

Viajantes y Vendedores de Plaza

Por Nuri Rodríguez Olivera y Carlos López Rodríguez

El estatuto legal de los viajantes y vendedores de plaza se establece en la Ley 12.156 de 1.954 y sus modificativas: la Ley 14.000, los decretos leyes 14.468 y 14.693, la Ley 16.678 y el Decreto reglamentario del 6 de setiembre de 1.955.

I. Concepto de viajante y de vendedor de plaza

De acuerdo a lo dispuesto por el artículo 2 de la Ley 12.156, el viajante es una persona que representa a una o varias firmas comerciales, concierta negocios por cuenta de sus representados, actúa fuera del lugar del domicilio principal o sucursales del comercio y hace de ello su profesión habitual¹[1]. De acuerdo al mismo texto, el vendedor de plaza cumple funciones iguales al anterior pero en el lugar del domicilio de las firmas representadas, fuera del establecimiento comercial o industrial²[2]. Advertimos, desde ya, que aunque el legislador utilice en este segundo artículo los términos “*representa*” y “*representados*”, de la reglamentación contenida en el resto de la Ley resulta que estos agentes auxiliares no son representantes, salvo que en el contrato de designación se les confiera poder.

Al igual que factores y dependientes, los viajantes y vendedores de plaza no son comerciantes - a pesar del ejercicio habitual y profesional de la actividad comercial - porque no actúan de cuenta propia.

A. Función

La función de estos dos agentes se cumple siempre fuera del establecimiento, a veces en la misma plaza donde funciona el establecimiento (vendedor de plaza), otras en plazas distintas (viajante) y siempre de manera profesional. El viajante ocasional no tiene el amparo de esta ley³[3]. El artículo 2, de la Ley 12.156, cuando define a las dos figuras, se refiere a la profesión habitual. Este rasgo se reitera en el artículo 2 de la Ley 14.000, que precisa que la persona que represente al principal, en un solo acto de comercio, no será considerada viajante ni vendedor de plaza.

La designación “*vendedor de plaza*” podría hacer pensar que estos auxiliares sólo se dedicarían a la intermediación en negocios de compraventa. El Decreto reglamentario, precisando el concepto, en el artículo 2, expresa que los negocios que pueden concertar no sólo son ventas sino que puede ser cualquier otro: arrendamiento, seguro, propaganda.

El artículo 3 del Decreto reglamentario, para precisar estas figuras, establece quiénes no son viajantes o vendedores de plaza: el repartidor de mercadería aun cuando cobre el precio; quien, ocasionalmente, realice un negocio, cuando su tarea principal es otra como reparto o cobro (art. 2 Ley 14.000); quienes no representan a empresas comerciales y promueven ventajas para entidades gremiales, deportivas, religiosas o culturales, asociaciones mutualistas o asociaciones civiles; los representantes de fábricas o firmas extranjeras; las personas que tienen como misión la de fiscalizar a los viajantes o vendedores de plaza; los directores, socios o gerentes de casas centrales o gerentes de sucursales con personal a sus órdenes; quienes representan a la empresa en licitaciones públicas.

1[1] FONTANARROSA, **Derecho Comercial Argentino**, p. 397.

2[2] FONTANARROSA, *íd.*, 403.

3[3] En efecto, ver artículo 2 de la Ley 14.000.

B. Mecanismo de Actuación

La actuación de estos auxiliares puede adoptar distintas modalidades. En general, se limitan a procurar clientes dejando que el principal concluya directamente con ellos los negocios. Otras veces, el principal puede atribuirle facultades para concluir negocios en nombre del principal (representación).

Algunos trabajan para una sola casa. Otros trabajan para varias casas. Algunos trabajan para una sola casa, teniendo la exclusividad para distribuir sus productos en una zona; pero la exclusividad no es rasgo característico de esta figura y puede darse que trabajen en competencia con otros. El viajante y el vendedor de plaza actúan de esta manera: van en busca de clientes, ofrecen mercaderías en venta, llevan muestras y recogen pedidos de clientes. Luego, someten los pedidos a la consideración de su principal. Pueden, con ese mecanismo, ofrecer otros servicios, concertación de arrendamientos, de seguros, etcétera; tal como admite el Decreto citado precedentemente.

El titular de la empresa debe entregar a los viajeros o vendedores formularios, con numeración correlativa para extender los pedidos. Se llenan, por lo menos, dos vías: una para la empresa y otra para el viajante.

En resumen, la actividad del viajero o vendedor de plaza consiste en hacer ofertas y recoger pedidos que luego comunica al empleador, para que éste resuelva aceptarlos o rechazarlos. El titular de la empresa puede rechazar los pedidos presentados. La empresa debe notificarlo al viajante por escrito, utilizando formularios del pedido, dejando constancia de la causa. El artículo 10 dice así: *“Cuando la empresa rechazare un pedido a su viajante o vendedor de plaza deberá notificarlo por escrito. A ese efecto utilizará uno de los formularios del pedido donde constará la causal firmada por la persona autorizada. El mismo deberá remitirse al viajante o vendedor de plaza, por carta certificada o bajo recibo”*.

El artículo 11 fija el plazo para el rechazo: treinta días para al viajante y quince para el vendedor de plaza. Esta posibilidad de rechazo, significa negar al viajante facultades de representación, a pesar del texto amplio del artículo 2 de la Ley 12.156 que los define. El viajante o vendedor de plaza, sólo tiene facultad para deliberar el negocio; mientras que el representante tiene facultades para concluirlo en nombre del representado. El vendedor o viajante sólo formula una oferta para contratar con el principal. De manera que el vendedor o viajante de plaza será representante, cuando el principal le confiera facultades puesto que de los textos legales no surge que lo sea, dada la redacción de los artículos 10 y 11. De modo que habrá que estar al contenido del contrato por el cual se le designa.

C. Naturaleza jurídica

No se discute su naturaleza de empleado desde la sanción de la Ley 14.000. El artículo 1 de la Ley 14.000 dice así: *“Los viajantes y vendedores de plaza a que se refiere la ley 12.156 de 22 de octubre de 1954, son empleados y, como tales, están comprendidos en la legislación de trabajo y leyes de previsión social”*.

DE FERRARI ya sostenía que el viajante o vendedor de plaza era siempre un empleado⁴[4]. El contrato que celebra con el comerciante es siempre un contrato de trabajo, a pesar de ciertas peculiaridades en la prestación del servicio. Es contrato de trabajo porque se trata de una actividad subordinada. El contrato de trabajo se caracteriza por el hecho de dar a una de las partes la facultad de conducir la actividad de otra persona en el plano profesional. Esta otra persona, que se encuentra en esa situación, la ha aceptado contribuyendo ella misma libremente con su voluntad a crear en perjuicio de su libertad “una relación jurídica de poder”. Recuerda el autor citado, que la subordinación que crea el contrato, desde el punto de vista del empleador, es un poder cuyo ejercicio es contingente. El empleador se reserva la posibilidad normativa de dirigir la actividad ajena. Luego, hará o no uso de ese poder y ello dependerá fundamentalmente de dos factores: el lugar de prestación del servicio y la naturaleza de la prestación.

En el caso de los viajantes, en razón de la distancia, el principal no puede hacer sentir materialmente su poder, con lo cual la situación de subordinación parece no existir; pero jurídicamente sigue existiendo y el empleador puede hacerlo sentir. La subordinación se atenúa en cuanto el trabajo a cumplir es intelectual.

La actividad de los viajantes o vendedores de plaza será más o menos dirigida, pero siempre es una actividad subordinada. El viajante debe seguir instrucciones más o menos precisas que se le impartieron antes de salir. Se le indican qué bienes deben vender, a qué precios, en qué zonas, con qué clientes, en qué modalidades. Según ya vimos, la concertación definitiva del negocio depende de un acto del comerciante empleador.

DE FERRARI, citando a DEVEALI, expresa que el viajante es un empleado de la casa, vinculado por los mismos lazos de subordinación que existen para los demás empleados, con la sola diferencia de que el viajante, en vez de ejecutar las órdenes del patrono en la oficina o negocio, es enviado por aquél a otras localidades. En razón de su carácter de empleado, el viajante y el vendedor de plaza tienen todos los derechos del trabajador a distintas prestaciones laborales. Hay normativa especial para liquidar esas prestaciones, incluyendo la indemnización por despido, en la Ley 16.678.

El artículo 4 de la Ley 12.156 establecía competencia de Jueces de Paz para todo lo relacionado con cuestiones suscitadas por la Ley y se indicaba, además, el procedimiento aplicable. Esta norma quedó derogada por el artículo 1 de la Ley 14.000. A partir de esta norma, se entenderán como competentes los jueces en materia laboral.

1. Diferencia con factores y dependientes

Nos encontramos frente a una clase de auxiliares que, a diferencia de los factores y dependientes, trabajan fuera del establecimiento del principal. También, se diferencian en cuanto pueden trabajar para más de un comerciante.

2. Diferencia con el corredor

Sólo se asimilan al corredor, en que trabajan fuera del establecimiento. Sus diferencias son varias. Tienen un estatuto jurídico particular y diverso. El corredor es un auxiliar autónomo; debe actuar, además, con total imparcialidad con relación a las partes que vincula para una contratación. En cambio, el viajante, por propia definición de la Ley, hace su profesión del trabajo para una o varias firmas comerciales. En el artículo 2, se habla de representación aun cuando pueda no tenerla; pero lo cierto es que el viajante mantiene con la firma comercial con quien

⁴[4] DE FERRARI, *Revista de Derecho Laboral*, t. XIII, años 1.960-1.963.

trabaja, ciertos lazos de una mayor estabilidad; tanto que se le considera empleado, lo que lo aparta de la figura del corredor.

Los agentes en estudio pueden tener como rasgo bien distintivo, funciones de representación del comerciante que lo utiliza: se le puede encomendar concertar negocios a nombre del principal y hacer cobranzas. La Ley lo califica de representante en el artículo 2; pero él, por sí mismo, no puede obligar al comerciante de acuerdo al contexto legal, salvo que se le confiera poder por el principal. Para poder cobrar, necesitaría también un poder expreso. El corredor nunca tiene funciones de representación. Se trata de una diferencia fundamental: cuando se analiza la figura del corredor, se descarta asimilarlo con un mandatario o con un comisionista.

II. Contrato entre Comerciante y Viajantes

El artículo 7 de la Ley 12.156 prevé que el contrato entre el comerciante y los viajantes o vendedores de plaza se documenta por escrito, en doble vía, entregándose un ejemplar al viajante o vendedor y otro ejemplar al Registro Nacional de Viajantes y Vendedores de Plaza. El Decreto, en su artículo 31, más exigente, prevé que se extienda en cuatro ejemplares: dos para cada parte. Cada uno de ellos debe llevarlo al Registro para incorporarlo a su carpeta respectiva en el plazo de treinta días.

El artículo 15 de la Ley 12.156 dispone que su artículo 7 es de orden público. Impone, también, a las partes, la obligación de que se comunique al Registro, la cesación en el cargo dentro de los diez días. Agrega el Decreto que se exprese la causa de la cesación e impone que toda modificación al contrato se inscriba también; pero no es necesario comunicar el simple cambio de zona.

No sólo se prevé la existencia de un escrito sino que la Ley impone un contenido mínimo: 1. forma de remuneración: sueldo; comisiones; viáticos, etcétera; 2. autorización para efectuar cobranza, si así se conviniere; 3. condiciones en las que debe desarrollarse el trabajo, zonas donde actuará, clientes con quienes tratará, autorización o prohibición para actuar en otras empresas; 4. facultad para el reparto de mercaderías. El artículo 3 de la Ley 14.000 contiene una precisión: los contratos pueden contener la prohibición de vender determinados productos o de representar a otros establecimientos que el del contratante; pero tal prohibición será válida únicamente durante la vigencia del contrato. Según el Decreto, en su artículo 32, los puntos 2 y 4 pueden faltar, en cuyo caso se entiende que no tienen tales facultades.

III. Estatuto de Viajantes y Vendedores de Plaza

Se requiere tener 18 años. La Ley 12.156 y el Decreto Ley 14.161, exigían 21 años. Esas normas fueron modificadas por el Decreto Ley 14.693, que establece el mínimo de 18 años.

A. Registro

El vendedor de plaza y el viajante deben inscribirse en el registro creado por el artículo 1 de la Ley. El Registro es llevado por el Instituto Nacional del Trabajo.

En el Registro hay dos secciones: la de viajantes y vendedores de plaza y la de empresas, previsto por el Decreto reglamentario como una sección del Registro Nacional de Viajantes (art. 4). En él se lleva una carpeta por viajantes y empresa respectivamente, en que se anotan todos los datos que el Decreto pide.

La inscripción dispuesta por el artículo 1 de la Ley de 1.954 es obligatoria. Refuerza esta norma el artículo 15 que dispone que el artículo 1 es de orden público. Sin embargo, la única sanción prevista es una multa para estos agentes y las empresas que utilizaron sus servicios, aplicada por el Instituto Nacional de Trabajo.

El interesado en la inscripción debe acreditar tener 18 años y llevar certificado policial de buena conducta^{5[5]}. Al viajante y vendedor de plaza se le da número de inscripción que debe mencionar en todos los contratos que celebre. También, se le entrega un carné con su nombre, foto y número de inscripción.

Por vía reglamentaria, se prevé la suspensión o cancelación de un viajero o vendedor de plaza en el Registro: a pedido de alguna empresa con quien éste haya contratado; a pedido de alguna entidad gremial que las agrupe. Los artículos 9 a 16 establecen las causales: delitos relacionados con la función o hechos graves que afectan su buen nombre, etcétera. También, se regula el procedimiento.

La Ley 12.156 (art. 3) dispone que el Poder Ejecutivo instituya una Comisión indicando su integración por dos delegados de empleadores, dos delegados de agentes y un representante del Instituto del Trabajo.

El primer cometido de esta Comisión es expedirse en toda solicitud de inscripción en el Registro de Viajantes. El Decreto reglamentario en los artículos 6 a 8 regula el trámite del registro. Entre otros cometidos, esa Comisión tendrá el de dirimir controversias sobre la calidad de vendedor de plaza o de viajante. La contienda puede plantearla el empleador o el empleado o un organismo profesional. La Ley 14.000, modificada por Ley 14.468, da una integración distinta para los casos en que se controvierta la calidad de agente viajero o vendedor de plaza. El artículo 6 de esa ley dispone que *“En tales casos, la Comisión aludida será integrada por un abogado designado por el Poder Ejecutivo, un Profesor titular de Derecho Laboral y otro de Derecho Comercial, de la Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, designados ambos por dicha Facultad. Una vez nombrados, durarán tres años en sus funciones y entenderán en todos los casos sometidos a la Comisión durante el período de su mandato”*. La Ley aclara que el pronunciamiento de la Comisión no obliga a los jueces.

La Comisión mencionada tiene otras funciones que se encuentran mencionadas en el artículo 3 de la Ley 12.156. Nos interesa destacar el inciso H) que establece: *“Aconsejar las medidas que tiendan a impedir toda suerte de competencias ilícitas o desleales”*.

B. Derechos

A los viajantes y vendedores de plaza se les reconoce el derecho a la remuneración, derecho al reintegro de los gastos realizados y el derecho a una indemnización por despido especial.

1. Derecho a la remuneración

Puede asumir distintas formas. Puede ser un sueldo fijo o un sueldo fijo más una comisión o comisiones solamente.

^{5[5]} Artículo 6 de la Ley 12.156 con redacción dada por Ley 14.693. En su redacción original se exigía un testimonio de información de vida y costumbres que se hubiese realizado ante Juzgado Letrado de Primera Instancia en lo Civil de Turno. Su funcionamiento y otras normas sobre comisión se encuentran previstos en el artículo 5.

La Ley reglamenta la remuneración cuando ésta consista, en parte o en su totalidad, en un porcentaje sobre ventas. Se imponen ciertas obligaciones al empresario, en el artículo 8. Deberán ser liquidadas por las empresas contratantes de acuerdo a normas precisas que resumo a continuación.

Se toma como base los precios unitarios fijados en los formularios de pedido, aceptados, que tenga el viajante o el vendedor. No se admite que las empresas hagan luego deducciones o bonificaciones que no sean las habituales.

Se pagan aun cuando el pedido aceptado se cumpla con posterioridad al desempeño de funciones por el viajante. La Ley da ejemplos: por el traslado de zona, por el cese en el cargo. No se paga comisión, si el cliente suspende el pedido o si se devuelve la mercadería.

Para el cobro basta presentar los pedidos extendidos en formularios aceptados expresa o tácitamente por empresa. Se paga aun cuando el negocio no haya sido concertado por el vendedor o viajante, siempre que se den ciertas condiciones: que se trate de negocios con clientes que le hayan sido asignados; que se trate de renglones que esté autorizado a vender; que con ese cliente, el vendedor haya concertado o iniciado operaciones en período no mayor a 180 días para viajeros o de 60 días para vendedores de plaza. La Ley llama a esta comisión, “*comisión indirecta*”. Si el titular de la empresa quiere o exige, como condición para el pago, una prueba documental de esos hechos, debe establecerse la exigencia en el contrato inicial que se inscribe en el Registro.

2. Derecho al reintegro de gastos

El viajante o vendedor de plaza, incurre en gastos por el sólo hecho de su desplazamiento. Esos y otros gastos deben serle reembolsados. Por una resolución del 26 de julio de 1.994 se fijan normas sobre reintegro de gastos.

3. Derecho a una indemnización por despido especial

El artículo 5 de la Ley 14.000 establece: *“En caso de despido, los viajeros y vendedores de plaza que hubieran mantenido o contribuido a aumentar el volumen de los negocios de la empresa, tendrán derecho a recibir una indemnización por clientela cuyo monto será equivalente al 25% (veinticinco por ciento) de la indemnización que les corresponde por despido. Ambas indemnizaciones las pierde el empleado que hubiere sido despedido por notoria mala conducta. Los viajeros y vendedores de plaza que con más de cinco años de antigüedad en el establecimiento se retiren por su voluntad, tendrán igualmente derecho a la indemnización de clientela la cual se calculará considerando al empleado que se retira como si hubiera sido despedido”.*

C. Responsabilidades y Sanciones

El artículo 4 de la Ley 14.000 establece que el viajante y el vendedor de plaza no son responsables de la insolvencia del cliente, salvo que hayan incurrido en dolo o culpa grave. El artículo 7 de la Ley 14.000 fija sanciones pecuniarias, reajustables anualmente, aplicable a los vendedores o viajeros o a sus empleadores.

IV. Naturaleza jurídica

No se discute su naturaleza de empleado desde la sanción de la Ley 14.000. El artículo 1 de la Ley 14.000 dice así: *“Los viajeros y vendedores de plaza a que se refiere la ley 12.156 de 22 de*

octubre de 1954, son empleados y, como tales, están comprendidos en la legislación de trabajo y leyes de previsión social”.

DE FERRARI ya sostenía que el viajante o vendedor de plaza era siempre un empleado^{6[6]}. El contrato que celebra con el comerciante es siempre contrato de trabajo, a pesar de ciertas peculiaridades en la prestación del servicio. Es contrato de trabajo porque se trata de una actividad subordinada. El contrato de trabajo se caracteriza por el hecho de dar a una de las partes la facultad de conducir la actividad de otra persona en el plano profesional. Esta otra persona, que se encuentra en esa situación, la ha aceptado contribuyendo ella misma libremente con su voluntad a crear en perjuicio de su libertad “*una relación jurídica de poder*”. Recuerda el autor citado, que la subordinación que crea el contrato, desde el punto de vista del empleador, es un poder cuyo ejercicio es contingente. El empleador se reserva la posibilidad normativa de dirigir la actividad ajena. Luego, hará o no uso de ese poder y ello dependerá fundamentalmente de dos factores: el lugar de prestación del servicio y la naturaleza de la prestación.

En el caso de los viajantes, en razón de la distancia, el principal no puede hacer sentir materialmente su poder, con lo cual la situación de subordinación parece no existir; pero jurídicamente sigue existiendo y el empleador puede hacerlo sentir. La subordinación se atenúa en cuanto el trabajo a cumplir es intelectual.

La actividad de los viajantes o vendedores de plaza será más o menos dirigida; pero siempre es actividad subordinada. El viajante debe seguir instrucciones más o menos precisas que se le impartieron antes de salir. Se le indican qué bienes deben vender, a qué precios, en qué zonas, con qué clientes, en qué modalidades. Según ya vimos, la concertación definitiva del negocio depende de un acto del comerciante empleador.

DE FERRARI, citando a DEVEALI, expresa que el viajante es un empleado de la casa, vinculado por los mismos lazos de subordinación que existen para los demás empleados, con la sola diferencia de que el viajante, en vez de ejecutar las órdenes del patrono en la oficina o negocio, es enviado por aquél a otras localidades. En razón de su carácter de empleado, el viajante y el vendedor de plaza tienen todos los derechos del trabajador a distintas prestaciones laborales. Hay normativa especial para liquidar esas prestaciones, incluyendo la indemnización por despido, en la Ley 16.678.

El artículo 4 de la Ley 12.156 establecía competencia de Jueces de Paz para todo lo relacionado con cuestiones suscitadas por la Ley y se indicaba, además, el procedimiento aplicable. Esta norma quedó derogada por el artículo 1 de la Ley 14.000. A partir de esta norma, se entenderán como competentes los jueces en materia laboral.

A. Diferencia con factores y dependientes

Nos encontramos frente a una clase de auxiliares que, a diferencia de los factores y dependientes, trabajan fuera del establecimiento del principal. También, se diferencian en cuanto pueden trabajar para más de un comerciante.

B. Diferencia con el corredor

Sólo se asimilan al corredor, en que trabajan fuera del establecimiento. Sus diferencias son varias. Tienen un estatuto jurídico particular y diverso. El corredor es un auxiliar autónomo; debe actuar, además, con total imparcialidad con relación a las partes que vincula para una contratación. En cambio, el viajante, por propia definición de la Ley, hace su profesión del trabajo

^{6[6]} DE FERRARI, op. cit..

para una o varias firmas comerciales. En el artículo 2, se habla de representación aun cuando pueda no tenerla; pero lo cierto es que el viajante mantiene con la firma comercial con quien trabaja, ciertos lazos de una mayor estabilidad; tanto que se le considera empleado, lo que lo aparta de la figura del corredor.

Los agentes en estudio pueden tener como rasgo bien distintivo, funciones de representación del comerciante que lo utiliza: se le puede encomendar concertar negocios a nombre del principal y hacer cobranzas. La Ley lo califica de representante en el artículo 2; pero él, por sí mismo, no puede obligar al comerciante de acuerdo al contexto legal, salvo que se le confiera poder por el principal. Para poder cobrar, necesitaría también un poder expreso. El corredor nunca tiene funciones de representación. Se trata de una diferencia fundamental: cuando se analiza la figura del corredor, se descarta asimilarlo con un mandatario o con un comisionista.