

INEXIGIBILIDAD COMISIONES POST CONTRATO LABORAL: RATIO ESSENDI

762

3 de marzo de 2026

¿Cuándo nace y termina la obligación de pagar comisiones por ventas? Tenemos ventas con uno o dos pagos del cliente y vendedor recibe comisiones con cada pago. Otras ventas generan relación fija por tiempo indefinido con cliente, con pagos periódicos durante meses y años, y comisiones se pagan cada vez que cliente paga. Un vendedor desahuciado alega que hay pagarle comisiones que sean consecuencia de ventas que él hizo, mientras cliente siga pagando (2 de 2)

En todo caso, nos parece que aplica la regla o principio *Accessorium Principale Sequitur*, según el cual un derecho o prerrogativa vinculada a un derecho principal, es un accesorio que sigue destino del derecho principal.

Las comisiones son un tipo de salario que deriva del contrato de trabajo, que, al terminar provoca la extinción de sus derivados, máxime si cliente no ha pagado al finalizar dicho contrato, que es lo que da nacimiento a percibir la comisión.

Hay vendedores cuya labor propicia un vínculo permanente entre empleador y cliente. Si se admite lo que alega ese vendedor, una empresa tendría que mantenerse pagando salarios, meses y

años luego de haberse extinguido el contrato de trabajo. Eso no se ha visto nunca.

Hay un sinnúmero de sectores (seguros, farmacéuticas, suplidores de construcción, etc.) que la cartera de clientes de un negocio se conforma con la labor de vendedores, y luego esos clientes se pasan una vida pagándole al empleador del vendedor que consiguió el cliente.

Si el empleador tiene que verse precisado a pagarle al vendedor aun cuando ya no sea su empleado, entonces ya esa persona es un socio, no un empleado; y de paso, se estaría desnaturalizando el vínculo laboral que es esencialmente sinalagmático: "tu trabajas; yo te pago", pero no: "yo invierto, y tu me pagas sin yo trabajar."