

Cámara Nacional de Apelaciones del Trabajo, en pleno

Simula, Juan L. c. Esso (S.A.P.A.) • 27/09/1967

Publicado en: La Ley Online

Cita online: AR/JUR/63/1967

Voces

**Voces:** COMISION - CONTRATO DE TRABAJO - REMUNERACION - TRABAJADOR - VIAJANTE DE COMERCIO

[Cerrar](#)

### Sumarios

1. 1 - Es exigible judicialmente la conversión de la remuneración del trabajador comprendido en la ley 14.456 (DT, 1958-873) en comisión, si aquella no estaba constituida en todo o en parte por ese tipo de retribución.

TEXTO COMPLETO:

**2ª Instancia.** - Buenos Aires, setiembre 27 de 1967.

"¿Es exigible judicialmente la conversión del sueldo en comisión por parte del empleado comprendido en la ley 14.546, si su remuneración no estaba constituida, en todo o en parte, por ese tipo de retribución?"

El Subprocurador general del Trabajo, doctor Folchi, el que textualmente transcrito dice:

La cuestión sometida a plenario se origina en lo dispuesto por el primer párrafo del art. 7º de la ley 14.546: "La remuneración del viajante estará constituida, en todo en parte, en base a comisión a porcentaje sobre el importe de las ventas efectuadas", disposición de orden público de acuerdo a lo dispuesto por el art. 4º, que, además, sanciona con nulidad "toda convención o acto jurídico por el cual el viajante renuncie a los beneficios consagrados en la misma o tiendan a su reducción".

A juicio del suscripto, y adelantando así su opinión, la norma en cuestión es clara y terminante en cuanto impone la obligatoriedad de que la retribución del empleado comprendido en la ley 14.546, debe -por lo menos en parte- estar constituida por un porcentaje sobre el precio de venta de los artículos, sin que pueda oponerse a dicha norma ningún acuerdo convencional o contractual por imperio de lo dispuesto en el citado art. 4º.

Resulta así, que el legislador ha querido de alguna manera, asociar la actividad del empleado al resultado de su gestión y adecuar su remuneración, en todo o en parte al producido de ella, de tal modo que sufra las contingencias propias de la variabilidad de la demanda y del precio del producto. En otras palabras, evitar la congelación de los salarios pese a las mayores entradas de los principales (cfr. voto del doctor Acuña Anzorena, in re: "Stigliano, Ernesto C. c. Esso S. A.", "La Ley" 12 de agosto de 1963: diputado Bogliano, Diario de Sesiones", 1958, p. 4595).

Esta circunstancia es corroborada por el segundo párrafo del art. 7° de la ley N° 14.546, al disponer: "A partir de la vigencia de esta ley, prohíbese la estipulación, por cualquier medio que fuere, de comisiones por bultos, unidades, kilos, metros, litros o cualquier otra forma o medida que no sea la proporcional sobre el precio de venta de los artículos o mercaderías".

Resulta, pues, claro, a juicio del suscripto, que la ley N° 14.546 ha impuesto la obligatoriedad ineludible de adecuar, en todo o en parte, la retribución del viajante al volumen, o más bien expresado, al valor de las notas de venta que directa o indirectamente han de atribuírsele (art. 6°, ley 14.546), al extremo de que, como lo hemos visto, ha prohibido también la retribución por bulto, unidades, kilos, metros, litros o cualquier otra forma o medida que, en última instancia, sería también una retribución proporcional al resultado de la gestión.

Y no sólo ha prohibido esta forma de remuneración sino que imperativamente ha impuesto su conversión en porcentaje sobre el precio, ya que no significa otra cosa el párrafo final del art. 7 de la ley, al establecer: "Las comisiones que hasta la fecha se pagaban en esas condiciones, deberán establecerse para lo sucesivo a porcentaje sobre el valor de la mercadería".

Siendo pues indudable que la retribución del empleado comprendido en el ámbito de la ley N° 14.546, ha de estar constituida en todo o en parte por una comisión proporcionada al valor de las notas de venta no rechazadas (art. 5°), cabe abocarse a la cuestión planteada en el temario o sea determinar si en ausencia de acuerdo entre las partes, puede el empleado que no ha sido retribuido en esta forma, exigir la conversión de su remuneración por la vía judicial.

Bien es cierto que la ley omite toda consideración al respecto, pero el art. 7° contemplando la situación similar de la remuneración por unidad de medida (bultos, kilos, metros, litros, etc.) impone su conversión a porcentaje sobre el valor de la mercadería; no es, pues dudoso afirmar que tal debe ser también el procedimiento en el caso que motivan estas actuaciones.

Y si a juicio del suscripto, la reticencia a convertir la comisión por unidad en porcentaje sobre el valor de la mercadería, habilitaría la instancia judicial frente al imperativo legal, no parece ser distinta la solución cuando lo que se impetra es la conversión de otro tipo de remuneración (sueldo fijo en el caso) en porcentaje sobre el monto de la ventas.

Sobre el punto, la ley nada dice expresamente, debiendo entonces resolverlo el juzgador por vía de la analogía según lo dispone el art. 16 del Código Civil, en cuyo caso, la

conversión se impone por aplicación del criterio sustentado por el segundo párrafo del art. 7° de la ley 14.546, y en especial, su última frase.

Esta aplicación analógica, lleva a relacionar la remuneración percibida a la fecha de entrada en vigencia de la ley, con el valor de las ventas que hubieran dado lugar a dicha remuneración, determinándose así el valor proporcional que permita su conversión en comisión.

La objeción que pudiera hacerse sobre la carencia de facultades del Poder Judicial para determinar el monto de las comisiones, carece de toda relevancia, desde que no se trata, en el caso, de la modificación de lo convenido entre las partes en materia de remuneraciones, sino de aplicar una disposición legal de orden público, mediante la interpretación armónica de los distintos textos de la ley, que impone tal obligación.

Se trataría en última instancia de una sustitución impuesta por la ley, y no por la voluntad exclusiva del intérprete que debe asumir tal función en ausencia del pertinente acuerdo de partes. Sustitución que sólo hace al sistema remuneratorio y no a su monto.

Y siendo que la obligación de pagar todo o en parte comisión, surge, en forma expresa, de la ley, no puede argüirse que la conversión de cualquier otro modo de remuneración de ésta, sea imposición del intérprete, ajena al quehacer judicial.

Si así se considera, resultaría que la observancia de un precepto de orden público, como el contenido en el primer apartado del art. 7°, quedaría sujeto a la libre voluntad o a la inercia de los obligados a respetarlo.

Por último entiende el suscripto que la conversión de la remuneración en comisión, no implica un aumento de retribución, si para establecerla se tiene en cuenta la proporcionalidad de los haberes percibidos con el resultado de las negociaciones que lo devengaron, conforme se sostuviera en el citado fallo de la Corte Suprema de la provincia de Buenos Aires.

Por todo ello, estimo que la cuestión planteada en el presente plenario debe resolverse en forma afirmativa.

El doctor Míguez dijo:

Seré muy breve, y ello porque entiendo que el art. 7° de la ley 14.546 no autoriza a los jueces a establecer porcentuales de comisión. La disposición legal citada obliga indudablemente a los empleadores de viajantes, corredores, vendedores externos, etc., comprendidos en la misma, a fijarle una comisión, convirtiendo a esos efectos sus sueldos en todo o en parte en esa forma remunerativa. Si no lo hacen deben sufrir la sanción administrativa prevista.

Ello no quiere decir que el dependiente esté imposibilitado de hacer valer sus derechos. Siendo criterio indiscutido de que la norma no significó un aumento de sueldo, he entendido que solo corresponde fijar el valor porcentual de los haberes devengados en el mes en que la ley fue sancionada, o promediando los últimos meses cuando las ventas fueran variables y determinar en los siguientes meses trabajados, si en relación a las

ventas realizadas aplicando ese porcentual el vendedor fue bien remunerado o se le pagó en defecto.

Cuando probó lo segundo prosperó su demanda por la diferencia. Debemos tener en cuenta que el caso de autos que provoca esta convocatoria a plenario, tiene la especial característica, que los sueldos fijos que el actor ganaba estaban determinados en un convenio colectivo con un convenio colectivo con un régimen escalafonario. Si judicialmente fijamos un porcentaje tenemos que reducir el sueldo y modificamos todo el andamiaje construido por la convención, con el riesgo de que si las ventas se vieran reducidas en un futuro, al ser menor las comisiones, podría provocarse verdadera rebaja de sueldos.

En la especie se trata de una obligación de hacer en la cual tampoco podemos atribuir al empleador una negativa maliciosa de cumplir, pues estaba sujeto a las obligaciones del convenio. No es el caso de reemplazar la voluntad del obligado, pues como dije basta determinar el porcentual al tiempo en que nació la obligación -conversión total- para saber si en el lapso posterior los haberes recibidos se ajustaron en relación a lo vendido, a ese porcentual. Por el contrario si a los sueldos fijos recibidos se les agregara un porcentual arbitrariamente establecido en sentencia judicial, estaríamos ante un evidente aumento de remuneración, pues por un lado el actor aparecería habiendo cobrado las sumas que le fijó el convenio y a ello se agregaría el porcentual.

En definitiva, considero que no es facultad judicial la de establecer en todo o en parte porcentajes a quienes estando comprendidos en la ley 14.546, se les ha remunerado bajo la forma exclusiva de sueldos fijos. Así me pronuncio.

El doctor Videla Morón dijo:

Esta convocatoria a acuerdo plenario tiene por objeto unificar la jurisprudencia del Tribunal respecto a la cuestión expuesta en el siguiente temario: "¿Es exigible judicialmente la conversión del sueldo fijo en comisión por parte del empleado comprendido en la ley 14.546, si su remuneración no estaba constituida, en todo o en parte por este tipo de retribución?"

He dado mi opinión sobre el particular en la sentencia dictada el 31/3/65, por la Sala Tercera, como vocal preopinante, motivo de colisión con la de la Sala Segunda, recaída en 29/9/94, en autos "Camet, Ricardo c. Esso, S. A. Petrolera Argentina" y esos fundamentos los considero pertinentes en el presente momento, en cuanto no hacen al aspecto particular y concreto, sino al doctrinario y general de lo aquí discutido.

Así, pues, sostengo: "La conversión del sueldo o parte de él en la comisión prevista por el art. 7° de la ley 14.546, "no importa, legalmente, porque tal no es el presupuesto del artículo, un aumento de sueldo, o mejor dicho de remuneración, sino la discriminación entre lo obligatoriamente impuesto como retribución determinada por el contrato de trabajo como estable mensual y lo correspondiente al porcentual reconocido sobre las ventas realizadas como compensación debida en razón de ellas... La empleadora, de acuerdo a la nueva ley, podía, en todo o en parte, convertir el sueldo mensual en comisiones, lógico, es pensar debía establecer la remuneración reconocida al actor, en su totalidad, en el caso de una conversión completa, era superior o inferior a lo posiblemente percibido por el actor, pues podía darse el caso de estar (el actor) con un

suelo mensual superior al promedio mensual de comisiones si se resolvía por la empleadora ajustar su situación al extremo máximo de la ley 14.546 y esto va, indudablemente, en perjuicio del actor... creo no puede fijarse un porcentaje, ni establecer un valor de esa especie (valor remuneratorio de la labor desempeñada) respecto a las ventas verificadas por el actor; pues importaría admitir un sobresuelo, el cual la demandada no estaba obligada a pagar, pues la disposición legal prealudida sólo la obliga a transformar el estipendio mensual "en parte o en todo", en comisiones, pudiendo, de no ser el todo, "en sueldo fijo" el resto y el convertido quedaba a la voluntad de la empleadora el fijarlo". "Si la empleadora, antes de la sanción de la ley 14.546, conforme a derecho, solamente pagaba sueldo, pudo muy bien, frente a la nueva ley, reducir el monto del sueldo, y compensar la disminución con el reconocimiento de posible acrecentamiento de remuneraciones debido al mayor esfuerzo realizado por los protegidos por la ley, al acrecentar las ventas de los productores representados". Es lógico pensar: "Si la demandada sólo pagaba sueldo, pudo, al aparecer la ley 14.546, reducir éste y fijar un porcentaje comisión, manteniendo los valores remunerativos para no entrar en "injuria" por reducción; pues el referido art. 7º, en su parte final, referente al pago de comisiones por bultos, etc., dice claramente: "Las comisiones que hasta la fecha se pagaban, en estas condiciones, deberán establecerse para lo sucesivo en porcentaje sobre los valores de la mercadería, resultando obvio debe coincidir el valor de porcentaje con el de las mercaderías". "Así, pues, a lo más cabría a la accionada la pertinente sanción policial, más no otra por la acción laboral del demandante y, por eso, resulta evidentemente... improcedente se fije judicialmente, en parte o en todo, el porcentaje, adhiriéndose a lo expuesto por el doctor Manuel G. Míguez, cuyos fundamentos comparto, pronunciándome en consecuencia, por la negativa y así lo voto".

El doctor Machera dijo:

Por las razones dadas en su voto por el doctor Míguez, a las que por compartirlas me remito, me pronuncio en el mismo sentido.

El doctor Valotta dijo:

A la cuestión planteada en esta convocatoria le son aplicables los fundamentos que diera la sala IV que integro al decidir la causa: "Bianco, Osvaldo c. Yankilevich y Feinstein, S. R. L.", sentencia N° 18.964 de fecha 27 de diciembre de 1960, oportunidad en la que, por voto del doctor Córdoba, al que adherí, se dijo: El art. 7º de la ley 14.546 establece: "La remuneración del viajante estará constituida en todo o en parte, en base a comisión o porcentaje sobre el importe de las ventas efectuadas. Sin perjuicio de ellos se considerarán integrando la retribución: los viáticos, gastos de movilidad, hospedaje, comida y compensaciones por gastos de vehículos. A partir de la vigencia de esta ley, prohibiéndose la estipulación, por cualquier medio que fuere, de comisiones por bultos, unidades, kilos, metros, litros o cualquier otra forma o medida que no sea la proporcional sobre el precio de venta de los artículos o mercaderías. Las comisiones que hasta la fecha se pagaban en esas condiciones, deberán establecerse para lo sucesivo a porcentaje sobre el valor de la mercadería". Como surge con meridiana claridad de la precedente transcripción, en primer lugar debe destacarse que la retribución que perciben los trabajadores contemplados y protegidos por la ley 14.546 puede estar integrada total o parcialmente por comisiones; y asimismo por otros modos de remuneración. Es evidente que en la sección inicial de este artículo, al decir "en parte"

el legislador se ha querido referir a un sueldo básico fijo, y asimismo a la retribución obligatoria fijada en base a porcentaje sobre las ventas efectuadas. Coincidente con tal opinión es la del miembro informante, quien en forma terminante aclaró que el establecimiento de las bases para la liquidación de comisiones no supone privar al viajante de otras formas de retribución que haya convenido con su principal como integrativas de su retribución. (D. de Ses. C. de D., p. 4611): y precisamente el recordado art. 7° de la ley establece expresamente la posibilidad de dicha integración".

También el diputado Kroahaus, al discutirse la forma definitiva a dar al art. 5°, expresó: "La remuneración no solamente puede estar constituida por un porcentaje sobre la venta sino que pueda haber algún pequeño sueldo, base, en algunos casos. Al decir sencillamente que "la remuneración se liquidará de acuerdo con las siguientes bases", se suprime el sueldo base que pueda tener el viajante. Ruego al señor presidente de la comisión considere la posibilidad de que con la redacción que se propone el viajante pueda en algunos casos ver reducidos sus ingresos por el imperio de esta ley. Porque entonces la ley diría que la remuneración se liquidará en esta forma, y el sueldo base puede desaparecer en los casos que exista...". A lo que primero respondió: "El peligro a que se refiere el diputado Kronhaus no se va a dar, porque precisamente en el art. 5° se determina como se van a liquidar las remuneraciones, y por eso se establecen las bases. La definición precisa de lo que es la remuneración, está dada por el art. 7°. No hay choque entre las dos expresiones, ni de las mismas puede derivar un perjuicio para el trabajador...". De ello se deduce sin lugar a dudas la dualidad admitida expresamente por la ley al definir la remuneración en el art. 7°... El art. 7° no habla sino de las comisiones, y ante la claridad del texto legal no cabe pretender que se proceda a convertir también otra de las formas de retribución concomitante, como sería, en el caso, el sueldo básico o las gratificaciones.

Lo que la ley prohíbe, es que a partir de su vigencia se convenga el pago de comisiones por bultos... o cualquier otra forma o medida que no sea proporcional sobre el precio de los artículos o mercaderías, o sea mediante un tanto por ciento sobre los artículos que venda el viajante. Tal disposición refleja una realidad económica que no podía desconocerse al elaborar la ley, por cuanto el aumento paulatino de los precios no fue acompañado por el de los bienes de consumo; y para los trabajadores cuya remuneración estuviese integrada por comisiones fijadas sobre unidades, el monto de los salarios permanecía fijo, en tanto su valor adquisitivo disminuía en relación directa al aumento de los precios.

Por ello la ley determina expresamente que a partir de su vigencia, las comisiones se pacten en la forma antedicha; y aquéllas que hasta entonces se liquidaban en base a unidades, deberán abonarse para lo futuro a porcentaje sobre el valor de las mercaderías, requisito válido tanto para las comisiones directas como para las indirectas. Por consiguiente, estimo que la demandada solo estaba obligada a convertir las comisiones en caso de haber efectivamente existido". En consecuencia, emito mi voto por la negativa.

El doctor Allocati dijo:

He adherido en su oportunidad al voto que menciona el doctor Valotta pero la existencia de fallos posteriores de otros tribunales, seriamente fundados, me ha obligado a un nuevo estudio del problema.

Adelanto mi opinión en sentido coincidente al criterio expuesto por el Subprocurador General.

Disponiendo el art. 7° de la ley 14.546 que "la remuneración del viajante estará constituida en todo o en parte, en base a porcentaje sobre el importe de las ventas efectuadas", descarta de que se retribuyan los servicios del viajante de comercio únicamente con un sueldo fijo. La verdadera razón de la norma, señala Masnatta, radica en la aspiración del subordinado a acompañar el ascenso de los precios de los artículos que la inflación promueve, con el correlativo aumento de sus ingresos (Viajantes de Comercio, en "Tratado de Derecho del Trabajo", dirigido por Deveali, t. III, p. 202).

El propósito de la ley aparece ratificado plenamente en la segunda parte del artículo precitado, al prescribir "a partir de la vigencia de esta ley, prohíbese la estipulación, por cualquier medio que fuera, de comisiones por bultos, unidades, kilos, metros, litros o cualquier otra forma o medida que no sea la proporcional sobre el precio de venta de los artículos o mercaderías. Las comisiones que hasta la fecha se pagaban en esas condiciones deberán establecerse para lo sucesivo a porcentaje sobre el valor de la mercadería".

De la letra y el espíritu de la ley surge que a partir de su vigencia, la comisión del viajante, como lo dijera el diputado Bogliano en el debate legislativo, es estimada como elemento fundamental en el capítulo de las remuneraciones.

No habiendo mediado convención de partes que ajustara las remuneraciones conforme a la imposición legal, y debiendo solucionar el conflicto planteado por las partes, incumbe al juez, en razón del mandato imperativo de la ley, convertir el sueldo fijo percibido en comisión o porcentaje sobre las ventas concertadas.

Aunque la forma de hacerlo no es punto que incluya el temario, me parece que es inobjetable el procedimiento que indica Acuña Anzorena, al emitir su voto como juez de la Suprema Corte de la Provincia de Buenos Aires, en "Stigliano, Ernesto A. c. Esso, S. A. (DT, 23-476). En tales casos, dice el eminente jurista, corresponde únicamente adecuar, esto es, igualar, proporcionar, comodar, el sueldo percibido durante los seis meses anteriores a la fecha de la vigencia de la ley, al nuevo régimen de comisiones establecido por ella, lo que se obtiene determinando el porcentaje a que asciende ese sueldo con relación al total de las ventas durante dicho término, porcentaje que aplicado sobre el valor de las realizadas después, mensualmente, nos dará el importe de la comisión que corresponde al viajante durante el último lapso. Se considera equitativo tomar el término de seis meses en razón de que ése es el temperamento que adopta el art. 135 del Cód. de Com. (ley 11.729).

Por lo dicho considero que el interrogante propuesto para la consideración del tribunal, debe contestarse afirmativamente.

El doctor Córdoba dijo:

Mi opinión respecto de la cuestión que motiva la presente convocatoria es la que expresara al decidir en la causa "Blanco, Osvaldo c. Yankilevich y Feinstein, S. R. L.", sentencia N° 18.964 de fecha 27 de diciembre de 1960, que aparece transcripta en el voto del doctor Valotta. Es por ello que voto por la negativa.

El doctor Seeber dijo:

Si bien en la causa "Lovera, R. A. c. Manufactura Algodonera Argentina", sentencia 3217 del 28 de setiembre de 1962, adherí a la opinión del doctor Fleitas por la cual se convalidaba el criterio del a quo, mediante el cual a influjo del art. 7° de la ley 14.546 se convertía todo lo ganado por concepto de sueldo fijo en comisión a porcentaje sobre el precio de la mercadería, estimo que un nuevo análisis del problema debatido en este plenario y a la luz de nuevos aportes doctrinarios por la amplia discusión que el mismo ha tenido, me lleva, honesto es reconocerlo, a una solución opuesta a la que emitiera con anterioridad.

Dicho artículo, después de especificar que la remuneración del viajante estará constituida en todo o en parte en base a comisión o porcentaje, prohíbe a partir de la vigencia de la misma "estipulaciones de comisiones por bulto, unidades, kilos, metros, litros o cualquier otra forma o medida que no sea la proporcional sobre el precio de venta de las mercaderías ", y agrega, en concordancia con lo anteriormente expresado: "las comisiones que hasta la fecha se pagaban en esas condiciones, deberán establecerse para lo sucesivo a porcentaje sobre el valor de la mercadería". Como puede observarse, no sólo la ley ha previsto la asignación de sueldo, lo que dimana de la primera parte de su texto, sino que con referencia específica a aquellas formas de remuneración realizadas por unidad de medida o bulto (y sólo con respecto a ellas) autoriza su transformación en porcentaje. El legislador no ha podido ignorar que las remuneraciones podían estar constituidas por sueldo y comisiones o, para ser más exactos, siguiendo la intención de lo que se proponía enmendar, por sueldo y precio por unidad (omnicomprensivo), de suerte que no hubiese sido necesario la última parte del artículo de marras si la idea importaba transformar toda asignación no constituida por porcentaje, en comisión, supuesto por el cual todo el contexto del artículo se hubiese reducido enormemente. Podría haber expresado de ser lógica la interpretación contraria a la que sostengo: "La remuneración del viajante sólo podrá estar constituida por comisiones o porcentajes sobre las mercaderías a cuya modalidad se reducirán las existentes cualesquiera sea su forma".

En consecuencia y respondiendo a los términos del cuestionario formulado contesto: "No es exigible judicialmente la conversión del sueldo en comisión por parte del empleado comprendido en la ley 14.546 si su remuneración estaba constituida en todo o en parte por ese tipo de retribución", opinión que no excluye la transformación de aquellas retribuciones realizadas mediante unidad medida o bulto, este último concepto efectuado por vía de aclaratoria.

El doctor Fleitas (h.) dijo:

El art. 7° del Estatuto para los viajantes de comercio establece que la remuneración de éstos "... estará constituida, en todo o en parte, en base a comisión, a porcentaje sobre el importe de las ventas efectuadas...", lo que como ha sido interpretado por esta sala con anterioridad, no importa la exclusión total de otras formas de remuneración, como retribuciones fijas o premios variables complementarios de la comisión, con tal de que el régimen determinado en la ley asuma un papel preponderante que le permita cumplir la función reguladora -adecuación de la retribución al mayor precio de los artículos, evitando su deterioro- que le diera el legislador ("Saenz, Julio César c. Yankilevich y Feinstein, S. R. L."), admitiendo la posibilidad de que la retribución se integra con

suelo fijo y comisión, ver: sala IV, 27 de diciembre de 1960, "Blanco, Osvaldo c. Yankilevich y Feinstein" (G. T., 1961-II, 439).

Esta interpretación surge de la letra de la ley, pues cuando dice que la remuneración estará constituida "... en base a comisión...", debe entenderse que el sistema de pago de los servicios del viajante o corredor tiene su fundamento "o "apoyo" en la comisión (ver acepción de la voz "base" en el Diccionario de la Lengua Española) y no podría admitirse que se desempeñe ese rol si no se le asigna el carácter antes aludido.

Dicha tesis responde también a las razones tenidas en cuenta el legislador al sancionar la cláusula que innova respecto de la ley anterior, siendo oportuno recordar, a este respecto, que el diputado Bogliano, al informal en general el proyecto, señaló con referencia a esta disposición que su finalidad era la de que los viajeros de comercio no sufrieran detrimento en sus remuneraciones por motivo del alza de precios de los artículos, otorgando a la comisión una función correctora, al expresar: "...querían -los viajeros- ver aumentar sus ingresos correlativamente con el valor de las mercaderías que vendían, cosa que no ocurre con las retribuciones fijas".

Además, no cabe presumir la contradicción o el absurdo con los términos de la ley, los cuales deben ser entendidos como coherentes (C. S., Fallo, 223:27) y debe partirse de la base de que las palabras empleadas no son superfluas sino que han sido utilizadas con algún propósito (íd., F. 200:165), pudiéndose llegar a negar estos principios elementales de interpretación si se concluyera que el art. 7° de la ley 14.546 permite que se mantenga un sistema de retribución constituida exclusivamente por un sueldo fijo.

Por ello, cuando el citado art. 7° manda que la remuneración se constituye en todo o en parte a comisión, crea una obligación para los empleadores en el sentido de transformar el sueldo fijo abonado en aquella forma remuneratoria, no pareciéndome oponible a los dictados del texto legal arriba mencionado que no se haya establecido el tiempo del cual debía llevarse a cabo tal modificación, pues la obligación respectiva surgió juntamente con la vigencia de la ley, como efecto del mandato imperativo que contiene.

Por tanto, argumentos dados por el doctor Allocati y consecuente con las decisiones de la sala que integro, en la materia, voto para que se declare que es exigible judicialmente la conversión del sueldo en comisión por parte del empleador comprendido en la ley 14.546, si la remuneración del viajante no estaba constituida en todo o en parte, por este tipo de remuneración.

El doctor Guidobono dijo:

Sobre la cuestión que es materia de convocatoria al presente plenario, la sala que integro ya ha tenido oportunidad para expedirse sobre el punto, habiéndose inclinado en sentido afirmativo al interrogante que formula el temario pertinente. En efecto, en pronunciamiento recaído en autos "Sáenz, Julio César c. Yankelevich y Feinstein" (sentencia N° 1513 del 18/11/60) y posteriormente en el caso "Lovera c. Manufactura Algodonera Argentina" (sentencia N° 3217 del 28/9/62), se expresaron con amplitud de fundamentos, las razones que abonan la procedencia del derecho a la exigibilidad judicial a los fines de la conversión del sueldo en comisión, de los viajeros de comercio cuya remuneración no estaba constituida, en todo o en parte, por ese tipo de retribución. A los mencionados precedentes me remito "brevitatis causa" como razón suficiente para

reiterar mi respuesta afirmativa al interrogante que plantea el temario en estudio. Así dejo fundado mi voto.

El doctor López dijo:

Compartiendo los fundamentos de los votos de los doctores Allocati y Fleitas, voto por la afirmativa.

El doctor Goyena dijo:

El punto que origina esta convocatoria, consiste justamente en la contradicción proveniente de la doctrina sostenida por esta sala con la sala III acerca de los alcances de la norma del art. 7° de la ley 14.546, vale decir, si es necesariamente integrativa de la remuneración del viajante la existencia de comisión y de no habérsela convenido, si deberá ésta fijarse judicialmente.

Cuando me expedí en los autos seguidos por Ricardo F. Williams Camet c. Esso, S. A. P. A. s/despido (sentencia 26.122 del 29/9/61) sostuve que atento lo dispuesto en el estatuto específico constituido por la ley 14.546, el reclamo de comisiones por las ventas en las que tuvo participación, el viajante es fundada, sin que obste para ello, la argumentación basada en no haberse convenido aquéllas, toda vez que, por imperio de expresas prescripciones legales (art. 7°, ley 14.546), la remuneración de aquél estará constituida en todo o en parte, sobre la base de comisión o porcentaje atendiendo las ventas efectuadas, y cuando no se establece ese porcentaje, porque se desconoció el carácter del beneficiario, o porque se entendió no correspondía hacerlo al pactarse otro sistema, que juzgo ilegítimo, habida cuenta del orden público de las normas del estatuto de los viajantes de comercio (art. 4°, ley 14.546), ello no obsta a su determinación atendiendo a las pruebas rendidas, adoptando en la especie, las reglas procesales de aplicación al caso. Sostener lo contrario, importa a mi juicio desvirtuar uno de los presupuestos específicos, propios del estatuto, que por esa razón, debe aplicarse en primer término y por encima de cualquier otra norma de orden general, salvo el caso de convenciones colectivas u otros estatutos específicos, propios de una industria o actividad profesional empresaria, donde se les reconozca mejores derechos de los que deriven del aludido estatuto genérico de la actividad ejercida por los viajantes de comercio.

Por tanto y en consecuencia de lo precedentemente expuesto, voto por la afirmativa.

El doctor Pettoruti dijo:

Consecuente con la decisión de la sala que integro "in re": "Camet, Ricardo Félix Williams c. Esso, S. A. Petrolera Argentina", sentencia N° 26.122 del 29/9/64, y argumentos del voto del doctor Allocati, que comparto, a los que me remito, contesto afirmativamente al temario que motiva la presente convocatoria.

El doctor Eisler dijo:

No cabe duda que la retribución de los empleados comprendidos en el régimen de la ley 14.546 puede ser parcialmente a sueldo, pero debe también incluir una comisión o porcentaje sobre el importe de las ventas efectuadas.

Así resulta del art. 7º, párr. 1 y de otras normas del cuerpo legal citado, en tanto prevé que se entenderá que existe relación de dependencia del viajante cuando recibe como retribución "sueldo, viático, comisión o cualquier otro tipo de remuneración" (art. 2º, inc. c)), que el sueldo debe registrarse en el libro ordenado por el art. 10, inc. b), y que los comerciantes o industriales no podrán exigir a sus viajantes la venta de ninguna clase de artículos por los que no se perciba comisión (art. 8º).

Pero, cuando no obstante lo establecido por la ley, las partes no ajustan la retribución de los servicios a ella ¿puede el juez convertir parcial o totalmente el sueldo en comisión?

Entiendo que, salvo en el supuesto al que más adelante me referiré, el juzgador no puede hacerlo, y al adoptar esta postura rectifico el criterio que mantuve en pronunciamientos anteriores.

La situación jurídica de los viajantes que, retribuidos exclusivamente a sueldo cuando fue sancionada la ley 14.546 y continuaron en la misma forma, no puede ser distinta a la de los que, ya sancionada la ley, se contrataron con una retribución exclusiva a sueldo.

Evidentemente en ambos supuestos nos encontramos ante una violación de la ley, de la que es responsable tanto el dador como el tomador de trabajo; pero no existe norma, ni elemento de juicio que interpretando la voluntad de las partes, imponga o permita al magistrado imputar total o parcialmente el sueldo a comisión.

Si ya sancionada la ley se contratasen los servicios a sueldo, entiendo que no podría razonablemente fijarse un período que sirviese de base para efectuar cálculos de conversión; y no encuentro razón para aplicar distinto tratamiento a quien continuó aceptando el pago en la forma contractualmente establecida antes de la ley 14.546.

Ya vimos que la ley autoriza la remuneración a sueldo y comisión, pero al no establecer proporciones, ni probarse que la intención de las partes fue asignar determinada proporción del sueldo a comisión o que la retribución habitual para la actividad es determinado porcentaje de comisión, cualquier conversión judicial sería arbitraria.

Tampoco nos hallamos ante el supuesto del art. 1627 del Cód. Civil, toda vez que el servicio se encontraba retribuido.

Distinto es el caso a que se refiere el párr. 2º del art. 7º de la ley, porque prevé que las comisiones que se pagaban por bultos, unidades, kilos, metros, litros o cualquier otra forma o medida que no sea la proporción sobre el precio de venta de los artículos o mercaderías "deberán establecerse para lo sucesivo a porcentaje sobre el valor de la mercadería" fijando los elementos necesarios para su conversión y respetando la proporcionalidad que siempre existió entre el volumen de las operaciones y las comisiones, cosa muy distinta a la de pretender que todo o parte del sueldo fijo se convierta en comisión.

Las razones expuestas me determinan a votar que no es exigible judicialmente la conversión de sueldo en comisión por parte del empleado comprendido en la ley 14.546, si su remuneración no estaba constituida, en todo o en parte por ese tipo de retribución, a menos que se pruebe que fue intención de las partes asignar determinada proporción

de sueldo a comisión o que la retribución habitual para la actividad es determinado porcentaje de comisión.

El doctor Rebullida dijo:

"La remuneración estará constituida, en todo o en parte, en base a comisiones a porcentaje sobre el importe de las ventas efectuadas" (art. 7º, ley 14.546). "Los comerciantes o industriales no podrán exigir a sus viajantes la venta de ninguna clase de artículos por los que no se perciba comisión" (art. 8º, ley citada).

Como se ve, la ley se propone desterrar de inmediato un sistema remuneratorio que el legislador estimaba injusto. No se limitó a prohibirlo para el futuro. La clara intención fue que a partir del día de su vigencia la retribución estuviera constituida en todo o en parte en base a comisiones sobre todos los artículos que el viajante vendiera. Así resulta de los términos del texto legal corroborados por palabras del miembro informante de la Comisión de Legislación del trabajo, diputado Bogliano: "fijando la retribución del viajante en función a un porcentaje de la comisión sobre el valor de las mercaderías, se pondrá punto final a una situación que aflige a muchos trabajadores que actualmente se encuentran percibiendo la misma medida económica de remuneración que hace varios años, mientras que en igual lapso el comerciante o el industrial han aumentado en muchos casos en más de un 300% el precio de la mercadería que el viajante ofrece al cliente" (Diario de Sesiones del 27/9/58).

Es evidente que no fue propósito del legislador asistir al lento drenaje del viejo sistema actuando sobre los contratos futuros, sino de satisfacer en seguida una antigua aspiración del gremio de viajantes.

Ahora bien, como las modalidades de uso más extendido entre las que deseaban abolirse eran las de "comisiones por bultos, unidades, kilos, metros, litros o cualquier forma o medida que no sea la proporcional sobre el precio de venta de los artículos o mercaderías", la ley les dedica atención especial: prohíbe su estipulación y agrega que "las comisiones que hasta la fecha se pagaban en esas condiciones deberán establecerse para lo sucesivo a porcentaje sobre el valor de la mercadería. Esta prohibición tenía por objeto "dar término al sistema que actualmente se encuentra vigente como consecuencia de lo que podríamos bien denominar una deficiencia de la ley 12.651", según el miembro informante, porque con ella "se admite la congelación de los salarios".

Por tanto, si lo que se quería era terminar de inmediato con la "congelación de los salarios", derivada de la comisión a tantos pesos por unidad -que, de cualquier modo permite cierta movilidad- con mayor razón debe entenderse que la conversión se impuso respecto al sueldo fijo -cuando no fuera simplemente complementario- ya que, evidentemente, es más inmóvil que el tipo de comisiones que por inmóviles se ordenaba convertir. De ahí que en aras del respeto que debe merecer la finalidad legal de que la retribución de los viajantes marche, en su conjunto, al compás del precio de las mercaderías que venden, sólo cabe considerar nula la cláusula contractual que instituya al sueldo fijo como la única o la principal retribución del viajante (art. 4º, ley 14.546).

Sobre este particular entiendo que el legislador partió de la base de que "la remuneración no solamente puede estar constituida por un tanto por ciento sobre las ventas, sino que puede haber algún pequeño sueldo base, en algunos casos", como lo

expresara durante el debate parlamentario el diputado Kronhaus, miembro de la recordada comisión y firmante del proyecto. El papel previsto para el sueldo, dentro del nuevo sistema, es, pues, modesto y ésta es, sin duda, la causa de que no fuera mencionado especialmente para disponer su conversión, como ocurrió con las comisiones por unidad.

Dado que la ley omite indicar la proporción máxima que tendrá esa parte inmóvil de la retribución, ella deberá ser establecida prudencialmente, cuidando de que no proyecte demasiado su fijeza sobre el total de la retribución, porque conspiraría contra la adaptabilidad a las variaciones de los precios que el legislador le quiso dar para evitar "la congelación" a la que se aludió en el debate. Se trata de una cuestión de hecho a resolver en cada caso, por la cual no caben mayores concretos en este acuerdo plenario.

Si alguna duda aun queda de que la ley obliga a convertir, al menos parte, del sueldo en comisión, se despeja reflexionando acerca de la citada norma contenida, en el art. 8°, según la cual "los comerciantes o industriales no podrán exigir a sus viajantes la venta de ninguna clase de artículos por los que no se perciba comisión". A cada venta una comisión. Esto, cuando el viajante está retribuido sólo a sueldo, obliga ineludiblemente a suprimirlo, total o parcialmente, a fin de que su lugar lo ocupen las comisiones, si es que el empleador no desea -como es presumible- sumar ambas cantidades.

Esta indispensable asignación de comisiones -cuyo monto, no mediando acuerdo en contrario, podría fijarse respetando la proporción que existía entre el sueldo y el importe de las ventas del viajante bajo el régimen anterior- puede servir de base para determinar si resta margen para un sueldo, en caso de que se lo quiera mantener, o para hacerle lugar disminuyendo en algo las primeras.

No hay que preocuparse por la posibilidad de que la transformación del sueldo en comisión pueda acarrear en ciertos momentos una retribución menor: es el álea característica del sistema adoptado por la ley. Tan es así que ello también puede ocurrir al sustituirse, conforme a la ley, la comisión por unidad por la comisión a porcentaje sobre el precio (art. 7°). Si el viajante que vende 200 bultos a \$5000 cada uno, recibe \$100 de comisión por unidad, de venderlos todos, percibirá un total de  $(200 \times \$100) = \$20.000$ . Si trabaja a comisión del 2%, en iguales condiciones de precio y cantidad, su ganancia será la misma (2% de  $200 \times \$5000$ ); pero si debido, por ejemplo, a factores estacionales, la mercadería debe rebajarse a \$4000, la comisión a "2% de  $200 \times \$4000$ " = \$16.000".

Cabe advertir que no bastará un sueldo fijo comparativamente elevado y una comisión a porcentaje reducida para que la exigencia legal quede cumplida, porque evidentemente el viajante continuaría siendo retribuido conforme al sistema que por su rigidez fue sustituido al adaptarse otro llamado a desempeñar el papel regulador de mantener cierto equilibrio entre la remuneración y el precio de la mercadería. En tal supuesto, el espíritu de la ley, al menos, habría sido violado.

Por ello, el criterio sustentado por la sala que integro en autos "Petrocello, J. c. Hilos Cadena S. A". 17/4/63 (DT, 1963-316) y fundamentos concordantes expuestos por los doctores Allocati y Fleitas, voto por la afirmativa.

El doctor Ratti dijo:

Como lo demuestra el doctor Rebullida, la remuneración del viajante cuando consiste únicamente en sueldo fijo debe establecerse a porcentaje sobre el valor de las mercaderías. Es verdad que a los jueces les está vedado fijar remuneraciones para el futuro, pero aquí no se trata de ello ni de elevar su monto, sino de cumplir un mandato de la ley respecto a la conversión en comisión sobre el valor de las mercaderías, es decir, modificar la forma del salario, para lo que no existe óbice de ningún orden.

Por lo expuesto, y fundamentos concordantes sustentados en los votos que anteceden que se pronuncian por la afirmativa, doy el mío en el mismo sentido.

Por ello y como consecuencia de la votación que antecede, el tribunal resuelve, por mayoría, fijar la siguiente doctrina: "Es exigible judicialmente la conversión de la remuneración del trabajador comprendido en la ley 14.546 en comisión, si aquélla no estaba constituida en todo o en parte por ese tipo de retribución". - Manuel G. Míguez. - Mario E. Videla Morón. - Armando D. Machera. - Guillermo C. Vallotta. - Amadeo Allocati. - Alfredo del C. M. Córdoba. - Marcos Seeber. - Juan B. Fleitas (h). - Osear F. Guidobono. - Justo López. - Juan C. Goyena. - Oreste Pettoruti. - Guillermo C.R.L. Eisler. - Osbaldo F. Rebullida. - Jorge A. F. Ratti.