



Las comisiones por ventas en la relación laboral común

Por José M^a Lamarca Capa y Laura Guillén Fiel. Abogados del Departamento Laboral de Marimón Abogados

El salario, como contraprestación por el trabajo realizado, es uno de los elementos nucleares de la relación laboral.

Existen diversas formas de retribuir la prestación laboral, pero resulta muy común en aquellos trabajos que tienen una relación directa con la venta de productos o servicios que parte del salario se vincule a los resultados en las ventas en las que el trabajador haya participado: hablamos de las comisiones por ventas.

A diferencia de otros conceptos salariales, la comisión es un tipo de retribución que no compensa ni el tiempo ni la cantidad de trabajo. Por el contrario la comisión por ventas suele exigir, además de la intervención del trabajador, la consumación o un resultado final del negocio de venta.

Esta característica tan propia de la comisión, su vinculación con el resultado final de la venta, puede resultar en algún sentido contradictoria con la naturaleza de la prestación laboral donde el trabajador no es partícipe, en principio, de los riesgos empresariales.

Esta aparente (que no real) contradicción genera no pocas dudas entre empresarios y trabajadores a la hora de aplicar y liquidar las comisiones por ventas.

Este artículo pretende ser un repaso por aquellos aspectos que pueden generar duda en el tratamiento de este c

...

SUSCRÍBETE >

para una conversión completa a PDF |