del Tribunal Superior del Distrito Judicial de Medellín, el 18 de diciembre de 2009, en el proceso que instauró **FEDERICO JOSÉ RAMÍREZ VÉLEZ** contra **CARLOS ALBERTO SALDAÑA BETANCOURT, DIANA CAROLINA SALDAÑA JIMÉNEZ y SKY LTDA.**, en cuanto también ordenó el pago por reajuste de comisiones del 0.2% al 2% en la suma de \$54.865.309.

En instancia, se **REVOCA** la condena que impuso el Juez Segundo Laboral del Circuito de Itagüi, por reajuste de comisiones del 0.2% al 2% en la suma de \$56.147.167, contenida en el ordinal primero de la sentencia, para evitar un doble pago por el mismo concepto.

Costas como se indicó en la parte motiva.

Cópiese, notifíquese, publíquese, cúmplase y devuélvase el expediente al tribunal de origen.

FERNANDO CASTILLO CADENA

Presidente de la Sala

GERARDO BOTERO ZULUAGA

JORGE MAURICIO BURGOS RUIZ

CLARA CECILIA DUEÑAS QUEVEDO

RIGOBERTO ECHEVERRI BUENO

LUIS GABRIEL MIRANDA BUELVAS

JORGE LUIS QUIROZ ALEMÁN