

# CUADERNILLOS

DE LA FUNDACIÓN ELECTRA

---

13

GRACIELA GIUZIO

ESTATUTO DE LOS  
VENDEDORES DE PLAZA  
Y VIAJANTES

UNA LECTURA ACTUALIZADA

Montevideo  
2013

La **Fundación Electra** tiene por objeto fomentar y promover, por cualquier medio apropiado, el estudio científico del Derecho del trabajo y de la Seguridad Social. A tales efectos, podrá otorgar premios, becas y toda forma de apoyo económico para la participación en cursos, seminarios, congresos, maestrías, doctorados y especializaciones en la disciplina. También podrá organizar o participar en la organización de cualesquiera de tales actividades. Podrá, asimismo, publicar o apoyar la publicación de monografías, tesis, libros, revistas y otros medios de divulgación de estudios de Derecho del trabajo y de la Seguridad social. También podrá crear o apoyar la creación de archivos y bases de datos, así como asumir toda otra forma de apoyo a la enseñanza y divulgación de la regulación del trabajo y de la seguridad social. De igual modo, la Fundación podrá apoyar, fomentar y promover cualquier otro tipo de actividad científica, artística y cultural que no tenga fines de lucro.



*En portada: Abécédaire des métiers. Musée Carnavalet. París.*

*Todos los días a las 8 de la mañana, tanto en las más frías jornadas de invierno como en las de calor más bochornoso del verano, por más de 50 años, el vendedor de plaza Don Giolitti Giuzio, mi padre, aprontaba su pesada valija llena de muestras comerciales y empezaba a recorrer las farmacias de Montevideo.*

*Van estas páginas a modo de homenaje a un vendedor de los de antes; un excelente padre; pero sobre todo ... una buena persona*



## ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN .....	7
1.	Origen .....	7
2.	Impacto del cambio tecnológico en la profesión .....	9
II.	LOS REPRESENTANTES COMERCIALES: LAS DISTINTAS FIGURAS .....	10
1.	Vendedores de plaza y viajantes. Vendedores comunes ..	10
2.	Vendedor de plaza y viajante .....	10
3.	Vendedor viajante y placista; autónomo y dependiente ..	11
4.	El reconocimiento del viajante y placista como trabajador subordinado .....	12
III.	RÉGIMEN EN URUGUAY .....	13
1.	Evolución legislativa .....	13
2.	Concepto de viajante y vendedor de plaza .....	15
3.	Exclusiones .....	16
4.	De la subsistencia del placista o viajante autónomo .....	17
5.	El Registro .....	22
6.	La Comisión Asesora Integrada .....	24
7.	Contrato de trabajo .....	25
8.	Remuneración .....	26
9.	Comisiones .....	26
10.	La Comisión Indirecta .....	27
11.	Reintegro de gastos .....	28
12.	Limitación de la jornada .....	28
13.	Indemnización por clientela .....	30



## I. INTRODUCCIÓN

### 1. Origen

Las figuras de los viajantes y de los vendedores de plaza y las tareas que éstos desarrollan son conocidas desde larga data y han sido objeto de atención y estudio no sólo desde el derecho y las ciencias sociales, sino también desde el arte. Así desde la literatura ¿a quién no ha conmovido la obra “La muerte de un viajante” del dramaturgo norteamericano Arthur Miller?<sup>1</sup>

Desde la escultura puede señalarse entre otras la estatua en honor al viajante, sita en la Estación Puerta de Atocha (Madrid).<sup>2</sup>

En lo que refiere a nuestro país el surgimiento y desarrollo de esta figura se remonta a la época colonial dónde los “turcos mercachifles”<sup>3</sup> recorrían los caminos de la patria ofreciendo su mercadería. Pero es desde fines del siglo XIX que cobra especial relevancia este tipo humano, puesto que es en este momento dónde emigra una cantidad importante de sirio-libaneses con pasaportes turcos (pertenecientes al Imperio Otomano) algunos de los cuales se afincan en Uruguay, así como en otros países de América Latina, y se dedican por necesidad al oficio de vendedores trashumantes.

Su presencia se incrementa todavía más al comienzo de la Primera Guerra Mundial.

Nos dice acerca de los primeros viajantes el antropólogo Daniel Vidart: “... es un comerciante de poca monta, que va de estancia en estancia, o de chacra en chacra, con su carga de mercaderías, particularmente ropa, cosméticos y otras chucherías femeninas. El mercachifle llevó a los más inverosímiles rincones del campo su carga de tentaciones...”. Muchas veces pagaron los pobres “turcos” su audacia indefensa al atravesar pagos plagados de malandrines. Fueron desvalijados y asesinados a mansalva y no sólo por gauchos-bandoleros, sino también por terrate-

---

<sup>1</sup> “La muerte de un viajante” (1949), obtuvo los premios Pulitzer de Teatro y del Círculo de Críticos de Teatro de Nueva York, y a menudo se cita entre las mejores obras del teatro contemporáneo

<sup>2</sup> Homenaje al agente comercial, 1998, Madrid. Estación Puerta de Atocha. Francisco López Hernández. Escultura urbana.

<sup>3</sup> En Buenos Aires sobre todo se los conocía con el nombre de mercachifles, nombre este que proviene de los antiguos vendedores sevillanos en el Virreinato del Perú, que además de vocear, tocaban un chifle al estilo de los afiladores.

nientes serviciales que surtieron a su mesnada a costa de la vida y mercancía de los buhoneros. Sigue describiendo así Vidart a este tipo humano: “...Meloso, persuasivo, entrador, hábil en el regateo, el mercachifle surtió a los pobladores del campo de objetos no imaginados, creó necesidades, hizo más amables los ocios con su repertorio de fantasías, hermosó la presencia de las mujeres, llevó juguetes a los niños cerriles...”. Culmina su descripción con estas palabras que no podemos dejar de transcribir: “...El comercio rural tuvo así sus promotores, sus héroes y sus mártires”.<sup>4</sup>

A tal punto es emblemática la figura, que el correo uruguayo emite un sello en honor al “turco vendedor de baratijas”.<sup>5</sup>

Modernamente la dinámica y complejidad de la vida económica hizo imposible que aquellas empresas que venden productos se limiten a esperar que lleguen espontáneamente los pedidos, sino que deben fomentarlas ofreciéndolas a sus posibles clientes. Así De la Cueva en forma muy gráfica dice que el productor no espera al cliente; va a buscarlo por conducto del agente de comercio.<sup>6</sup>

Ello tuvo por consecuencia que la venta de productos de una firma, tuviera lugar no en su propio local, sino fuera de él, generalmente en el local o la casa del propio comprador.

Estos vendedores entonces tienen por misión, el dar a conocer los productos de la empresa para la cual trabajan y realizar la venta.

Así, señala Plá Rodríguez, surge el aparato comercial de las empresas ampliado y multiplicado en eficacia, a través de estas figuras itinerantes que van a visitar a los posibles compradores y buscan concertar los negocios. De ese modo amplían y profundizan la clientela ensanchándola en cuanto a su número y a su capacidad de compra.<sup>7</sup>

En nuestro país, al comienzo a estas personas se las llamaba “correos” y luego se les dijo viajantes y/o vendedores de plaza.

---

<sup>4</sup> VIDART, Daniel “Tipos humanos del campo y la ciudad”. Revista “Nuestra Tierra” págs. 22 y 23. Editorial Nuestra Tierra. Montevideo 1969.

<sup>5</sup> Serie permanente de correos: los oficios. Fecha de emisión 27/5/2010.

<sup>6</sup> DE LA CUEVA, Mario. “Derecho Mexicano del Trabajo”. México, 1943. Tomo I, pág. 467.

<sup>7</sup> PLÁ RODRÍGUEZ, Américo. “Curso de Derecho Laboral “T. II, Vol. 2. Contratos especiales de trabajo. Editorial Acali. Montevideo 1980, pág. 231.

## 2. Impacto del cambio tecnológico en la profesión

Los cambios tecnológicos, fundamentalmente el desarrollo de las TIC (Tecnologías Informáticas de la Comunicación), han producido innovaciones tanto en la forma de producción, como en la distribución de productos. Las citadas tecnologías han cambiado también la forma de comunicación en la propia empresa, y hacia el exterior de la misma. Asimismo facilitan el intercambio de información con los proveedores y las ventas directas-comercio electrónico.<sup>8 9</sup>

¿En que han afectado estos cambios al vendedor? A este respecto Raúl Di Landro, presidente del Centro de Viajantes y Vendedores de Plaza del Uruguay, expresa: *“Ahora, con las computadoras, Internet, el fax, ni el viajero ni el vendedor de plaza trabajan como lo hacían antes. Quizá ya no exista el viajero que con una valija llena de productos salía a la cancha a vender”* y a este respecto agrega, *los vendedores no pueden salir así, tienen que capacitarse. Tienen que conocer el manejo de los medios informáticos y tecnológicos que existen. Ahora se vende por teléfono, por televisión, Internet, por fax. El viajero o el vendedor tienen que saber utilizar todos estos medios como auxiliares a su tarea.*<sup>10</sup> Asimismo si bien enfatiza que el contacto interpersonal resulta insustituible, señala como uno de los cambios provocados por la tecnología informática la disminución de la frecuencia de los viajes (para el caso del viajante obviamente). Así Di Landro señala: *Antes quizá el viajero salía al interior todas las semanas, ahora lo hará una vez al mes o cada dos meses. Sin embargo, la relación humana es imprescindible para conocer a los clientes, saber qué necesitan, qué artículos prefieren. Para que los nuevos productos se den a conocer es necesario que exista la figura del vendedor.*<sup>11</sup>

Con respecto a cual es el trabajo que realizan hoy los vendedores de plaza así como los viajantes, podría decirse que más allá de los cambios

---

<sup>8</sup> El comercio electrónico tiene características similares a la venta por catálogo. Pero el comercio electrónico tiene características diferenciales. En efecto Internet permite el almacenamiento barato, la búsqueda y la difusión de información; permite que los productos estén disponibles desde cualquier lugar y a cualquier hora, para cualquier individuo con acceso a Internet; contacto interactivo; y una percepción del producto mejor que la de un catálogo y sirve como un medio de transacción y distribución para bienes de información. MAZÓN, Cristina; PEREIRA, Pedro. Las tecnologías de Internet y las empresas: riesgos y oportunidades <http://www.navarra.es>

<sup>9</sup> El comercio electrónico puede clasificarse en comercio electrónico entre empresas (Business-to-Business o B2B), y comercio electrónico entre empresas y consumidores (Business-to-consumers o B2C).

<sup>10</sup> LANDRO, Raúl. Artículo periodístico. Diario Digital “El País”, 26/5/2006. Montevideo, Uruguay.

<sup>11</sup> LANDRO, Raúl, Ob. cit.

reseñados su tarea no varió mucho. Se trata de visitar clientes, tenerlos al tanto del lanzamiento de nuevos productos, etc. A vía de ejemplo, en el caso de los visitadores médicos, ellos son los que mantienen informado al médico de las novedades, después el pedido lo harán por fax, por mail etc., pero el que sigue promoviendo el producto que sale, sigue siendo el vendedor.<sup>12</sup>

En definitiva el vendedor sigue realizando la misma tarea pero auxiliado por las TIC, así la información de los clientes y el mercado, posiblemente lo archive en soporte informático y no en papel y le sea indispensable el uso de la notebook u otro artilugio tecnológico en lugar de las viejas libretas; pero el que conoce la clientela, sabe cómo y cuando mostrar el producto, responde a las interrogantes, y por todo ello no puede sustituirse es el vendedor.

## **II. LOS REPRESENTANTES COMERCIALES: LAS DISTINTAS FIGURAS**

### **1. Vendedores de plaza y viajantes. Vendedores comunes**

Son innumerables las denominaciones que han recibido estas figuras, al punto que Barbagelata en un inventario no exhaustivo, hace una lista dónde registra alrededor de 20 maneras de nominarlas<sup>13</sup>. Son elevadísimas también las distinciones que pueden realizarse en base a las tareas, formas de retribución y condiciones de trabajo.

De todas maneras, ello puede reducirse a dos o tres distinciones fundamentales y distinguir el vendedor de plaza del vendedor viajante. Y a su vez cabe distinguir a las figuras pre-mencionadas respecto del vendedor común. Por último los vendedores de plaza o viajantes pueden ser autónomos o asalariados.

### **2. Vendedor de plaza y viajante**

El vendedor de plaza es la persona que concierta negocios en la misma ciudad donde reside la casa central de la empresa, pero que se desempeña fuera del comercio en sí.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> LANDRO, Raúl, Ob. cit.

<sup>13</sup> BARBAGELATA, Héctor-Hugo. Agentes viajantes, placistas, y otros trabajadores a comisión. revista Derecho Laboral, T. XVII, pág. 705.

<sup>14</sup> PLÁ RODRÍGUEZ, Américo "Curso de Derecho Laboral" T. II Vol. 2 Acali Editorial, Montevideo 1980, pag. 232

El hecho de realizar las ventas fuera del local comercial (aunque dentro de la localidad sede de la empresa) es lo que distingue al vendedor de plaza del vendedor común, puesto que este último, vende dentro de la empresa sin concertar negocios fuera del establecimiento.

Los viajantes, son los que venden fuera de la localidad donde tiene su domicilio la empresa principal o sus sucursales.

### **3. Vendedor viajante y placista; autónomo y dependiente**

Tal como señala Plá Rodríguez, si el distinguió entre vendedor de plaza y el viajante, resulta sencilla y sobre la misma existe acuerdo unánime; no ha resultado de la misma manera la diferenciación entre los viajeros y placistas autónomos y los dependientes; polemizándose no solamente sobre los criterios para tal distinción, sino incluso sobre la propia pertinencia del distinguió.<sup>15</sup>

En forma teórica la distinción entre viajeros y placistas autónomos y dependientes no parece ser compleja.

El vendedor viajante o de plaza dependiente, es un empleado de la empresa, cuyo tipo de vinculación a la misma es similar a la de los otros empleados. En efecto estos vendedores son ejecutores de las instrucciones del patrón y a su disposición deben poner su tiempo y energías. Cumplen una actividad personal con carácter habitual, por cuenta de terceros, fuera de la empresa, percibiendo en dicho mérito una remuneración. Se diferencian de los demás empleados únicamente en que en lugar de ejecutar las órdenes del empleador en el local de la empresa, lo realizan fuera de ella. De modo que la naturaleza de las relaciones internas que existen entre estas figuras y la respectiva casa mandante es de subordinación.

En la vereda opuesta están los autónomos (corredores o agentes de comercio) a cuyo respecto Deveali expresa *“La diferencia entre el agente de comercio y el viajante empleado consiste principalmente en que el agente –que por lo general trabaja simultáneamente para muchas casas y con notable autonomía– tiene una organización propia, disponiendo a menudo de escritorio y empleados cuyos gastos carga personalmente. Su ganancia consiste, por tanto, en la diferencia entre tales gastos y las comisiones que cobra de las casas representadas...”*.<sup>16</sup>

Este viajante o placista autónomo generalmente tiene oficina propia, planifica sin interferencias empresariales su jornadas de trabajo

---

<sup>15</sup> PLÁ RODRÍGUEZ Américo Ob. cit. “Curso....”

<sup>16</sup> DEVEALI, Mario “Lineamientos de Derecho del Trabajo”. Buenos Aires 1948, pág.284.

—esto es, establece la duración de la jornada, sus tiempos de descanso, decide cuando viaja y adónde— y no está obligado a rendir cuentas de sus movimientos ni de la manera que cumpla su tiempo, trabaja generalmente para varias casas; generalmente es remunerado a comisión (sin sueldo).

Frente a la diferencia tajante en blanco y negro del viajante o placista autónomo, y el asalariado, existe toda una gama de grises, casos intermedios que no resultan fáciles de dilucidar.

Tanto las normas que regulan la profesión de viajantes y vendedores de plaza como la doctrina y la jurisprudencia, han procurado establecer criterios para clarificar la condición jurídica de los viajantes y vendedores de plaza.

#### **4. El reconocimiento del viajante y placista como trabajador subordinado**

Antes del surgimiento de las primeras normas protectoras del trabajador, la situación de los dependientes de comercio, era regida por las leyes comerciales, las que asimilaban confundiéndolas, las distintas categorías de trabajadores dependientes o autónomos, bajo la especie genérica de auxiliares del comercio (factores, dependientes, corredores, etc.).<sup>17</sup> Esto es, estas situaciones eran reguladas por las disposiciones mercantiles en materia de representación o mandato, o aún las de arrendamiento de servicios o sociedad, según el grado de dependencia, la actuación por cuenta propia o ajena, la invocación del nombre del representado y el reparto de utilidades o el pago de cantidades fijas o variables sobre las operaciones realizadas en beneficio del comitente.<sup>18</sup>

Pero los Códigos de Comercio no sirven para determinar las relaciones jurídicas entre el comerciante empleador y sus dependientes; porque la idea de subordinación que preside la relación entre las partes de un contrato de trabajo, no está presente en la concepción mercantilista.

Una vez nacido el derecho laboral y en consecuencia desarrollados los conceptos fundamentales respecto del contrato de trabajo —en especial el de subordinación—; se comienza a prestar atención a aquellos viajantes y placistas que bajo su aparente autonomía; y la nota de representación respecto de su principal, cumplen una actividad personal, con ca-

---

<sup>17</sup> IBÁÑEZ, Manuel “El estatuto laboral de los viajantes y vendedores de plaza según leyes 12.156; de 22/X/1954 y 14.000 de 22/7/1971 en revista Derecho Laboral T.V. pág. 377.

<sup>18</sup> IBÁÑEZ, Manuel Ob. cit. “El estatuto laboral de los viajantes...”, pág. 283 y ss.

rácter habitual por cuenta de terceros fuera de la casa del empleador, percibiendo por ello una remuneración fija o variable.

Luego de larga lucha se reconoce a este tipo de agentes de comercio como trabajadores.

De la Cueva alude a este punto gráficamente refiriéndose a la “Batalla de los Agentes de comercio”. De esta manera evocaba la lucha que se desarrolló a fin de que se les reconociera como trabajadores, pese a que a primera vista su modalidad de trabajo pareciera estar reñida con el concepto de subordinación.<sup>19</sup>

Esta batalla señala Barbagelata, puede considerarse ganada en aquellos países en que la legislación ha reconocido en forma expresa la laboralidad del vínculo y estipulado con mayor o menor precisión los criterios para determinarla. Pero nos advierte el mismo autor que no obstante ello, basta examinar la nutrida y a veces contradictoria jurisprudencia en los países en que existe una legislación laboral especial para esta categoría; para convencernos de que la batalla continúa.<sup>20</sup>

### **III. RÉGIMEN EN URUGUAY**

#### **1. Evolución legislativa**

Actualmente estos trabajadores tienen en nuestro país, un estatuto especial establecido fundamentalmente en la ley 12.156 del 22 de octubre de 1954 y su decreto reglamentario de 6 de septiembre de 1955; y la ley 14.000 de 22 de julio de 1971. Asimismo hay otras leyes que regulan ciertos aspectos, como los decretos-leyes 14.161 del 21 de febrero de 1974; 14.468 de 27 de noviembre de 1975, y 14.693 del 29 de agosto de 1977; así como la ley 16.678 de 14 de diciembre de 1994.

La ley 12.156 de 1954, constituye la primera ley que en nuestro país específicamente regula la actividad de los placistas y viajantes. La citada norma contiene la definición de los placistas y los viajantes; crea el Registro Nacional de Viajantes y Vendedores de Plaza; enumera los requisitos necesarios para inscribirse en dicho Registro; impone el contrato escrito (describiendo el contenido mínimo del mismo), y crea la Comisión Asesora que actúa junto a este Registro.

Se anotan fundamentalmente dos carencias de esta ley: a) no se pronuncia respecto de la laboralidad del vínculo; b) al declarar de orden

---

<sup>19</sup> DE LA CUEVA, Mario: “El nuevo derecho mexicano del trabajo”, México 1972, pág. 509.

<sup>20</sup> BARBAGELATA Héctor-Hugo Ob. cit. “Agentes, Viajantes, Placistas...”, pág. 708.

público únicamente a dos de sus normas (art. 1º y 7º) deja a las partes la posibilidad de derogar el resto de las previsiones contenidas en la ley y en definitiva convierte en supletorio a todo el régimen.

La norma citada fue reglamentada por decreto de 6 de septiembre de 1955. Este decreto reglamentario precisa la órbita de aplicación de la ley, estableciendo asimismo quiénes no son vendedores de plaza; y regula el Registro Nacional de Viajantes y Vendedores de Plaza; la Comisión Asesora; los contratos; el derecho a cobrar comisión; los procedimientos a seguir en caso de desacuerdo entre vendedor y empresa en referencia al contrato, así como las sanciones en caso de infracción.

Posteriormente se aprueba la ley 14.000, que reforma en forma significativa la ley 12.156. Las carencias advertidas en el estatuto de 1954 y la necesidad de incorporar normas complementarias que afirmaran la condición de dependientes de viajantes y vendedores de plaza, reiteradamente discutida en la doctrina y jurisprudencia, fueron los motivos determinantes para la aprobación de la citada ley 14.000.

Esta norma en lo sustancial estableció que los viajantes y vendedores a que se refiere la ley 12,156, son empleados (art.1º); declaró de orden público las disposiciones de ambas leyes (art. 8º); incorpora el derecho a recibir una indemnización por clientela; y amplió la integración de la Comisión Asesora para dictaminar en los casos de duda sobre el carácter de empleado o no, de aquellos que realicen tareas similares a la del vendedor o viajante (art. 6º).

El decreto-ley 14.161 del 21 de febrero de 1974 sustituyó la información de vida y costumbres por certificado policial de buena conducta, para inscribirse en el Registro.

El decreto-ley 14.468 del 27 de noviembre de 1975, introdujo una variante en la composición de la Comisión Asesora para el caso que se controvierta la calidad de agente viajero o de vendedor de plaza.

El decreto-ley 14.693 del 27 de agosto de 1977 redujo la edad requerida para la inscripción en el Registro Nacional de Viajantes de 21 años a 18.

Por último la ley 16.678 dicta normas para el caso de extinción del contrato respecto del rubro comisiones a los efectos del cálculo de los rubros de egreso (salario vacacional; sueldo anual complementario, etc.).

Surge de lo expuesto que el régimen legal vigente de los vendedores de plaza y viajantes está determinado por la ley 12.156 y la ley 14.000, con las modificaciones introducidas a cada una de estas normas.

## 2. Concepto de viajante y vendedor de plaza

Seguendo el modelo argentino, la ley 12.156 establece una definición legal del viajante y del vendedor de plaza.

Así esta ley en su art. 2º establece que: son viajantes *las personas que, representando a una o varias firmas comerciales, concierten negocios para las mismas, por cuenta de sus representados, fuera del lugar del domicilio principal y sucursales, de éstos, haciendo de ello su profesión habitual*. Respecto de los vendedores de plaza considera tales a: *las personas que, desempeñando funciones análogas a los Viajantes, las realicen en el lugar del domicilio principal de las firmas representadas, pero fuera del establecimiento industrial o comercial*.

La ley 14.000, se pronuncia en forma expresa sobre la laboralidad del vínculo de estas figuras, expresando en su artículo primero que: *los viajantes y vendedores de plaza a que se refiere la ley N° 12.156 de 22 de octubre de 1954, son empleados, y como tales, están comprendidos en la legislación del trabajo y leyes de previsión social*.

De la definición legal surge que ambas figuras se diferencian para la norma únicamente por el lugar en que desarrollan su labor.

Así se desprende de dicha definición una serie de elementos comunes tipificantes o constitutivos de ambas clases de vendedores.

a) Actividad personal. Ello refiere a la exigencia de todo el derecho del trabajo, de que sólo el hombre que aplica las energías propias puede constituirse en una de las partes del contrato de trabajo. Pero tal como indica Barbagelata, también significa que cuando hay aprovechamiento del trabajo ajeno, aún cuando sea en concurrencia con el trabajo propio, el vínculo jurídico no será de tipo laboral.<sup>21</sup>

b) Representan a una o varias figuras comerciales.

Esto es que el vendedor no puede actuar por sí mismo, sino que debe actuar por cuenta y representación de la firma para la cual concierta negocios. Esta representación puede ser para una o varias firmas, lo que descarta toda posible exigencia de exclusividad.

c) Concierten negocios por cuenta de su representado fuera del local de la empresa.

De modo que no basta para caracterizar a un trabajador como vendedor viajante o placista el que presente, difunda o promocióne un producto, debe concertar negocios. Este concepto de *concertación de nego-*

---

<sup>21</sup> BARBAGELATA, Héctor-Hugo, "Agentes, Viajantes, placistas...", ob. cit., pág. 712.

cios, nota de la máxima importancia en la configuración de esta categoría laboral, implica que el representante se proyecta al exterior de la empresa para realizar la prospección de la clientela, y en segundo lugar su función consiste en provocar los pedidos como consecuencia del contacto personal y directo con el cliente.<sup>22</sup>

El decreto reglamentario en su art. 2º aclara que *la concertación de negocios comprende no sólo la obtención de ventas sino también de cualquier otro contrato que reporte utilidad para la firma o firmas que represente (arrendamiento, propaganda, seguro, etc.)*.

d) Realizan las tareas mencionadas en forma habitual. Ello implica que debe trabajarse habitualmente en esta actividad haciendo de ello un medio de vida. De modo que no basta la intervención en operaciones aisladas. Este punto puede presentar alguna dificultad, porque si bien las operaciones aisladas son pocas operaciones; y la actividad es continua cuando son muchas, y por ello se suceden con pocos intervalos, hay una zona gris dónde el intérprete debe decidir si las operaciones son bastantes como para entender que se ha superado el grado de operaciones aisladas.

### 3. Exclusiones

De acuerdo a la definición legal de vendedor de plaza y del viajante establecida en el art. 1º de la ley 12.156 no integran estas categorías quienes desarrollan su labor de ventas dentro de la empresa sin concertar negocios fuera de ella, quedando por tanto fuera de la aplicación de las leyes que regulan a los vendedores de plaza y viajantes.

Asimismo el art. 2º de la ley 14.000 excluye del ámbito de aplicación de dichas normas a los mandatarios, y a los corredores. Asimismo aclara qué se entiende por mandatario, estableciendo que: *La persona que presente al principal en un solo acto de comercio no será considerada viajante ni vendedor de plaza sino mandatario*.

También establece que el corredor es *la persona que, haciendo de intermediario en una operación comercial, no representa a ninguna de las partes, ni tiene con ellas compromiso o trato comercial habitual*.

Por su parte el decreto de 1955 amplía las exclusiones en su art. 3º, disponiendo que no se encuentran comprendidas en la ley 12.156:

- a) Los repartidores que realizan la entrega directa de la mercadería aún cuando la cobren.

---

<sup>22</sup> IBÁÑEZ, Manuel, Ob. cit. pág. 387.

- b) Los que ocasionalmente concierten negocios, como tarea accesorio a la realización de su función principal, (reparto, cobranza, reparación, etc.).
- c) Las personas que no representen a empresas comerciales, aún cuando promuevan la obtención de ventajas para entidades gremiales, deportivas, religiosas o culturales, sociedades mutualistas o asociaciones civiles para las que actúan o representan.
- d) Los representantes de fábricas o firmas del extranjero.
- e) Las personas que tienen como misión la de fiscalizar la forma en que los viajantes y los vendedores de plaza cumplen sus cometidos.
- f) Los directores, socios o gerentes generales de las casas centrales de las empresas, o gerentes de sucursales siempre que tengan personal a sus órdenes.
- g) Las personas que representen a las empresas en licitaciones públicas o privadas.

#### **4. De la subsistencia del placista o viajante autónomo**

Frente a la contundencia de la ley 14.000 la cual en su artículo primero establece que “*Los viajantes y vendedores de plaza a que se refiere la ley N° 12.156 de 22 de octubre de 1954, son empleados, y como tales, están comprendidos en la legislación del trabajo y leyes de previsión social*”; se ha planteado si en nuestro país puede admitirse la existencia del viajante o vendedor autónomo, o si todo viajante o vendedor de plaza debe considerarse empleado.

Plá Rodríguez, entiende que aunque la intención del art. 1° de la ley 14.000 fue resolver el problema, declarando que todos los viajantes y vendedores de plaza son empleados, o sea que no podía haber viajantes o placistas autónomos, dicha conclusión no surge del contexto general de la ley. Fundamentalmente se basa para sustentar tal posición en que el art. 2° de dicha norma contiene dos definiciones, la de mandatario y la de corredor; el autor citado concluye en que la sola circunstancia de que se hayan incluido definiciones de otras figuras jurídicas vecinas pone en evidencia la pluralidad de situaciones análogas, la posibilidad de confusiones y la necesidad de determinar en cada caso la naturaleza jurídica de la relación.<sup>23</sup> También toma especialmente en cuenta el autor, que en el art. 6° de la citada ley se dispone en relación al contratante que “... *si*

---

<sup>23</sup> PLÁ RODRÍGUEZ, Américo, Ob. cit. pag. 238.

*por las particularidades del contrato, éste considerase que no son empleados suyos la o las personas que utiliza en tareas iguales o semejantes a las del vendedor de plaza o viajante deberá plantear su pretensión a la Comisión Asesora del Registro...” y luego “...La Comisión deberá oír a las partes interesadas y solicitarles información o pruebas, pero el pronunciamiento de la Comisión no obligará a los jueces”.*

A su respecto Plá Rodríguez comenta que esta disposición deja de manifiesto las dificultades reales que se presentan para caracterizar a las personas que realicen tareas iguales o semejantes a las de vendedor. Y demuestra también a juicio del autor referido, que no todos los que realizan tareas propias de los vendedores de plaza o viajantes deben considerarse comprendidos dentro del régimen legal establecido por las leyes 12.156 y 14.000.<sup>24</sup>

La jurisprudencia se afiliaba a este criterio antes de la promulgación de las leyes 12.156 y 14.000, y continúa manteniendo dicha posición en forma pacífica. Esto es que admite la posibilidad de la existencia de viajantes autónomos, tal como lo demuestra la larga serie de sentencias en que se dilucida si el viajante o vendedor de plaza es subordinado o no. Así ya el 5 de noviembre de 1947, el Juzgado de Paz de la 8° Sección de Montevideo decía lo siguiente “... las notas reconocidas como copias auténticas por parte de del Sr. M, consignan en su parte superior la calidad de corredor del actor, y es procedente tener presente que las mencionadas notas son asentadas en papel impreso con membrete de la demandada, lo que nos demuestra que el Sr. A. era un dependiente de la misma puesto que no es concebible que a un mero comisionista se le facilite esta clase de papel, para sus tareas”.<sup>25</sup> Treinta años después, luego de haberse promulgado tanto la ley 12.156 como la 14.000; en 1978 el Tribunal de Apelaciones del Trabajo, haciendo suyos los argumentos de Plá Rodríguez, sostuvo: *No es de recibo la tesis del actor de que luego de la ley 14.000 todos los viajantes son empleados, Pues entonces ¿qué sentido tendría la designación expresa de una comisión encargada de dictaminar en los casos de duda si se está en presencia de un viajante-empleado o de un trabajador independiente?*<sup>26</sup>

Muchos años después el Juzgado Letrado de de Cerro largo de 5° Turno en sentencia N° 5 de febrero de 2012 establece “...Surge de la declaración de los testigos, repetidas alusiones al poder de dirección que el

---

<sup>24</sup> PLÁ RODRÍGUEZ, Américo, Ob. cit. pag. 239.

<sup>25</sup> PLÁ RODRÍGUEZ, Américo, “Criterios prácticos de distinción entre el corredor a comisión empleado y el autónomo revista Derecho Laboral, T. II pág. 379.

<sup>26</sup> Tribunal de Apelaciones del Trabajo caso N° 1834-1978 Anuario.

*demandado tenía sobre la actividad del actor. Resulta impensable que un vendedor independiente reciba instrucciones sobre cuando y a quién vender...”.*<sup>27</sup>

De modo que desde las primeras sentencias que encaran el tema, hasta el día de hoy, y a pesar de la promulgación de la ley 14.000 que pretendió liquidar la cuestión, sigue siendo el juez quien ante la controversia deberá detectar la existencia de la subordinación.

Los criterios más comúnmente utilizados para relevar dicha subordinación son:<sup>28</sup>

- a) La prestación personal del servicio.
- b) El impartir instrucciones por parte de la empresa.
- c) Controles de actuación.
- d) La exclusividad.
- e) Reintegro de gastos.
- f) Formalización escrita del contrato.
- g) Inscripción en el Registro Nacional de Vendedores y Viajantes.
- h) Posesión de oficina independiente y de trabajadores a su cargo.

Surge entonces de la reseña realizada que la posición jurisprudencial se ha mantenido sin cambios hasta la actualidad.

A nivel de doctrina las posiciones han sido más matizadas. Así, si bien por un lado tenemos la posición de Plá Rodríguez, con la cual se alinea en forma unánime la jurisprudencia; encontramos autores como Francisco De Ferrari quien sostenía que el viajante o vendedor de plaza era siempre un empleado.<sup>29</sup> Recuerda este autor, 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.<sup>30</sup>

Por su parte Manuel Ibáñez sostiene que: *entre nosotros debe admitirse igualmente que por aplicación de la ley 12.156 y 14.000, el ejercicio*

---

<sup>27</sup> Sentencia N° 5 de febrero de 2012. Publicada en Revista Derecho Laboral N° 248. Octubre-diciembre de 2013 pág. 793. Comentada por Raso Delgue, Juan.

<sup>28</sup> Se han tomado los criterios que relevara Rosario Russo a propósito de la distinción entre Viajante autónomo y dependiente en 1986, VV.AA. “Tendencias actuales en la jurisprudencia laboral “por considerar que los mismos mantienen plena vigencia.

<sup>29</sup> DE FERRARI, Francisco, Los conceptos de trabajador independiente, viajante y corredor en nuestro Derecho positivo. Revista Derecho Laboral T. XIII, pag. 23 y ss.

<sup>30</sup> DE FERRARI, Francisco Ob.cit., pág 24 y ss.

*efectivo de la profesión de viajante o placista de una casa comercial o de una industria, le confiere a quien desarrolla esa actividad, el carácter de empleado, con la consiguiente protección de la legislación laboral y de previsión social, cualquiera sea la denominación que las partes hayan dado a la convención celebrada. Y esto es así sigue diciendo el autor, porque nuestra legislación especial tuvo por finalidad fundamental, establecer el reconocimiento de la naturaleza laboral de la relación jurídica entre empleadores y viajantes y organizar la profesión.*<sup>31</sup>

Por su parte Nuri Rodríguez Olivera y Carlos López Rodríguez entienden que no se discute su calidad de empleado desde la sanción de la ley 14.000.<sup>32</sup>

Personalmente entendemos que no puede ignorarse el art. 1° de la ley 14.000 el cual, sin lugar a dudas presume la laboralidad del vínculo de los vendedores de plaza y viajantes que reúnen los requisitos establecidos en la ley 12.156; esto es *las personas que, representando a una o varias firmas comerciales, concierten negocios para las mismas, por cuenta de sus representados, fuera del lugar del domicilio principal y sucursales, de éstos, haciendo de ello su profesión habitual.*

La citada norma establece pues indudablemente una presunción legal a favor de la calidad de empleados de los viajantes y placistas. A este respecto cabe tener presente que el Código Civil establece en el art. 1600 que: *Las presunciones son consecuencias conjeturales que la ley o el magistrado sacan de un hecho conocido a otro desconocido.* Y que el art. 1601 establece a su vez que: *La presunción legal es la inherente a actos o hechos determinados por una disposición especial de la ley.* Asimismo el art. 1602 del citado Código, determina que la presunción legal exime a la persona a cuyo favor existe, de probar el hecho presumido por la ley; pero el que invoca la presunción legal debe probar la existencia de los hechos que sirven de base a la ley para establecer aquella.

Las presunciones legales pueden ser absolutas o simples.<sup>33</sup> Las presunciones simples admiten prueba en contrario.

El Código General del Proceso establece respecto de estas presunciones que: "... El hecho legalmente presumido se tendrá por cierto, pero admitirá prueba en contrario cuando la ley lo autorice".<sup>34</sup>

---

<sup>31</sup> IBÁÑEZ, Manuel, "El Estatuto Laboral de los viajantes y vendedores de Plaza según las leyes 12.156 de 22/10/954 y 14.000 de 22/7/1971". Revista Derecho Laboral T.XV, pág. 385.

<sup>32</sup> RODRÍGUEZ OLIVERA, Nuri y LÓPEZ RODRÍGUEZ, Carlos. "Viajantes y Vendedores de Plaza" [www.derechocomercial.edu.uy/claux03.htm](http://www.derechocomercial.edu.uy/claux03.htm)

<sup>33</sup> Art. 1603 del Código Civil.

<sup>34</sup> Art. 166 del CGP.

Es claro que el artículo 1° de la ley 14.000, constituye una presunción simple puesto que la norma autoriza en el artículo 6° a producir prueba en contrario.

Las consideraciones expresadas nos llevan a concluir en que:

- a) La ley 14.000 no deja de reconocer la posibilidad de que existan viajantes y placistas autónomos, pero lo considera algo residual.
- b) Establece una presunción simple a favor de la calidad de empleado de estos trabajadores.
- c) Ello implica que probados los hechos que sirven de base a la ley para establecer dicha presunción el hecho presumido se tendrá por cierto.
- d) De manera que: probado que la persona en cuestión representa a una o varias empresas; concierta negocios por cuenta de sus representados; fuera del domicilio principal y sucursales de éstos (en el caso de los viajantes) o en el lugar del domicilio pero fuera del establecimiento industrial o comercial (placistas) y hace de ello su profesión habitual: deberá tenerse por cierta su calidad de empleado.
- e) Los hechos tenidos por ciertos por imperio de esta norma, admiten prueba en contrario (art. 6° ley 14.000); por tanto la presunción será destruída si el empleador prueba la calidad de autónomo del vendedor o viajante en cuestión. Para ello cuenta entre otras, con la posibilidad de recurrir a la Comisión Asesora del Registro que a esos efectos actuará agregando a su integración originaria: un abogado designado por el Poder Ejecutivo; un Profesor Titular de Derecho del Trabajo; y otro de Derecho Comercial de la Facultad de Derecho.<sup>35</sup>
- f) El pronunciamiento de la Comisión no obligará a los Jueces pero la omisión de pedir el pronunciamiento constituirá una presunción en contra del empleador.

---

<sup>35</sup> El Dr. Germán Amondarain, integrante de la Comisión Asesora del Registro, nos informó que en su dilatada actuación –más de 20 años representando al Centro de Vendedores– sólo una vez se convocó y por tanto se integró a dicha Comisión con los expertos que determina la norma, a fin de emitir opinión sobre la laboralidad del vínculo. En dicha ocasión fue nombrado por la Facultad de Derecho de la Universidad de la República el catedrático en Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social, Dr. Oscar Ermida. Esa única convocatoria en al menos 20 años, nos está indicando a cabalidad, un total desaprovechamiento de la potencialidad de la Comisión Asesora.

## 5. El Registro

El art. 1° de la ley 12.156 crea el Registro de Viajantes y Vendedores de Plaza. En este Registro que es llevado adelante por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, concretamente por la División Documentación y Registro, debe inscribirse el vendedor de plaza o viajante. Asimismo en dicha sección deberá inscribirse el contrato que obligatoriamente deberá celebrar el empleador con el vendedor de Plaza o Viajante.

De acuerdo al art. 6° de la ley 12.156 en la redacción dada por el decreto-ley 14.693 de agosto de 1977, para inscribirse en el Registro los interesados deberán tener 18 años de edad y acompañar certificado policial de buena conducta.

La documentación debe presentarse en la Mesa de Entrada del Ministerio de Trabajo (Montevideo) o en la Oficina de Trabajo de la Localidad que corresponda.

La División Documentación y Registro del Ministerio de Trabajo emitió un instructivo para la presentación de los contratos de los viajeros y/o vendedores de plaza; el formulario de solicitud de inscripción en el Registro; y un modelo de contrato (sugerido).

La documentación debe presentarse en forma digitalizada y almacenada en cualquier medio magnético (CD o pendrive) y consiste en lo siguiente:

- Original del contrato firmado por la empresa y el trabajador (en archivo PDF)
- Foto carné (en archivo JPG)
- Fotocopia de cédula de identidad (en archivo PDF)
- Formulario de inscripción completo (en archivo PDF)<sup>36</sup>
- Talón de solicitud del Certificado de Antecedentes Judiciales.

Se establece en dicho instructivo que el e-mail del empleador y del trabajador son datos obligatorios y que por lo tanto el trámite no se iniciará si dichos datos faltan.

El art. 17 del decreto reglamentario dispone que una vez inscripto el viajante o vendedor de plaza en el Registro, éste le expedirá un carnet en que se acredite su condición de tal.

Si el contrato es a prueba, el vendedor no podrá acceder al carné hasta que la empresa no comunique vía correo electrónico que el trabajador ha quedado incorporado en forma definitiva a la empresa.

---

<sup>36</sup> El modelo de contrato y el formulario de inscripción están publicados en la página [www.mtss.gub.uy](http://www.mtss.gub.uy)

El art. 3° de la ley 12.156, crea una Comisión, que denomina Asesora, (integrada actualmente por dos delegados de los empleadores, dos delegados del Centro de Viajantes y Vendedores de Plaza del Uruguay<sup>37</sup> y un representante del Ministerio de Trabajo, quien la preside). Uno de los cometidos de la citada Comisión consiste en dictaminar en toda solicitud, o expediente de inscripción, que se presente por los interesados al Registro Nacional de Viajantes y Vendedores de Plaza. En dicho mérito el Registro deberá enviar de inmediato a la Comisión Asesora, la documentación referida a la inscripción del vendedor y el contrato, a efectos de que dictamine sobre su regularidad.

En lo que refiere a la inscripción del vendedor, el dictamen versará únicamente respecto del cumplimiento de los requisitos establecidos en el art. 5° (acreditación de los 18 años cumplidos y certificado policial de buena conducta).

En lo que hace al contrato, si el mismo resulta observado por dicha Comisión, la empresa deberá regularizarlo y presentarlo corregido en un plazo no mayor a treinta días, contados a partir de la comunicación de la observación.

Para el caso de que no sean regularizadas las observaciones en el plazo previsto, se reportará el incumplimiento a la Inspección General del Trabajo para que tome las medidas que entienda pertinentes.

También está previsto en el referido decreto reglamentario la posibilidad de suspender o cancelar la inscripción del viajante o vendedor de plaza: a pedido de alguna empresa con quien éste haya contratado o 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.

---

<sup>37</sup> La norma en realidad refiere a la integración por dos delegados de la Federación de Agentes Comerciales. Pero actualmente la Institución que representa al gremio de Viajantes y Vendedores de Plaza en todos los ámbitos incluída la designación de los delegados en la Comisión Asesora del Registro Nacional de Viajantes y Vendedores de Plaza, es el Centro de Viajantes y Vendedores de Plaza del Uruguay. Esta institución surge en 1985 de la fusión de las dos instituciones que históricamente habían representado respectivamente a los Viajantes: el Centro de Viajantes del Uruguay, fundado el 9 de junio de 1906; y el Centro de Vendedores de Plaza y Viajantes, fundado el 7 de marzo de 1925. A efectos de unificar la acción gremial y su representatividad se creó la Federación Uruguaya de Agentes Comerciales, a la que alude la ley 12.156. Luego de producida la unificación de las dos instituciones que históricamente habían representado el gremio, la institución resultante, el Centro de Viajantes y Vendedores de Plaza del Uruguay representa desde hace 28 años, pública y pacíficamente a los Viajantes y Vendedores de Plaza en todos los ámbitos.

El artículo 15 de la Ley 12.156 impone 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 y establece asimismo que toda modificación al contrato se inscriba también; pero no es necesario comunicar cuando se trata de un simple cambio de zona.

En los últimos años se están inscribiendo aproximadamente 25 vendedores por mes en dicho Registro, pero no se cumple con la obligación de comunicar la cancelación, por tanto no es posible determinar de manera cierta cuántos de estos vendedores inscriptos siguen en actividad.<sup>38</sup>

## 6. La Comisión Asesora Integrada

Se establece por el art. 6° de la ley N° 14.000, en la redacción dada por el decreto-ley 14.468 de 1975, que la Comisión Asesora (creada por el art. 3° de la ley 12.156), a la cual nos referimos en el párrafo anterior, actuará agregando a su integración originaria: un abogado designado por el Poder Ejecutivo; un Profesor Titular de Derecho del Trabajo y otro de Derecho Comercial de la Facultad de Derecho en los siguientes casos:<sup>39</sup>

a) A solicitud del empleador. La citada ley 14.000 establece que: *si por las particularidades del contrato, éste considerase que no son empleados suyos la o las personas que utiliza en tareas iguales o semejantes a las del vendedor de plaza o viajante deberá plantear su pretensión a la Comisión...*

b) A solicitud del trabajador. A este respecto la norma establece que la persona a quien el empleador le niegue el carácter de viajante o vendedor de plaza, podrá pedir a dicha Comisión que se pronuncie sobre su condición jurídica.

c) Las organizaciones profesionales, tanto patronales como de trabajadores, podrán solicitar tales pronunciamientos, cuando el interesado no quiera hacerlo personalmente.

El pronunciamiento de la Comisión no obligará a los Jueces pero la omisión de pedir el pronunciamiento constituirá una presunción en contra del empleador.

---

<sup>38</sup> Estos datos nos han sido proporcionados por Dr. Germán Amondarain quien reiteramos integra actualmente la Comisión Asesora del Registro de Viajantes y Vendedores de plaza.

<sup>39</sup> Originalmente se establecía por la ley 12.156, que además de los profesores titulares de Derecho del Trabajo y Derecho Comercial se integraría a esta Comisión Asesora, un Juez Letrado de Trabajo; el decreto-ley 14.468 modificó el párrafo 4° del art. 6° del decreto-ley 14.000 sustituyendo el Juez Letrado de Trabajo por un abogado designado por el poder Ejecutivo. Asimismo se aumenta la duración del plazo del mandato de la Comisión así integrada, de uno a tres años.

## 7. Contrato de trabajo

La ley 12.156 exige que las condiciones de trabajo que se establezcan entre las empresas y los viajantes o vendedores de plaza deberán determinarse por contrato escrito (art. 7º).<sup>40</sup>

En el art.31 del decreto reglamentario se ratifica la obligación del contrato y los arts.32 a 34 se refieren respectivamente al contenido mínimo, modificaciones y terminación del mismo.

Se trata del único caso en el derecho laboral uruguayo en que se establece como requisito de solemnidad el carácter de escrito. No obstante ello doctrina y jurisprudencia son contestes en entender que aunque no se hubiere llenado este requisito, si el trabajador demuestra que cumple las condiciones de vendedor de plaza o viajante, puede reclamar sus derechos laborales por aplicación del principio de la primacía de la realidad.<sup>41</sup>

No sólo se prevé la existencia de un contrato escrito sino que como se expresó anteriormente la ley impone un contenido mínimo:

- a) Forma de remuneración: sueldo; comisiones; viáticos; compensación por vehículo propio, etcétera. En definitiva deberán explicitarse detalladamente las características de la remuneración que se estipule;
- b) autorización para efectuar cobranzas, si así se conviniere;
- c) condiciones en las que debe desarrollarse el trabajo, zonas donde actuará, clientes con quienes tratará, autorización o prohibición para la representación de otras empresas;
- d) facultad para el reparto de mercaderías.

El artículo 3º de la ley 14.000 precisa que los contratos pueden establecer la prohibición de vender determinados productos o de representar

---

<sup>40</sup> El art. 7º fue uno de los dos artículos declarados de orden público de toda la ley 12.156. Dicho artículo establece: *Las condiciones que se establezcan entre las empresas y los Viajantes o Vendedores de Plaza, deberán determinarse por escrito, estando obligada la empresa a entregar a éstos una copia firmada y otra al Registro Nacional de Viajantes y Vendedores de Plaza. Es obligación del patrono hacer constar claramente todas las condiciones en que han de desarrollarse las actividades de su viajante o vendedor, tales como forma de remuneración, comisiones, viáticos, compensación por gastos de vehículo propio y demás características de los emolumentos que estipulen, autorización para efectuar la cobranza si así se conviniere, determinación de las localidades, regiones o nómina de clientes que se les hubieren asignado, autorización o prohibición para representar a otras empresas del mismo o distinto ramo, si así se conviniere, distribución o reparto de las mercaderías.*

<sup>41</sup> PLÁ RODRÍGUEZ, Américo. Ob. cit. pag. 250.

a otros establecimientos diferentes al del contratante; pero dicha prohibición será válida únicamente durante la vigencia del contrato.<sup>42</sup>

Según el decreto reglamentario (art. 32) los literales b) y d) pueden faltar, pero en ese caso se entiende que los vendedores no tienen tales facultades (no existe autorización para efectuar la cobranza ni la obligación de repartir la mercadería).

Por su parte, el art. 3º inciso 1º de dicho decreto, impone documentar en la misma forma que el contrato primitivo e inscribir en el registro, cualquier modificación que se introduzca al mismo. Aclara al respecto que el simple cambio de zona no importa una modificación contractual, salvo que la nueva zona no le permita obtener al viajante o vendedor de plaza la utilidad económica que lograba anteriormente.

Sobre la terminación del contrato el art. 34 dispone: *En caso de terminación del contrato, tanto la empresa como el viajante o vendedor de plaza deberán comunicar ese hecho al Registro, así como los motivos que existieron para él. Esa comunicación deberá ser enviada dentro de los diez días de producida la terminación del contrato.*

## **8. Remuneración**

La remuneración del vendedor de plaza o viajante puede asumir distintas formas. Puede consistir en un salario fijo o un salario fijo más una comisión, o comisiones solamente.

Sea que la remuneración establecida sea fija, variable, o parte fija y parte variable; el salario mínimo se fijará por los Consejos de salarios, los que actúan por rama de actividad económica. En su mérito para saber a cuanto asciende el salario mínimo de un vendedor de plaza o viajante deberá previamente determinarse a que grupo y subgrupo salarial pertenece el empleador.

## **9. Comisiones**

La Comisión está detalladamente regulada en el estatuto del viajante y vendedor de plaza.<sup>43</sup>

Así establece que:

Se toma como base los precios unitarios fijados en los formularios de

---

<sup>42</sup> En definitiva estaríamos frente a “un pacto de no concurrencia”. Respecto de estos pactos expresa Leticia Iglesias “...que estando vigente la relación de trabajo, la buena fe justifica su vigencia”. Ver a este respecto más profundamente: IGLESIAS, Leticia. “Pactos de no concurrencia”. Cuadernillos de la Fundación Electra Montevideo.-2012 pág. 6.

<sup>43</sup> Ley N° 12.156, art. 8º y decreto reglamentario, art. 36.

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 aún cuando el pedido aceptado se cumpla con posterioridad al desempeño de funciones por el viajante, por ejemplo por el traslado de zona o por el cese en el cargo.

No se paga comisión, si el cliente suspende el pedido o si se devuelve la mercadería.

Para rechazar un pedido, la empresa deberá notificar al viajante o vendedor de plaza por escrito, utilizando uno de los formularios de pedido dónde constará la causal firmada por persona autorizada. El mismo deberá remitirse al vendedor de plaza por carta certificada, o bajo recibo en un plazo de 15 días siguientes a la presentación de recibo. Lo mismo para el viajante, excepto que en este caso el plazo será de 30 días siguientes al recibo del pedido.

Para el cobro basta presentar los pedidos extendidos en formularios aceptados expresa o tácitamente por empresa.

## **10. La Comisión Indirecta**

Consiste en el pago de comisión sobre los negocios que concierte la empresa aún sin la intervención del viajante o vendedor de plaza, si tienen lugar las condiciones que se enumeran a continuación.

- a) Se trate de negocios con clientes que le hayan sido asignados.
- b) Se trate de renglones que esté autorizado a vender.
- c) 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.
- d) 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.
- e) La tasa de la comisión indirecta será igual a la directa.

Por último cabe señalar que la ley establece que el viajante o vendedor de plaza no será responsable de la insolvencia del cliente; salvo que se pruebe dolo o culpa grave de éste. <sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Decreto-ley 14.000. art. 4°.

## 11. Reintegro de gastos

Las normas mínimas sobre reintegro de gastos a los vendedores de plaza y viajantes que sean exclusivos se establecieron por Resolución 491 de 6/8/1974 de la ex Coprin.<sup>45</sup>

- a) Vendedor de plaza sin locomoción propia o de la empresa: se le reintegrará el equivalente al costo de 10 (diez) boletos de ómnibus por cada día efectivo de labor.
- b) Vendedor de plaza o viajante con locomoción de la empresa: serán de cargo de la empresa los gastos del vehículo.
- c) Vendedor de plaza o viajante con locomoción propia: el reintegro de los gastos derivados de la utilización del vehículo propio deberá fijarse por las partes. En ningún caso el reintegro de gastos por utilización de vehículo propio podrá ser inferior al valor correspondiente a cien litros (cien) litros de nafta supercarburante determinado por ANCAP.
- d) Viajante: en todos los casos se le reintegrará el 100% (cien por ciento) de los gastos reales de alojamiento y alimentación debidamente autorizados y documentados.

## 12. Limitación de la jornada

El decreto 611/80 establece una nómina de trabajadores excluidos de la limitación de la jornada. Dentro de dicha nómina se encuentran los vendedores de plaza y viajantes.

Por dicha razón se ha sostenido generalmente que la categoría de trabajadores que venimos analizando no tienen limitación de la jornada y por tanto no pueden generar horas extras.<sup>46</sup>

No obstante ello puede relevarse doctrina; y al menos una opinión desde la judicatura, que sostiene la ilegalidad de dicho decreto. Esta posición que lleva consigo obviamente la inaplicabilidad de la norma, implica concluir en que los trabajadores de plaza y viajantes, así como los otros trabajadores que integran la nómina del decreto 611/980, tienen la jornada limitada con todas las consecuencias que de ello se derivan (fundamentalmente generación de horas extras en caso de exceder las 8 horas).

---

<sup>45</sup> Comisión de Productividad Precios e Ingresos.

<sup>46</sup> LARRAÑAGA ZENI en Ob. cit., pág. 35 dice al respecto: Los viajantes y vendedores de plaza no están sujetos a las normas de limitación de la jornada. Por tanto al no tener limitación horaria, no tienen derecho a generar horas extras. La ley de horas extras exige tener esta limitación para que el trabajador tenga derecho a generarlas...”

En este sentido Osvaldo Mantero ha entendido que resulta inaplicable el decreto 611/80 en mérito a que “...*en virtud del art. 54 de la Constitución no puede crearse una norma que niegue a algún trabajador subordinado el derecho a la limitación de la jornada. La inconstitucionalidad es aún más flagrante si la norma mediante la que se cumple es de rango sub-legal o reglamentaria*”. Asimismo el autor agrega que el citado decreto es contrario al derecho de los derechos humanos, y a las normas de derecho positivo nacional originadas en el derecho internacional y que como tales integran el *ius cogens*”.<sup>47</sup>

Por su parte Barbagelata refiriéndose al citado decreto anota la “dudosa regularidad de las exclusiones”.<sup>48</sup>

Desde la judicatura Rosina Rossi, actualmente Ministra del Tribunal de Apelaciones del Trabajo de 2º Turno, en posición similar a la expresada por Mantero, entiende que el decreto es ilegítimo por violación al art. 54 de la Constitución, lo que habilita su desaplicación. Plantea asimismo que el vacío legislativo reglamentario del derecho a la limitación de la jornada reconocido por la Carta sin exclusiones de sector de actividad alguno, debe solucionarse acudiendo a los mecanismos del art. 332 de la misma.<sup>49</sup> Refiriéndose al caso concreto de los vendedores de plaza y viajantes, la citada magistrada sostiene que no están excluidos de la limitación de la jornada, puesto que la única fuente normativa legitimada para limitar derechos fundamentales es el legislador. Por tanto el decreto 611/80 debe ser marginado en su aplicación justamente por su inconstitucionalidad. En su mérito postula la aplicación directa del art. 54 de la Carta y “... *vía art. 332 buscar en el ordenamiento jurídico la disciplina del derecho*”. Asimismo plantea que “...*la disciplina legal de fundamento análogo que puede detectarse es la que refiere en forma general al comercio: CIT N° 30 y decreto-ley 14.320...*”. Aclara asimismo Rossi, que esta categoría de trabajadores no está excluida del régimen del citado Convenio porque ninguna ley así lo dispuso.<sup>50</sup>

Personalmente adherimos a la posición sustentada por Osvaldo Mantero y Rosina Rossi, compartiendo los argumentos por ellos formulados.

---

<sup>47</sup> MANTERO DE SAN VICENTE, Osvaldo. “La limitación de la jornada de trabajo de los trabajadores rurales y de otros trabajadores no expresamente incluidos en las leyes sobre limitación de la jornada”. Revista Judicatura. N° 41. Mont. 2000, pág. 624.

<sup>48</sup> BARBAGELATA, Héctor-Hugo. Derecho del Trabajo T.I. Vol.2. Tercera Edición actualizada. FCU. Montevideo.2007, pág. 59.

<sup>49</sup> Planteamiento de Rosina Rossi en discordia sentencia 266 del 20/11/2007 del Tribunal Apelaciones Trabajo de 1º Turno <http://bjn.poderjudicial.gub.uy/BJNPUBLICA/busquedaSelectiva.seam?cid=3642>

<sup>50</sup> ROSSI, Rosina en discordia sentencia N° 377 de fecha 21/9/2011 del Tribunal de Apelaciones del Trabajo de 2º Turno. TAT 2º Turno, AJL 2011 caso 696, pág.680.

### 13. Indemnización por clientela

Las reglas de cálculo respecto a la indemnización por despido tienen aplicación integral respecto de los viajantes y vendedores de plaza, con una salvedad: la forma especial de cálculo y actualización del rubro comisiones, respecto del cual, debe tomarse el último año (o el período efectivo si la relación no cumplió un año), actualizado según el valor de la unidad reajutable de cada mes.<sup>51</sup>

No obstante lo antedicho el estatuto del viajante o vendedor de plaza incorpora una particularidad en el art. 5° de la ley 14.000; la cual consiste en que estos trabajadores perciben además de la indemnización por despido una indemnización por clientela equivalente al 25% de lo que les corresponde por la correspondiente indemnización por despido, siempre que hayan mantenido o contribuido a aumentar el volumen de negocios de la empresa. Ambas indemnizaciones las pierde el trabajador que incurriere en notoria mala conducta.

La jurisprudencia en múltiples fallos ha manifestado que debe probarse la condición exigida por el legislador: haber mantenido o contribuido a mantener el volumen de negocios de la empresa.<sup>52</sup>

Asimismo extiende el derecho a la indemnización por clientela respecto de los vendedores de plaza y viajantes con más de 5 años de antigüedad que se retiren por propia voluntad, la cual se calcula considerando al empleado que se retira como si hubiese sido despedido.

La exigencia de antigüedad de 5 años refiere al cumplimiento de tareas en el establecimiento como vendedor de o plaza o viajante.

Como la ley previó expresamente los casos de despido y el retiro voluntario a efectos del surgimiento del derecho a la indemnización por clientela, queda planteado que sucede para el caso de muerte del trabajador.

En general los autores que han estudiado el estatuto de los vendedores de plaza y viajantes no se refieren al tema. Así hemos encontrado una referencia menor y lateral realizada por Rosario Russo y Héctor Zapirain, los que al realizar un comparativo entre la indemnización por clientela en Uruguay y Argentina anotan que la legislación Argentina requiere sólo un año de antigüedad para generarla, quedando incluidas otras hi-

---

<sup>51</sup> LARRAÑAGA ZENI, Nelson, en ob. cit. pág. 36.

<sup>52</sup> A vía de ejemplo en la sentencia N° 26, del 8/2/2002 del TAT 3° AJL 2002, caso 371, pág.188 se expresó lo siguiente: *...la indemnización por clientela tampoco corresponde, en tanto para acceder a ella se requiere que el vendedor acreditara como ordena la norma legal, que su labor fue tan eficiente como para mantener o aumentar el producido de las ventas en beneficio de la empresa, lo que no se demuestra en autos...".*

pótesis no contempladas en nuestra legislación tales como muerte, incapacidad, delito extralaboral, etc. Pero sólo señalan el silencio de la ley, esto es no abordan cual es la solución si la relación finaliza por causa de muerte.<sup>53</sup>

Únicamente Barbagelata, se ha pronunciado respecto del tema. Así el autor referido ha entendido que si bien existe silencio de la ley respecto al punto, corresponde igualmente la indemnización en caso de muerte del vendedor en cuestión. Así este autor ha expresado que *“la muerte del trabajador es uno de los casos en que ante el silencio de la ley, el intérprete tiene que apelar a la naturaleza de la indemnización”*.

Algunos piensan que sólo la tesis de la propiedad de la clientela o la del salario diferido, sirven para atribuir derecho a los herederos del trabajador en el caso de fallecimiento antes del surgimiento del derecho, o sea cuando la muerte se produce mientras el trabajador permanece en actividad. También se hacen especulaciones, cuando el trabajador ya había cesado pero muere antes de haberla hecho efectiva.

Por nuestra parte pensamos que si la ley no ha resuelto expresamente el caso de muerte, debe recurrirse a la analogía, cuando la muerte ocurre luego de un cese que generaba el derecho a la indemnización siendo indiferente la oportunidad de pago, pues se trata de una indemnización a forfait. Un término de analogía válido para la primera alternativa puede ser la situación de cese permanente o por acogimiento a la jubilación o retiro, y no es dudoso que si para uno y para otro caso se atribuye el derecho, también corresponderá en el acto de muerte.<sup>54</sup>

Este problema ha preocupado desde hace tiempo al Centro de Viajantes y Vendedores de Plaza, al punto que el 7 de marzo de 2007 dicho Centro, presentó una propuesta de Proyecto de Ley con la finalidad de modificar el art. 5° de la ley 14.000 referido a la indemnización por clientela, a efectos de aventar las posibles dudas que la redacción actual pueda generar en el caso de muerte del vendedor que había generado el derecho.<sup>55</sup>

---

<sup>53</sup> RUSSO, Rosario y ZAPIRAIN Héctor. Trabajo de empleados externos viajantes y vendedores de plaza. El Derecho Laboral del MERCOSUR ampliado. Universidad de la República (Uruguay). Facultad de Derecho. Instituto de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social. Montevideo. Fundación de Cultura Universitaria, 2000, pág. 395.

<sup>54</sup> BARBAGELATA, Héctor-Hugo. Ob. cit. “Agentes, Viajantes...” revista Derecho laboral t. XVII, 1974. N° 96, pág. 734.

<sup>55</sup> Agradecemos especialmente la generosidad del Dr. Germán Amondarain quién nos proporcionara el proyecto de ley al que hacemos referencia y aclarara dudas respecto a éste y otros temas.

En la exposición de motivos de dicho proyecto se comienza señalando que si bien dicha norma recoge en forma expresa sólo dos de los modos de extinción de la relación laboral: el despido y la renuncia. *“no puede extraerse a contrario, sin duda la forma más peligrosa forma de interpretación, que los restantes modos de extinción están excluidos”*. Se explicita en la exposición referida que *“...cuando el inciso 2º del art. 5º de la ley 14.000 acuerda el derecho a la indemnización por clientela a viajantes y vendedores de plaza con más de 5 años de antigüedad “aún cuando se retiren por su voluntad”, lo que ha consagrado, es el derecho de estos trabajadores con esta antigüedad, a percibir esta indemnización cualquiera sea el modo de extinción de la relación laboral”*.<sup>56</sup>

En su mérito se postula que la lectura correcta del artículo sería, que corresponde indemnización por clientela cuando:

- a) El viajante o vendedor de plaza es despedido, cualquiera sea su antigüedad, si contribuyó a mantener o a aumentar el volumen de negocios de la empresa; o
- b) Si tiene más de 5 años de antigüedad en la empresa, cualquiera sea la forma de desvinculación (aún cuando se retire por su voluntad).<sup>57</sup>

No obstante lo antedicho en el entendido que se pudieren generar dudas y para evitar la necesidad de tener que transitar por un proceso judicial a fin de que se declare el derecho en el caso concreto, propone sustituir la redacción de la norma que en las situaciones de antigüedad superior a los 5 años refiere en forma expresa sólo a la hipótesis de que *“se retiren por su voluntad”* por *“Cualquiera fuera la causa del cese incluido el despido”*. Manteniéndose la pérdida de ambas indemnizaciones en caso de notoria mala conducta.<sup>58 59</sup>

Por nuestra parte si bien coincidimos con Barbagelata y los autores del proyecto de ley citado, en que la interpretación correcta de la norma lleva concluir en que pese al silencio de la misma, corresponde la indemnización por clientela en caso de muerte del trabajador; nos parece muy atinado el que a fin de aventar definitivamente las dudas que pudieran plantearse, se proceda a una modificación legal en tal sentido.

---

<sup>56</sup> Exposición de motivos del proyecto citado.

<sup>57</sup> Según Exposición de motivos del proyecto citado.

<sup>58</sup> Asimismo se propone en este proyecto una modificación referida al quantum de la comisión que se ajustaría a una escala según la antigüedad del empleador. Dicha escala iría de un mínimo del 25 % hasta los 1º años de antigüedad, hasta el 50% con más de 30 años de antigüedad.

<sup>59</sup> Hasta el momento el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social no se ha pronunciado sobre el proyecto.