

Los pactos de exclusión salarial



FRANCISCO
BURITICÁ
SOCIO GODOY
CORDOBA

Sigue siendo motivo de consulta y debate constante lo referente a los Pactos de Exclusión Salarial, con mayor razón considerando la sentencia del 14 de noviembre de 2018 de la Corte Suprema de Justicia SL5159-2018, MP. Clara Cecilia Dueñas, la cual, según mi opinión, desborda los requisitos que expresamente se consagran en la Ley. En consecuencia, con dicho pronunciamiento, las empresas deberán considerar algunas recomendaciones prácticas.

Del mencionado fallo, se puede extraer la siguiente reflexión, relativa a los dos criterios que definen o delimitan si determinado concepto es o no salarial:

1. Criterio principal: si el pago tiene finalidad o naturaleza salarial y si tiene como causa el trabajo prestado u ofrecido.

2. Criterios auxiliares: habitualidad del pago y proporcionalidad respecto del total de los ingresos.

Ahora, frente a los pactos no salariales, se debe considerar que la esencia de estos es re-

conocer beneficios que busquen mejorar la calidad de vida del trabajador o cubrir ciertas necesidades. Adicionalmente, dichos pactos deben ser expresos, claros y precisos, así como deben detallar los rubros cobijados en estos, pues no son admisibles cláusulas globales o genéricas.

AL MOMENTO DE ESTRUCTURAR PACTOS DE EXCLUSIÓN SALARIAL, DEBEN BUSCAR QUE LA DESTINACIÓN DE ESOS BENEFICIOS SEA DEMOSTRABLE

La sentencia señalada consideró dentro del caso analizado que no se logró demostrar por el empleador que el dinero por concepto de beneficios tuviera la destinación anunciada por la empresa, lo referente a un auxilio de gastos médicos y la pensión voluntaria. En

consecuencia, la Corte consideró que al ser un recurso entregado a la trabajadora y sobre el cual se podía disponer inmediatamente, la demandante tenía la posibilidad de emplearlo a satisfacción de las necesidades que usualmente se colman mediante el salario.

Así, la Corte concluye que la supuesta destinación específica alegada por la empresa se derrumba con el hecho de que esos auxilios eran traducidos en dinero para que la trabajadora dispusiera de ellos como deseara.

Considerando estas apreciaciones, encuentro que las compañías podrán considerar las siguientes recomendaciones:

1. Al momento de estructurar pactos de exclusión salarial, deben buscar que la destinación de esos beneficios extralegales coincida con la realidad y que ello sea demostrable.

2. Los auxilios más recomendables son los previstos en la ley, tales como habitación, alimentación y vestuario; su otorgamiento debe ser cerrado. Es decir, que el valor del auxilio o

beneficio no salarial debe girarse, como sucede con la medicina prepagada, el colegio, universidad, o tarjetas que pueden ser utilizadas solo para fines alimenticios, como restaurantes o supermercados, etc.

3. Cuando se trate de beneficios que puedan ser administrados directamente por el trabajador, éste debe hacer llegar los documentos que acrediten lo pertinente.

Estas son tan solo unas recomendaciones iniciales, advirtiendo que deben tomarse cartas sobre el asunto, ya que diferentes Tribunales se han pronunciado en igual sentido.

Las compañías, que deban enfrentar litigios, ya conocen las preguntas reiteradas que les realizan a los representantes legales sobre la verificación o comprobación del dinero entregado al trabajador como auxilio o beneficio no salarial, con el fin de establecer que se cumpla la intencionalidad acordada por las partes y evitar así que se constituya en una modalidad de salario encubierto.

LAS OPINIONES EXPRESADAS POR LOS COLUMNISTAS SON LIBRES E INDEPENDIENTES Y DE ELLAS SON RESPONSABLES SUS AUTORES. NO COMPROMETEN EL PENSAMIENTO DE ASUNTOS LEGALES.

Productores y transporte de gas



HEMBERTH
SUÁREZ
LOZANO
ABOGADO SOCIO
DE OGE LEGAL
SERVICES

Aunque es un borrador, la Comisión de Regulación de Energía y Gas publicó para comentarios una propuesta que cambia de manera significativa aspectos comerciales para las transacciones de capacidad de transporte en el mercado mayorista de gas natural, en este artículo nos concentraremos en los cambios que impactan a los productores comercializadores de gas natural y que pueden afectar la flexibilidad en las transacciones adelantadas por estos agentes.

En el sector gasífero, el productor-comercializador es el productor de gas natural que vende gas y lo entrega en el campo o en un punto de entrada a los gasoductos que hacen parte del sistema de transporte.

Dentro de los cambios que se quieren incluir está que los productores-comercializadores no podrán comprar capacidad de transporte de gas natural para transportar gas destinado a la prestación del servicio pú-

blico de gas combustible, independientemente de la ubicación y del tamaño del campo o de los campos de producción que operen.

Del mismo modo, los productores de gas natural o los productores-comercializadores podrán actuar como usuarios no regulados para comprar capacidad de transporte en el mercado primario cuando requieran esa capacidad exclusivamente para transportar gas para su propio consumo.

INCLUSO, EL GESTOR DEL MERCADO, EN ALGUNOS CASOS, ESTARÁ EN LA OBLIGACIÓN DE INFORMAR A LOS ÓRGANOS RESPONSABLES DE LA VIGILANCIA

Por otra parte, la cantidad de energía a suministrar por parte de un productor-co-

mercializador y la cantidad de energía autorizada por parte de un transportador deberán ser iguales, cualquier reducción, que obedezca a que las cantidades nominadas no sean iguales, no será considerada un incumplimiento por parte del productor-comercializador.

Dentro de la nueva propuesta se refuerza que los productores-comercializadores deberán declarar al gestor del mercado de gas información operativa, la cual será verificada por el gestor del mercado, quien tiene la potestad de solicitar rectificaciones frente a diferencias encontradas. E incluso, el gestor del mercado en algunos casos estará en la obligación de informar a los órganos responsables de la inspección, vigilancia y control. Entiéndase, Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios y en algunos eventos Superintendencia de Industria y Comercio.

Por otro lado, uno de los mecanismos para negociar

capacidad de transporte son las subastas, en este caso denominadas subastas del proceso úselo o véndalo de corto plazo. Las cuales presentan un cambio sobre la posibilidad de obtener capacidad de transporte a través de ese mecanismo.

Del mismo modo, se cambian aspectos relacionados con la fecha de inicio de la duración de contratos y en algunos casos se evidencia limitación para celebrar contratos de transporte en el largo plazo.

En términos generales lo que busca la propuesta es una asignación eficiente de la capacidad existente para transportar el gas natural y eliminar la falta de transparencia que identificó el regulador frente a la disponibilidad y acceso de la capacidad de transporte de gas existente.

Por ello se incluyen cambios direccionados a reforzar los requisitos mínimos de los contratos de transporte de gas natural.

CONMUTADOR
(1) 4227600

Calle 25D Bis
No. 102 A 63
Bogotá D.C.
Colombia
OFICINA CENTRO
3344768 - 2814481

BARRANQUILLA
(5) 3582562
CALI
(2) 6616657
CARTAGENA
(5) 6642680
MANIZALES
(6) 8720900
MEDELLÍN
(4) 3359495
PEREIRA
(6) 3245128
BUCARAMANGA
(7) 6322032