

# ***TRABAJO FINAL DE GRADO***

**“EL CONTRATO DE AGENCIA PREVISTO EN EL  
CÓDIGO CIVIL Y COMERCIAL: ¿DEJA SIN EFECTO  
EL ESTATUTO DEL VIAJANTE DE COMERCIO?”**

Carrera: **ABOGACIA**

Alumno: **FERESIN MARTIN HORACIO**

Legajo: **VABG40128**

Año: **2017**



## **Resumen**

A través del presente Trabajo Final de Grado se someterán a análisis dos figuras contractuales cuya vigencia y utilidad práctica resulta innegable. Por un lado el Contrato de Agencia, recientemente incorporado en el Código Civil y Comercial de la Nación y mencionado como parte de los denominados contratos de colaboración empresaria; por el otro el viajante de comercio, el cual se encuentra tipificado en Ley n° 14.546 y encuentra íntima vinculación con la Ley de Contrato de Trabajo. A primera lectura ambas figuras presentan características similares en torno a la actividad que realiza cada sujeto. Sin embargo resulta imprescindible establecer los parámetros que diferencian una de otra a fin de determinar en el caso concreto si resulta aplicable la normativa del Código unificado o bien lo previsto en el derecho Laboral.

Agente - Viajante – Diferencias

## **Abstract**

This final thesis is to analyse two contractual figures whose legal disposition and utility are essential. One side the Agent Contract, incorporated to the Civil and Commercial Code of the nation and previously mentioned as part of the contracts of business contribution.

On the other hand the travelling salesman, which is referred to in Law n° 14.546 found on the Law of work contracts. At first sight both show similar characteristics regarding the activities performed by each member. But it is essential to establish the differences between them with the purpose of determining in which case we should apply the unified code or what is established in the working law.

Agent – Travelling salesman - Differences

## INDICE

➤ <b>Introducción</b> .....	1
➤ <b>Capítulo I: Análisis del Contrato de Agencia</b>	
A. Concepto e importancia de su regulación .....	4
B. Breve mención de los antecedentes nacionales e internacionales .....	7
C. Caracteres .....	9
D. Obligaciones de las partes .....	10
E. Causales de resolución.....	13
F. Conclusiones parciales.....	16
➤ <b>Capitulo II: Análisis del Viajante de Comercio</b>	
A. Concepto .....	18
B. Breve mención de sus antecedentes.....	19
C. Caracteres .....	19
D. Obligaciones de las partes .....	21
E. Conclusiones parciales.....	24
➤ <b>Capitulo III: Conceptos propios del Derecho Laboral regulados en el Contrato de Agencia</b>	
A. Remuneración .....	26
B. Preaviso.....	30
C. Indemnización – Compensación por clientela.....	33
D. Conclusiones parciales.....	36
➤ <b>Capitulo IV: Situaciones Especiales</b>	
A. ¿Cómo influye el Principio de la Primacía de la Realidad? ¿Cómo opera la simulación y fraude laboral?.....	37
B. Pronunciamientos jurisprudenciales en torno a las diferencias entre Agente y Viajante.....	40
C. Conclusiones parciales.....	43
➤ <b>Conclusiones generales</b> .....	44

➤ Bibliografía

- *Doctrina*..... 47
- *Jurisprudencia*..... 48
- *Legislación*..... 50

## **INTRODUCCION**

A lo largo de los años el tráfico mercantil ha atravesado diferentes etapas siendo objeto de numerosas transformaciones debido a diversos factores, entre ellos, revoluciones tanto a nivel social, económico y en el plano tecnológico, generan la imperiosa necesidad de ir regulando sistemáticamente cada situación que pueda dar lugar a un conflicto de intereses.

Entre los diferentes actores que intervienen en el comercio, uno de ellos ha adquirido un rol trascendental a lo largo de la historia desarrollando una actividad de intermediación entre quien resulta productor o fabricante y el consumidor final, es decir, el denominado Agente de Comercio. Antiguamente se utilizaron diferentes acepciones para referir a esta actividad, en sus comienzos fue el comisionista quien se dedicó a la venta de mercancías fuera del territorio donde llevaba a cabo su labor el comerciante, con el transcurso de los años esta actividad va a gozar de cierta estabilidad dando a lugar al nacimiento de una nueva profesión, la cual va a tener como objetivo aumentar la cartera de clientes de un determinado empresario y en su caso concretar negocios para éste (Farina, 1999).

Si bien el contrato de agencia formaba parte de los contratos atípicos o innominados, esta situación no constituyó un obstáculo para su ejercicio en la práctica mercantil, utilizando como fundamento principios rectores en la materia tales como la libertad de contratación y la costumbre, cumpliendo también un rol fundamental la remisión a leyes específicas. Al respecto, Rivera (2015) concluye que en este tipo de contratos (agencia, concesión, franquicia, etc.) predominó la tipicidad social, habiendo numerosos pronunciamientos de la jurisprudencia en torno a conflictos de intereses suscitados sobre las figuras contractuales mencionadas, como también extensas investigaciones de la doctrina.

Dentro de los grandes acontecimientos sucedidos en el plano jurídico de nuestro país, especial atención merece la Ley n° 26.994, la cual determina la puesta en vigencia del nuevo Código Civil y Comercial de la Nación. El libro tercero, título cuarto, capítulo diecisiete consagra expresamente el Contrato de Agencia, definido como aquella actividad de intermediación realizada de forma estable e independiente por la cual el agente promueve negocios en favor del preponente o empresario a cambio de una retribución (Chomer, Sícoli y Bosco, 2015). A su vez, el artículo 1479 complementa

que este tipo de vínculo no genera relación laboral alguna, otorgándole plena autonomía a dicha actividad. Este último punto genera posiciones encontradas tanto en doctrina como en jurisprudencia debido a las similitudes que presentan el Contrato de Agencia con el denominado Estatuto del Viajante de Comercio, regulado éste último por ley n° 14.546 con sustento en Ley n° 20.744 (Contrato de Trabajo) y el Convenio Colectivo de Trabajo (n° 308/75). Si bien no surge una definición específica de los cuerpos normativos citados, el estatuto realiza una enunciación de los sujetos que se encuentran amparados. La doctrina, a los fines de caracterizar esta figura elabora una definición y expresa que se entiende por viajante de comercio aquel dependiente que de forma personal y estable concrete negocios en favor de su empleador, siendo esta actividad desarrollada fuera del establecimiento comercial.<sup>1</sup>

De acuerdo a lo comentado en el párrafo anterior, el presente Trabajo Final de Grado estará direccionado a determinar si la actual normativa del Código Civil y Comercial en lo atinente al contrato de agencia confronta y a su vez reemplaza las previsiones contempladas en el estatuto del viajante de comercio.

Otro aspecto relevante vinculado con el tema a abordar lo constituye el fraude laboral regulado por Ley n° 20.744. Parte de la doctrina, ha sostenido los largo de los años que ciertos contratos vinculados a la colaboración empresaria han sido utilizados con el único fin de ocultar una relación laboral y evitar con ello las consecuencias reguladas por la ley antes mencionada.

De lo expuesto puede vislumbrarse la importancia que reviste analizar el Contrato de Agencia paralelamente al Estatuto del viajante de Comercio, si bien la codificación del primero representó y representa un gran avance en materia comercial, trajo aparejado una serie de cuestiones que merecen ser clarificadas a fin de contar con las herramientas suficientes para abordar de forma correcta un caso concreto.

A los fines de establecer el marco metodológico, Sampieri (2006) considera más factible hablar de alcances y no de tipos de investigación. Entre las diferentes alternativas que pueden vislumbrarse, la descriptiva es aquella que mejor se adapta al presente trabajo. Ello es así, ya que tiene por objeto a especificar propiedades,

---

<sup>1</sup> Ramos, Santiago José (2008). El concepto del viajante de comercio en la legislación vigente. Recuperado de: [http://www.saij.gob.ar/doctrina/dacf080027-ramos-concepto\\_viajante\\_comercio\\_en.htm](http://www.saij.gob.ar/doctrina/dacf080027-ramos-concepto_viajante_comercio_en.htm).

características y perfiles de personas, grupos, objetos y todo aquello que sea susceptible de ser analizado (Dahnke, 1989).

En lo que respecta a la estructura del presente Trabajo Final de Grado, contara con cuatro capítulos. El primero referido esencialmente al Contrato de Agencia, donde se desarrollara el concepto, origen, principales antecedentes y todas aquellas notas características de la figura contractual mencionada. El capítulo segundo estará destinado al Viajante de Comercio, se expondrán los alcances que representan tanto la Ley 14.546 como el Convenio Colectivo de Trabajo n° 308/75. Seguidamente, el capítulo tercero estará conformado por tres conceptos centrales vinculados al derecho laboral como son la remuneración, el preaviso y la indemnización, los cuales adquieren relevancia dado que son normados también por el código unificado en relación al contrato de agencia. Para finalizar, el capítulo cuarto estará dedicado a analizar qué situaciones pueden llegar a significar un supuesto de fraude laboral y como se materializa el principio de la primacía de la realidad.

## **CAPITULO I: ANALISIS DEL CONTRATO DE AGENCIA**

El presente capítulo contempla las principales características que definen al contrato de agencia. El objetivo está centrado en brindar un conocimiento pleno de la normativa que prevé el Código Civil y Comercial de la Nación, ello permitirá extraer aquellas conclusiones pertinentes vinculadas al problema de fondo planteado.

### *A. Concepto e importancia de su regulación*

La colaboración empresaria ha adquirido en los últimos años una relevancia determinante en lo que respecta al ámbito comercial. La empresa, concebida como una actividad económica organizada<sup>2</sup>, ha utilizado a lo largo de los años diferentes herramientas jurídicas que permitan, por un lado, alcanzar objetivos netamente comerciales como resultan ser el aumento de la cartera de clientes, cubrir mercados de alcance restringido, hacer frente a aquellos que se erigen como competencia en el rubro, etc.; y por el otro, establecer un marco de seguridad jurídica que permita el desarrollo de los objetivos recién mencionados. Hasta el año 2015, este tipo de contratos eran caracterizados como atípicos ya que no contaban con regulación expresa en nuestro ordenamiento jurídico. Sin embargo ello no fue un obstáculo para su utilización en el tráfico mercantil, se regían por normas imperativas basadas en la moral, buena fe, y normas generales, siempre y cuando tengan vinculación directa con la finalidad y economía del contrato (Mosset Iturraspe, 1998).

Desentrañar el significado de la palabra permite determinar el verdadero alcance de la misma y con ello lograr su correcta aplicación. Martorell (1997), aporta el origen etimológico de los términos “agencia” y “agente”, los cuales provienen del latín “agere” que significa “obrar”. Si realizamos una traslación del concepto a la actualidad, automáticamente vamos a relacionarlo con una empresa encargada de gestionar intereses ajenos o bien prestar un determinado servicio, haciendo de la misma su actividad principal y gozando de estabilidad. Llevado al ámbito jurídico y específicamente a nuestro cuerpo normativo, el Código Civil y Comercial de la Nación determina que hay Contrato de Agencia “cuando una parte, denominada agente, se obliga a promover negocios por cuenta de otra denominada proponente o empresario, de manera estable, continuada e independiente, sin que medie relación laboral alguna,

---

<sup>2</sup> Mosset Iturraspe, Jorge (Contratos Conexos – 1998)



mediante una retribución”.<sup>3</sup> Continúa el artículo 1479 calificando al agente como un intermediario independiente, el cual no asume ningún tipo de riesgo por las operaciones, como tampoco representa al empresario o preponente; y concluye estableciendo la forma escrita a la hora de documentar dicho contrato.

De lo mencionado en el párrafo anterior pueden extraerse las diferentes notas típicas de este contrato; una persona que realiza una actividad (estable e independiente) de intermediación con el objeto de promover negocios para quien ocupa la posición de preponente o empresario. En sí, esta idea no supone necesariamente la obligación del agente en vender el bien o servicio respectivo, sino acrecentar la posibilidad de que el empresario extienda su negocio y con ello la concreción de negocios (Lorenzetti, 2015). A su vez, excluye la posibilidad de que exista relación laboral aunque, esto no impide que ambas partes puedan establecer dos tipos de vínculos, por un lado de agencia y por el otro de dependencia, o bien caer en un supuesto de fraude laboral<sup>4</sup> al encubrir un contrato de trabajo bajo la forma del contrato de agencia. Como contrapartida a lo previsto en los contratos de concesión y franquicia, el código establece la forma escrita como requisito de validez. Este punto generó comentarios por parte de la doctrina al entender que su incumplimiento no podría acarrear la nulidad ya que se estaría perjudicando a la parte débil del contrato, es decir, el agente. Por ello, ofrecen como solución moderada hacer uso de la figura de la conversión<sup>5</sup> (Chomer, Sícoli y Ramírez Bosco (2015).

Otra nota típica que caracteriza a este contrato surge del artículo 1480 del Código Unificado referido a la exclusividad. Dicho elemento fue extraído del proyecto de la comisión 685/95 donde se preveía el derecho del agente a la exclusividad en el ramo de los negocios, en la zona geográfica o bien respecto del grupo de personas siempre y cuando este expresamente establecido en el contrato.<sup>6</sup> Cierta doctrina indica que se trata de una modalidad a la cual las partes pueden recurrir o no, quedando a su libre voluntad. Al respecto, la jurisprudencia se manifestó en torno a este tema estableciendo que:

El agente de zona, tiene reservado un territorio o circuito dentro del cual cumple su actividad intermediadora. Sin embargo, a falta de clausula expresa de “exclusividad”, puede el principal concertar

---

<sup>3</sup> Código Civil y Comercial de la Nación, Libro Tercero (Derechos personales), Título IV (Contratos en particular), Capítulo 17.

<sup>4</sup> Ley de Contrato de Trabajo n° 20.744, Art. 14

<sup>5</sup> Código Civil y Comercial de la Nación, Art. 384.

<sup>6</sup> Proyecto de la comisión 685/95, Art. 1362.

negocios por sí o por terceros sin que el agente tenga derecho a oponerse. En tal supuesto, el agente percibe su comisión no solo por los negocios que concierta personalmente, sino también por los que, indirectamente, recabe la clientela al principal dentro de su zona”.<sup>7</sup>

Como tal, la exclusividad puede materializarse de diversas formas; por un lado, impedirle al empresario designar otra u otras personas en el ramo de negocios en el cual se desenvuelve, recibiendo el nombre de delimitación material. También puede establecerse una zona geográfica o mercado específico dentro del cual el agente desarrolle su actividad de promoción de bienes y/o servicios; y por último la delimitación personal, donde el agente se encargara de promover negocios con un grupo de personas impidiendo al empresario u otros agentes ofrecer a éstos productos o servicios. (Chomer et al. 2015; Lorenzetti, 2015)

Como contrapartida a lo desarrollado en los párrafos anteriores, es necesario destacar el deber de exclusividad que impera sobre el agente para con el empresario, ello se funda en el deber de lealtad y buena fe que debe observarse en las partes a fin de lograr el objeto común. Para ello, el artículo 1481 hace alusión a la posibilidad del agente de promover operaciones para varios empresarios. Sin embargo, la citada norma le prohíbe llevar a cabo negocios del mismo ramo o bien que signifiquen competencia con otro de sus preponentes, salvo en aquellos supuestos donde medie autorización expresa.

La violación de la exclusividad, sea en cabeza del agente o preponente, lo hace responsable frente al otro por los daños y perjuicios ocasionados.

Continuando con la caracterización que facilita el artículo 1479 sobre el Contrato de Agencia, el penúltimo párrafo refiere a que el agente “...no asume el riesgo de las operaciones ni representa al preponente. Al respecto, la doctrina se manifiesta haciendo alusión a una doble modalidad. Por un lado, el agente “sin representación” actuando como un simple intermediario facilitándole al empresario toda aquella información que le permita concluir negocios con determinados clientes; y por el otro aquel agente que, de acuerdo a lo previsto en la actual normativa, para estar investido de representación debe contar con un poder especial el cual le permitirá cobrar aquellos créditos que surjan con motivo de su gestión (Rivera, 2015). A pesar de ello, en fallo jurisprudencial del año 1996 se estableció:

---

<sup>7</sup> Cam. Nac. de Apel. Com., Sala A, “Zamora Ventas S.R.L. c/ técnica Comercial Hoy S.A.” (09/08/1979). Citado por Chomer, Sícoli y Ramírez Bosco (Código Civil y Comercial de la Nación comentado, 2015).

...Si bien la facultad de representación no puede caracterizarse como esencial en el contrato de agencia, tampoco resulta absolutamente extraño al mismo; y en tanto el otorgamiento de mandato no requiere necesariamente instrumentación por escrito, pudiendo ser verbal e incluso inferirse tácitamente de los hechos u omisiones del mandante, cabe tener por válido, a los efectos de la excepción de pago planteada, el pago efectuado a un agente no autorizado a recibir pagos –según cláusula contractual- cuando con anterioridad y apartándose de aquellas condiciones, el acreedor había aceptado y reconocido un pago efectuado a su agente...<sup>8</sup>

Sin perjuicio de lo mencionado y teniendo en cuenta el interés del empresario, para que el agente pueda conceder quitas, esperas, consentir acuerdos, desistimientos o avenimientos concursales se requiere se consigne de forma expresa el otorgamiento de éstas facultades especiales en el poder extendido por aquel. Concluye el artículo estableciendo la prohibición al agente de desistir de la cobranza de un crédito del principal en forma total o parcial.

Como bien se mencionó, la actividad que despliega el agente es de un intermediario independiente. Ello implica que, por regla general, no asuma ningún tipo de responsabilidad por el resultado de aquellas operaciones en las que tuvo injerencia. Esta cuestión resultó ser tratada en el Proyecto de Reforma de 1998, se preveía como alternativa que el agente asuma el riesgo de las operaciones que promovió o concluyó siempre y cuando exista una cláusula que así lo consignara. A contrario sensu, el Código Unificado desestima dicha posibilidad estableciendo que el agente no puede constituirse en garante de la cobranza sino hasta el importe de la comisión que se le puede haber adelantado o cobrado respecto de la operación celebrada por el empresario<sup>9</sup>.

#### *B. Breve mención de los antecedentes nacionales e internacionales*

Resulta indispensable realizar una remisión a los diferentes antecedentes que sirvieron de fundamento a la reciente y actual previsión normativa. El primer registro que se observa de esta figura en el derecho comparado remite al Código de Comercio alemán de 1898<sup>10</sup>, a partir de allí las diferentes legislaciones fueron construyendo los elementos característicos del contrato analizado. España contiene un régimen normativo específico estableciendo que:

---

<sup>8</sup> Cam. Com. Sala E. 20/09/1996 “Interplan S.A. de ahorro para fines determinados c/ Cardillo, José s/ Ejecución”. Citado por Hocsmán Heriberto Simón. Recuperado de: [http://www.justiniano.com/revista\\_doctrina/AGENCIA.htm](http://www.justiniano.com/revista_doctrina/AGENCIA.htm)

<sup>9</sup> Artículo 1482. Código Civil y Comercial de la Nación

<sup>10</sup> Farina, Juan M. (Contratos comerciales modernos – 1999)

Por el contrato de agencia una persona natural o jurídica, denominada agente, se obliga frente a otra de manera continuada o estable a cambio de una remuneración a promover actos u operaciones de comercio por cuenta ajena, o a promoverlos y concluirlos por cuenta y en nombre ajenos, como intermediario independiente, sin asumir, salvo pacto en contrario, el riesgo y ventura de tales operaciones.<sup>11</sup>

Por su parte, el Código Civil italiano considera que: “con el contrato de agencia una parte asume el encargo estable de proponer por cuenta de otra, mediante retribución, la conclusión de contratos en una zona determinada”.<sup>12</sup>

Al respecto, Francia en su Código de Comercio tipifica el contrato de agencia caracterizando al agente como:

Aquel que actúa como profesional independiente, sin estar vinculado por un contrato de arrendamiento de servicios, encargado, de modo permanente, de negociar y, eventualmente, de ultimar contratos de venta, de compra, de alquiler o de prestaciones de servicios en nombre y por cuenta de productores, de empresarios, de comerciantes o de otros agentes comerciales. Puede ser una persona física o jurídica. Las disposiciones del presente Capítulo no afectarán a los agentes cuya misión de representación se ejerza en el marco de actividades económicas que sean objeto, en lo que concierne a dicha misión, de disposiciones legislativas particulares.<sup>13</sup>

Otro de los países europeos que contiene una regulación expresa es Suiza, quienes destacan que el “agente es aquel que asume de manera permanente el compromiso de gestionar la conclusión de negocios para uno o varios mandantes, sin estar ligado a ellos por un contrato de trabajo”.<sup>14</sup>

Debido a la diversidad normativa en torno al mismo tema y previendo el derecho comunitario que caracteriza a los países citados, la Unión Europea se vio envuelta en la necesidad de unificar legislación, es decir, emitir una directiva<sup>15</sup> que regule con carácter general el contrato de agencia con el objetivo de unificar criterios entre los diferentes países y crear un campo de protección al agente en su relación con el proponente, lo cual contribuye a simplificar la operatoria comercial.

---

<sup>11</sup> Ley española N° 12/1992 Art. 1. Citado por Rivera, Julio Cesar y Medina Graciela (Código Civil y Comercial de la Nación Comentado – 2015)

<sup>12</sup> Código Civil de Italia – Artículo 1742. Citado por Hocsmán Heriberto Simón. Recuperado de: [http://www.justiniano.com/revista\\_doctrina/AGENCIA.htm](http://www.justiniano.com/revista_doctrina/AGENCIA.htm)

<sup>13</sup> Código de Comercio de Francia – Artículos L134-1 a 134-16. Citado por Lorenzetti Ricardo (Código Civil y Comercial de la Nación Comentado – 2015)

<sup>14</sup> Código de las Obligaciones de Suiza. Citado por Hocsmán Heriberto Simón. Recuperado de: [http://www.justiniano.com/revista\\_doctrina/AGENCIA.htm](http://www.justiniano.com/revista_doctrina/AGENCIA.htm)

<sup>15</sup> Directiva 86/653 del 18-12-1986 relativa a los “agentes de comercio independientes”. Citado por Lorenzetti, Ricardo (Tratado de los Contratos – 1999)

En lo que respecta a Latinoamérica, la doctrina (Lorenzetti, 1998; Rivera, 2015) destaca los países que han regulado de forma expresa este tipo contractual, entre ellos, el Código de Comercio de Colombia (Art. 1317 a 1331), el respectivo de Bolivia (Tít. VI, Caps. III, IV y V) y Brasil mediante Ley n° 4886/65. Las diferentes redacciones son coincidentes en determinar la independencia y estabilidad del agente como elementos característicos del contrato de agencia.

A nivel nacional resultaron determinantes los aportes brindados por los diversos intentos de reforma integral de la legislación civil y comercial. Al respecto, Lorenzetti (2015) hace alusión a los grandes aportes generados por los proyectos de unificación, tan es así, que la definición mencionada en el nuevo código replica de forma similar lo previsto por el artículo 1361<sup>16</sup> del Proyecto preparado por la Comisión honoraria creada por Decreto n° 685/95. También aborda cuestiones referidas a la representación del agente, exclusividad, remuneración, plazo, obligaciones de las partes, formas de extinción, etc.; temas que van a ser analizados en los próximos puntos del presente trabajo.

### C. Caracteres

A tenor de la definición prevista en el artículo 1479 del Código Civil y Comercial, se enuncian como caracteres del contrato de agencia:

- Bilateral: nacen obligaciones recíprocas para las partes intervinientes, el agente se obliga a desarrollar una obligación de hacer consistente en la promoción de negocios, mientras que el empresario se compromete a remunerar dicha actividad.
- Formal: a diferencia de lo acontecido con anterioridad a la sanción del Código unificado donde no se exigía forma alguna para perfeccionar este tipo de contratos, la nueva regulación establece necesariamente su instrumentación por escrito.
- Típico y Nominado: actualmente el Código cuenta con una serie de normas que lo regula de forma específica.

---

<sup>16</sup> Proyecto de Unificación de la legislación Civil y Comercial del año 1998 (Decreto 685/95), Artículo 1361: “En el contrato de agencia, una parte, denominada agente, se obliga a promover negocios por cuenta de otra, denominada proponente, de manera continuada, mediante una retribución. El agente es un intermediario independiente. Salvo pacto en contrario, no asume el riesgo de las operaciones ni representa al proponente”.

- Oneroso: la ventaja o utilidad que las partes obtienen encuentran su correlato en las prestaciones que tiene a su cargo el co-contratante (Martorell, 1997).
- Mercantil: esta característica deviene de la naturaleza misma del contrato, se trata de sujetos autónomos que llevan a cabo una actividad económica donde la promoción de mercaderías constituye el principal objeto.
- De ejecución continuada: el cumplimiento de la finalidad del contrato no puede llevarse a cabo mediante un único acto o bien actos aislados, sino que requiere de prestaciones sucesivas de las partes.
- Personal – Intuitio Personae: destaca Martorell (1997) que este aspecto refiere a una nota característica de los contratos de gestión. Para el caso que sea una persona física que desarrolle la actividad, van a resultar determinantes sus cualidades personales, profesionales como también su desenvolvimiento a nivel empresarial. Siendo una persona de existencia ideal, los aspectos a analizar son la trayectoria en el rubro, la solvencia y quienes detentan los cargos directivos.
- Estable: se genera un vínculo de continuidad entre las partes con miras a perdurar en el tiempo.

#### D. Obligaciones de las partes

Como todo contrato bilateral, surgen derechos y obligaciones recíprocas entre las partes. Siendo fuente directa el proyecto de unificación del año 1998, la actual previsión del Código Civil y Comercial establece en el artículo 1483 las principales obligaciones del agente:

- El inc. a hace alusión al deber de fidelidad, esto se traduce en la idea de que el agente debe desarrollar su actividad de buena fe y teniendo en miras el interés del preponente (Rivera, 2015). Al respecto, Martorell (1997) entiende que el agente debe dar prioridad a los negocios del empresario buscando obtener beneficios en favor de éste, incluso si ello implica ve postergados los propios intereses.
- El inc. b refiere al estándar de conducta que debe observarse en la persona del agente, es decir, la diligencia de un buen hombre de negocios. Tuvo recepción normativa en el Código de Comercio (Art. 59) respecto a quienes eran representantes y administradores de sociedades comerciales. Al respecto, señala Lorenzetti (2015) que dicha diligencia debe contemplarse en concreto, es decir, teniendo en cuenta circunstancias tales como los bienes o servicios que debe promover, el mercado en el cual debe desenvolverse, los usos y costumbres de la

zona establecida, entre otros. En la mayoría de los casos el agente asume una obligación de medios, poniendo a disposición del empresario todas sus capacidades para alcanzar el fin común propuesto al celebrar el contrato; aunque no debe desestimarse la posibilidad de que se incluyan cláusulas que requieran resultados a corto, mediano o largo plazo.

- El inc. c establece la sujeción del agente a las instrucciones que pueda impartirle el empresario, como también la obligación de aquel en rendir toda aquella información que se vincule directamente con su gestión. Al tratarse de un contrato de naturaleza colaborativa es necesario una fluida comunicación entre las partes, ello obedece al dinamismo que caracteriza al mercado actual, donde el empresario debe adecuar sus políticas comerciales y el agente encauzar sus actividades a fin de alcanzar los objetivos pactados. Es necesario destacar que, tanto el uso abusivo de la facultad del empresario en impartir instrucciones como la omisión del agente en cumplir las mismas, pueden hacerlos responsables por los daños que dichas conductas pudieran ocasionar.
- Por su parte, el inc. d contempla el deber de información. Hace referencia al deber del agente en informar al empresario todas aquellas circunstancias que hacen a su labor. En torno a ello, Lorenzetti (2015) menciona tres aspectos sobre los cuales puede versar la información:
  - *Sobre el mercado*: implica llevar a la esfera de conocimiento del empresario todas aquellas cuestiones vinculadas con competidores, características de determinados productos o servicios, evolución de un determinado mercado, etc.
  - *Solvencia de terceros*: esta direccionado a evitar que el preponente concluya negocios con personas que padecen problemas económicos o financieros. Tiene fundamento en el contacto directo que tiene el agente y con ello estar mejor posicionado con respecto al potencial cliente.
  - *Sobre reclamaciones*: este aspecto está vinculado netamente con aquellos inconvenientes que pueden suscitarse en torno a la calidad del producto o servicio. Como en el punto anterior, la actividad de intermediación que mantiene el agente le permite absorber todo tipo de reclamo para luego transmitirlos al empresario.
- El inc. e prevé el deber del agente en transmitir todos aquellos reclamos por defectos o vicios de calidad o cantidad de bienes vendidos o servicios prestados

vinculados con los negocios concluidos por el empresario. Si bien se establece que el agente no representa al empresario (artículo 1485 del Código Unificado), este punto se transforma en una excepción ya que no puede decirse que la actividad del agente se reduce solo a promocionar negocios para otro u otros, en realidad, se constituye en el nexo determinante entre quienes concluyen el contrato (Rivera, 2014).

- Por último, el inc. f hace mención al deber de llevar la contabilidad correspondiente ya que se trata de una actividad económica organizada, por lo cual deben estar registradas de forma individual todas aquellas operaciones llevadas a cabo como también las cuentas deudoras y acreedoras. Se le exige independencia de registros en caso de prestar servicios para varios empresarios.

Inmediatamente, en el artículo siguiente el Código menciona las obligaciones que se generan en torno al empresario, las mismas son:

- El inc. a, refiere a un principio esencial del derecho que debe observarse en la conducta de los sujetos, es decir, la buena fe. Dada la naturaleza colaborativa que caracteriza a este vínculo contractual, el empresario debe poner a disposición del agente las herramientas suficientes que le permitan lograr una correcta actuación en los negocios encomendados.
- En consonancia con lo previsto en el párrafo anterior, el inc. b menciona el deber del empresario en proveer de todo el material necesario para la actividad del agente tales como muestras, catálogos, listas de precios, etc.
- El inc. c contempla el deber del empresario de abonar la retribución pactada al agente de acuerdo a lo previsto en los artículos 1486 a 1489 del Código Civil y Comercial.
- El inc. d y e quedan encuadrados dentro del deber de información. El empresario debe comunicarle al agente dentro del plazo de uso o, en su defecto, quince días hábiles tanto la aceptación como el rechazo de la propuesta transmitida, como también la ejecución o no del negocio en cuestión. En caso de que el empresario omita dar cumplimiento a dicha obligación, se presumirá que la propuesta fue aceptada al solo fin de generar el derecho al cobro de la comisión por parte del agente (Rivera, 2014).



### E. Causales de resolución

Existen diversas causas por las que puede extinguirse el contrato de agencia. Como primera medida debe mencionarse que dicho contrato por regla general se considera celebrado a plazo indeterminado salvo que las partes lo hubieren acordado por un periodo de tiempo.<sup>17</sup> En este último supuesto y habiéndose cumplido el plazo establecido, la continuación de la relación entre las partes lo convierte, en principio, como de plazo indeterminado. Si no media previsión contractual que determine prorrogas automáticas no se produce la tacita reconducción por un periodo similar. Vale la aclaración realizada en torno a que el primer supuesto que contempla el Código Civil y Comercial refiere a la rescisión unilateral en aquellos supuestos donde la indeterminación del plazo rige el convenio entre las partes. La jurisprudencia se ha manifestado en diversas ocasiones en torno a este modo de resolver el vínculo contractual estableciendo que:

...en el caso de un contrato de agencia por tiempo indeterminado, en razón de no haberse pactado plazo de duración, cualquiera de las partes puede resolver el contrato en cualquier momento, siempre que esa decisión no sea intempestiva ni esté reñida con los deberes de buena fe...<sup>18</sup>

Si bien se pone de manifiesto la libertad con que cuentan las partes para dejar sin efecto el contrato, dicha conducta no debe resultar abusiva ni contraria a la lealtad comercial entre las partes. En base a ello se establece el deber de preavisar de acuerdo a lo contemplado en el Código Civil y Comercial, cuya normativa va a ser analizada en el capítulo nº 3.

Dicho cuerpo normativo realiza una enumeración enunciativa, ya que desde la óptica de Lorenzetti (2015), las partes pueden haber pactado contractualmente otras formas como también surgir de otras disposiciones normativas. El artículo 1494 expresa las siguientes causales:

#### 1- *Muerte o incapacidad de la persona humana.*

Sobre este aspecto, Lorenzetti (2015) analiza dos supuestos que pueden suscitarse más allá de lo previsto en el artículo citado precedentemente.

*1-A Muerte o incapacidad del agente:* previo a la sanción del nuevo Código se vislumbraba la posibilidad de que los herederos continúen el contrato suscrito en vida por el agente siempre que exista un compromiso por parte de aquellos

---

<sup>17</sup> Artículo 1491. Código Civil y Comercial de la Nación

<sup>18</sup> Cam. Com. Sala A. 16/05/1991 “Villaverde, Roberto c/ Productos Alimenticios Sevres S.A. s/ Ordinario”. Citado por Hocsmán Heriberto Simón. Recuperado de: [http://www.justiniano.com/revista\\_doctrina/AGENCIA.htm](http://www.justiniano.com/revista_doctrina/AGENCIA.htm)

en el desempeño de las actividades que demanda el contrato. Con la nueva normativa, no hay previsión al respecto, es más, el artículo 1495 establece categóricamente que el acontecimiento de algunas de estas cuestiones resuelve de pleno derecho el contrato sin necesidad de preaviso ni declaración de la otra parte. La doctrina se manifiesta en favor de la continuidad del contrato siempre y cuando el empresario tenga motivos suficientes en dar por finalizado el convenio, ello podría fundarse en las cualidades profesionales del agente. Sin embargo, la realidad demuestra que pueden existir estructuras lo suficientemente organizadas como para que la actividad la continúen los herederos; Rivera (2014)<sup>19</sup>, complementa este punto citando a Marzorati quien entiende que, si los herederos o representantes del causante continúan con la misma responsabilidad y eficiencia del causante el empresario no tendría motivos para disolver el vínculo.

*1-B Muerte e incapacidad del empresario:* si bien no está prevista actualmente como una causal de extinción del contrato de agencia, resulta importante mencionar que previo a la vigencia del Código unificado, la doctrina mayoritaria entendía que no había razones para dejar extinguir el vínculo ante el deceso del empresario dando preeminencia al principio general de continuidad del convenio, donde cobra relevancia la empresa como tal por sobre la persona que ejerce su titularidad (Lorenzetti, 2015).

## 2- *Disolución de la persona jurídica.*

*1-A La disolución de la persona jurídica genera la extinción del contrato de agencia:* necesariamente se produce el cese de la actividad y con ello la extinción del vínculo contractual. Continúa el inciso mencionando los casos de fusión o escisión donde, en principio el convenio se mantiene vigente. Sin embargo, el artículo 1496 establece la disolución del contrato siempre y cuando con motivo de la fusión o escisión se genere un detrimento sustancial en el agente, generando el derecho a ser indemnizado.

*1-B Disolución de la persona jurídica preponente:* desde la perspectiva de Lorenzetti (2015), este punto impacta en la actividad del agente. Por un lado, nace en cabeza de éste el derecho a que se le abonen proporcionalmente los trabajos concretados; por el otro, obtener una reparación por los daños

---

<sup>19</sup> Rivera Julio, Medina Graciela (Código Civil y Comercial Comentado – 2014)

ocasionados con motivo en la ruptura del vínculo en aquellos contratos celebrados a plazo determinado. Diferente situación se produce en torno a los contratos por tiempo indeterminado, ya que para obtener una indemnización el agente deberá acreditar que la disolución de la persona jurídica se realizó con el fin de ver frustrados los derechos adquiridos por éste.

1-C Disolución de la persona jurídica agente: previo a la sanción del nuevo Código se discutía sobre los efectos que podía acarrear este tipo de disolución optando por la continuidad del vínculo durante el tiempo en el que se produce el proceso liquidativo. Igualmente, la normativa vigente es determinante a la hora de contemplar la disolución del contrato por extinción de la persona jurídica.

### 3- *Quiebra de las partes*

Continuando con los supuestos donde la resolución opera de pleno derecho, la quiebra firme de cualquier de las partes disuelve el contrato. Es interesante el comentario que realiza Rivera (2014) en torno a esta cuestión y la “resolución automática”, ya que manifiesta que debe analizarse minuciosamente el caso particular dado que en la quiebra mantener vigente el vínculo puede ser un punto a favor para la venta de la empresa en marcha.

### 4- *Vencimiento de plazo*

En el caso de tratarse de un contrato con plazo expresamente determinado, el acaecimiento del mismo provoca la disolución del contrato, siempre y cuando las partes no continúen posteriormente con la relación, operando de esta forma lo establecido en el artículo 1491.

### 5- *Resolución por incumplimiento*

Este inciso faculta a las partes a solicitar la resolución del contrato por el incumplimiento de la otra en sus obligaciones. Señala la doctrina que debe ser de una entidad tal que produzca un desequilibrio en las prestaciones, ello se fundamenta en la naturaleza sinalagmática de estos contratos. Al respecto, el Código refiere a un incumplimiento grave y reiterado, que deje entrever la intención del sujeto de no cumplir con sus próximas obligaciones.

### 6- *Disminución significativa del volumen de negocios*

Supuesto que se relaciona directamente con la actividad del agente, siendo importante mencionar que no toda disminución del volumen hace operar la causal de disolución, debe ser importante de acuerdo a lo estipulado sobre el tema en el respectivo contrato.

Como bien se mencionó al comienzo de este apartado, las causales contempladas no son taxativas sino que pueden configurarse otro tipo de situaciones que lleven a disolver el contrato. Con buen criterio, Lorenzetti (2015) realiza una enumeración previendo circunstancias que, en su mayoría, operan como modos de resolver contratos en general. A saber:

- I. *Edad, invalidez o enfermedad del agente*: para que opere efectivamente la disolución del contrato es necesario que estas circunstancias impidan de forma definitiva que el contrato prosiga en sus cauces normales. Se faculta a ambas partes a invocar dichas causales a fin de extinguir el vínculo.
- II. *Imposibilidad de cumplimiento*: este punto se vincula netamente con aquellos supuestos donde las prestaciones de las partes se tornan de imposible cumplimiento dado el acaecimiento de un caso fortuito o fuerza mayor, previsto en el artículo 1730 del Código Civil y Comercial.
- III. *Acuerdo de partes*: esta causal opera en cualquier momento siempre y cuando las partes de forma voluntaria lleguen a un entendimiento para disolver el vínculo. En este caso no se prevé indemnización alguna, aunque pueden establecerse compensaciones que las partes estimen convenientes.
- IV. *Frustración del contrato por alteración de las bases del contrato*: refiere a la posibilidad establecida en el artículo 1090 del Código unificado, donde aquella parte que se haya visto perjudicada por una alteración extraordinaria, usualmente plasmadas en el contexto económico, y siendo ajena a las partes pueda resolver el vínculo.

#### F. Conclusiones parciales

De lo expuesto en los párrafos anteriores pueden realizarse varias reflexiones. Por un lado, queda de manifiesto el gran aporte que significó la inclusión de forma expresa de este tipo contractual en el Código Civil con amplio tratamiento en el derecho comparado, no solamente por su aplicación reiterada a lo largo de los años sino por la dimensión que han tomado los contratos de colaboración empresaria constituyéndose en una herramienta vital para el progreso y la expansión de los negocios.

Por otro lado y puntualmente sobre lo que conforma al contrato de agencia, la nueva normativa deja entrever una concepción autónoma respecto de actividad llevada a cabo

por el agente, ello queda plasmado en el primer artículo al desestimarse de forma rotunda que el vínculo que se genera entre las partes no cabe incluirlo dentro de la dependencia del derecho laboral. Esta valoración sobre el agente se traduce en diferentes cuestiones como la no asunción de riesgos por aquellos problemas de solvencia que puedan afectar al cliente que se vincule con el empresario por la falta de representación, salvo aquellas excepciones contempladas a fin de mantener el equilibrio en las prestaciones que le compete a cada una de las partes.

A los fines de ir dando aproximaciones que clarifiquen el problema planteado en este Trabajo Final de Grado resulta fundamental destacar que el contrato de agencia regula una actividad desarrollada por una persona física o jurídica, que tiene a su cargo promover negocios para un empresario a cambio de una retribución, siendo sus notas características la estabilidad, continuidad e independencia.

## **CAPITULO II: ANALISIS DEL VIAJANTE DE COMERCIO**

El contenido del siguiente capítulo estará dedicado a brindar presiones sobre la actividad que desarrolla el viajante de comercio, la cual se encuentra expresamente establecida en Ley n° 14.546 siendo complemento la Ley n° 20.744 y el Convenio Colectivo de Trabajo 308/75.

### **A. Concepto**

A la hora de precisar una definición de lo que se entiende por viajante de comercio es importante tener en cuenta que el cuerpo normativo que lo regula, es decir, Ley n° 14.546 no aporta de forma concreta una definición. Sin embargo este aspecto es interpretado por la doctrina de forma positiva debido a que deja librado al arbitrio del juzgador calificar una actividad como tal al momento de presentarse un caso concreto; esta postura se funda en el Principio de la Primacía de la Realidad contemplado en el artículo 14 de la Ley de Contrato de Trabajo.<sup>20</sup>

Al respecto, Ramos (2008) aporta una definición cuyo origen surge del complemento entre los artículos 1 y 4 de la Ley 14.546 entendiendo por viajante aquel “trabajador dependiente que hace de su actividad habitual y principal la de concertar negocios relativos al comercio o industria de sus empleadores, sean estos exclusivos o no, visitando fuera del establecimiento a potenciales compradores, y recibiendo como contraprestación por parte del empleador el pago de una remuneración que se integra con comisiones”.<sup>21</sup> Tal como puede observarse la actividad que lleva a cabo el viajante es muy similar a la que desarrolla el agente basada en la intermediación entre la oferta y la demanda, en este caso la doctrina entiende que el sujeto lleva a cabo una representación activa procurando aumentar el caudal de negocios en favor del empleador, elemento éste que lo diferencia del agente en razón de no existir vínculo laboral de acuerdo a lo establecido por el Código Civil y Comercial. Por su parte, la jurisprudencia<sup>22</sup> venía emitiendo pronunciamientos en torno al significado de viajante,

---

<sup>20</sup> Ramos, S. (2008). El concepto de viajante de comercio en la legislación vigente. *Sistema argentino de información jurídica*. Recuperado de: <http://www.saij.gob.ar/santiago-jose-ramos-concepto-viajante-comercio-legislacion-vigente-dacf080027-2008-04/123456789-0abc-defg7200-80fcanirtcod>

<sup>21</sup> Ramos, S. (2008). El concepto de viajante de comercio en la legislación vigente. *Sistema argentino de información jurídica*. Recuperado de: <http://www.saij.gob.ar/santiago-jose-ramos-concepto-viajante-comercio-legislacion-vigente-dacf080027-2008-04/123456789-0abc-defg7200-80fcanirtcod>

<sup>22</sup> Cam. Nac. Trabajo. Sala III. 19/12/2003 “Valdez, Carlos c/ Coca Cola FEMSA de Buenos Aires SA s/ despido”. Recuperado de: <http://cpcen.org.ar/v2/wp-content/uploads/2015/06/VIAJANTES-DE-COMERCIO.-LEY-14546-y-CCT-308-1975.-EJERCICIOS-DE-LIQUIDACION-C3%93N.pdf>

destacando el trabajo personal y habitual como elementos fundamentales para considerar la actividad encuadrada dentro de la Ley nº 14.546. Si bien el artículo 1 de la citada ley autoriza al viajante a concertar negocios por cuenta de varios empleadores aclara que, salvo convenio expreso contrario, no puede comprender mercadería o servicios que impliquen competencia entre ellos.

#### B. Breve mención de sus antecedentes

A la hora de establecer el origen y los antecedentes normativos del viajante debe realizarse una retrospectiva. El primer vestigio que puede observarse en la legislación de nuestro país surge en el año 1934 mediante Ley nº 11.729, la cual introduce diversas modificaciones al Código de Comercio (ya derogado) e incorpora la figura en cuestión. Ello obedeció al gran crecimiento que tuvo la actividad en el comercio como también la falta de legislación que la contemple, ya que entre los auxiliares de comercio que preveía el artículo 87 no se mencionaba al viajante. Veinticuatro años después, el diputado Haroldo J. Tonelli presenta el proyecto que continúa vigente hasta la actualidad, es decir, la Ley nº 14.546 denominada “Estatuto del Viajante de Comercio”. A su vez, y de acuerdo a lo que comenta Di Lucente (2015) subsidiariamente se aplica la Ley nº 20.744 de Contrato de Trabajo y a modo de complemento el Convenio Colectivo 308/1975 aplicable a la generalidad de los viajantes de comercio, servicios e industria.

#### C. Caracteres

De lo previsto en los artículos 1 y 2 del estatuto del viajante surgen las principales características que debe reunir aquel sujeto que se desempeña en favor de su mandante, al respecto Ramos (2008) indica las siguientes:

- Trabajador dependiente: el viajante se vincula al empresario mediante una relación de dependencia, siendo clave en este aspecto la subordinación técnica, económica y jurídica vigente en todo vínculo de naturaleza laboral.
- Actividad habitual y principal: el artículo 1 del estatuto comienza su redacción haciendo referencia a la habitualidad con la que debe llevarse a cabo la tarea del viajante, es decir, requiere de una serie de actos que se den en forma permanente, constituyéndose a su vez en su medio de vida. Por otro lado, si bien la ley lo autoriza llevar a cabo diferentes tareas, es indispensable que su

actividad principal este dirigida a concertar ventas en favor de su empleador a fin de quedar encuadrado dentro del estatuto mencionado.

- Concertar negocios relativos al comercio o industria de sus empleadores: dicha característica emerge del inc. a del artículo 2 de la Ley 14.546, donde tal como se comentó en párrafos anteriores, la actividad del viajante se erige en una suerte de intermediación entre la oferta y la demanda, acercando a ambas partes para que logren concretar un determinado negocio. En este caso la tarea del viajante queda perfeccionada en los términos de la ley por más que a posteriori el empresario y cliente no logren finiquitarlo.
- Prestación personal y fuera del establecimiento comercial o industrial: la actividad que despliega el viajante regularmente se desarrolla fuera del establecimiento que posee el empleador, por lo que resulta que aquel se transforma en la cara visible del producto o servicio que intenta acercar a los clientes. Por otro lado, el inc. d del artículo 2 del Estatuto prevé que la tarea del viajante debe ser llevada a cabo de forma personal estando vedada toda posibilidad de delegar o confiar en terceras personas la realización de actividades que le competen, asimilándolas de esta forma a las obligaciones *intuitu personae*.
- Exclusividad y concurrencia desleal: el artículo 1 menciona en forma indistinta el elemento exclusividad, haciendo alusión a la posibilidad de que el viajante se encuentre bajo la dependencia de uno o más empleadores, siendo necesario en este último caso que los productos o servicios que intente negociar no impliquen competencia. Al respecto, los tribunales laborales en la provincia de Mendoza se han pronunciado a favor del despido con causa de un empleado que ofrecía productos de una empresa competidora, fundando su decisión en los artículos 85 (Deber de fidelidad) y 88 (deber de no concurrencia) previstos en la Ley de Contrato de trabajo<sup>23</sup>.
- Zona de actuación: el inc. e del artículo 2 establece que el viajante debe desenvolverse dentro de un ámbito de actuación previamente establecido. En consonancia con ello, el artículo 9 expresa la necesidad de contar con la conformidad del viajante para aquellos casos donde se decida cambiarlo o

---

<sup>23</sup> Albornos S. (2011) La justicia avala despido con causa de un empleado que ofrecía productos de una empresa competidora. *iProfesional*. Recuperado de <http://www.iprofesional.com/notas/119643-La-Justicia-aval-despido-con-causa-de-un-empleado-que-ofreca-productos-de-una-empresa-competidora>



trasladarlo de zona, ya que la decisión unilateral del empleador lo coloca al empleado en situación de despido indirecto tal como lo estableció la Cámara Nacional del Trabajo en fallo del año 2008<sup>24</sup>.

#### D. Obligaciones de las partes

En razón del vínculo que se genera entre el viajante y el empleador surgen una serie de deberes y obligaciones que deben ser cumplidos a fin de asegurar un equilibrio en las prestaciones que debe realizar cada uno. Al respecto, Di Lucente (2015) considera como relevantes:

##### D.1. A cargo del Empleador

- *Pagar el salario y aquellas comisiones convenidas*: esta obligación es consecuencia natural de un contrato de trabajo, donde el trabajador tiene el derecho a percibir la remuneración que le corresponde en razón de la actividad desarrollada. El artículo 5 de la Ley 14.546 establece la modalidad en base a la cual se liquidaran las comisiones convenidas.
- *Entregar los elementos de trabajo necesarios*: a fin de que el viajante pueda desplegar de forma eficiente su tarea, resulta necesario que cuente con las herramientas adecuadas como por ejemplo notas de pedidos, lista de precios, talonarios de recibos, etc.
- *Imposibilidad de exigir la realización de tareas laborales administrativas*: este aspecto surge del artículo 8 del Estatuto y artículo 12 del Convenio Colectivo de Trabajo 308/75. Si bien se permite que el viajante realice en forma subsidiaria tareas de cobranza, ambas normas vedan la posibilidad de que el empleador le asigne a aquel tareas exclusivas de orden administrativo o bien que excedan sus funciones específicas. Como complemento, el convenio acuerda en el mismo artículo mencionado las funciones que corresponden al viajante, a saber:
  - Elevar notas de ventas o pedidos
  - Cuando existiera obligación contractual, elevar las partes de los clientes visitados
  - Rendir las cobranzas efectuadas
- *Registrar al trabajador conforme lo establece la Ley Nacional del Empleo (24.013)*

---

<sup>24</sup> Cam. Nac. Trabajo. Sala VII “Castro, Christian c/ Dadone Argentina SA s/ despido”. Recuperado de: <http://www.pjn.gov.ar/Publicaciones/00008/00085913.Pdf>

- *Llevar el libro especial de viajantes*: dicha obligación emerge del artículo 10 de la Ley n° 14.546, exigiéndole al empleador llevar un libro especial registrado y rubricado, mediante el cual deben quedar individualizados cada uno de los viajantes
- *Asegurar al trabajador a una Aseguradora de Riesgo de Trabajo (ART)*: sin perjuicio del seguro de vida que corresponde al viajante como a cualquier trabajador el Convenio Colectivo aplicable a la actividad establece en los artículos 25 (seguro de vida), 26 (por cobranzas), 27 (muestreos) y 28 (por vehículos del viajante) distintas clases de seguros que deben observarse.
- *Cumplir con las disposiciones contenidas en la Ley de Contrato de Trabajo en razón de su aplicación subsidiaria en todo aquello no previsto en la Ley n° 14.546*:
- *Actuar de buen buena fe*: se erige como una de las principales características exigidas a ambas partes, el artículo 63 de la Ley 20.744 se refiere a ello estableciendo el deber de las partes de “ajustar su conducta a lo que es propio de un buen empleador y de un buen trabajador, tanto al celebrar, ejecutar o extinguir el contrato o relación de trabajo”.
- *Conformidad del viajante en caso de modificación de los aspectos centrales del contrato de trabajo*: de acuerdo a lo establecido en el artículo 9 del Estatuto resulta indispensable contar con el consentimiento del viajante en el caso que se decida cambiarlo o trasladarlo de zona. Este aspecto se vincula directamente con las facultades que posee el empleador en disponer aquellos cambios que estime pertinente vinculados a prestación laboral siempre y cuando no medie un ejercicio irrazonable o abusivo que genere un perjuicio material o moral al trabajador<sup>25</sup>.

#### D.2. A cargo del trabajador

- *Cumplir las órdenes y directivas que le imparta el empleador*: este aspecto surge del artículo 86 de la Ley de Contrato de Trabajo y se vincula netamente con el deber de obediencia que debe observarse en el trabajador en torno a las diferentes instrucciones que le imparta el empresario, pudiendo versar las

---

<sup>25</sup> Artículo 66. Ley 20.744 “Contrato de Trabajo”

mismas sobre cuestiones comerciales como por ejemplo ofertas y promociones de productos, condiciones de entrega de mercadería, etcétera.

- *Deber de fidelidad*: al respecto, el Dr. Enrique Caviglia realiza una apreciación sobre lo que implica este deber, estableciendo que:

No debe ser entendido como un deber de sumisión del trabajador, que evocara una relación de vasallaje, sino como la expresión de un conjunto de valores que determina la exigibilidad de conductas del trabajador, distintas del cumplimiento del trabajo, que hagan posible conseguir (lograr) el objetivo contractual.<sup>26</sup>

Tal como se estableció en el apartado anterior, el empleador cuenta con facultades para establecer aquellas directivas que crea conveniente en beneficio de la empresa, con lo cual el trabajador debe omitir todas aquellas conductas que puedan generar un perjuicio para aquél, sobre todo el artículo 85 de la Ley n° 20.744 apunta a tener estricta reserva o secreto de aquella información a la que tenga acceso, es decir, hacer un correcto uso de aquellos datos confiados por el empleador, caso contrario puede considerarse como justificado el despido del trabajador<sup>27</sup>.

- *Deber de no concurrencia*: este aspecto deviene del punto anterior e implica que el trabajador debe abstenerse de llevar a cabo actividades que impliquen competencia con su empleador, lo cual generaría una contraposición de intereses. Al respecto, se establecieron una serie de requisitos para que quede configurada dicha conducta<sup>28</sup>:

- Negociación por cuenta propia o ajena
- Perjuicio potencial o real a los intereses de la empresa
- Falta de autorización del empleador

En consonancia con ello, el Tribunal del Trabajo N° 2 del Departamento de Quilmes en el fallo “Pironti, Fabián Claudio c/ PHYNX S.A. y otro s/ despido”<sup>29</sup>, considero acreditados los requisitos mencionados up supra para que quede configurada la concurrencia desleal, en razón de que la parte actora resulto titular de un negocio vinculado a la comercialización de artículos de

---

<sup>26</sup> Caviglia E. (2010). El deber de fidelidad del trabajador. *El Cronista*. Recuperado de: <http://www.cronista.com/impresageneral/El-deber-de-fidelidad-del-trabajador-20101227-0018.html>

<sup>27</sup> Cam. Nac. Trabajo. Sala VIII “Vidal, G. c/ Microstar S.A.” 10/12/2007. Recuperado de: <http://www.cronista.com/impresageneral/El-deber-de-fidelidad-del-trabajador-20101227-0018.html>

<sup>28</sup> González R. (2009). Deber de no concurrencia: concurrencia desleal. *Actio Reporte*. Recuperado de: <http://www.actio.com.ar/reportes/1598.pdf>

<sup>29</sup> Recuperado de: [www.scba.gov.ar/falloscompl/SCBA/2011/05-04/L103078.doc](http://www.scba.gov.ar/falloscompl/SCBA/2011/05-04/L103078.doc)

telefonía celular y paralelamente era empleado de la firma accionada, la cual tenía como objeto principal la comercialización de dichos productos.

- *Prestar juramento en los términos del artículo 11 de la Ley n° 14.546*: a los fines de lograr una correcta registración de la situación laboral del viajante, se le otorga a éste o bien a sus derechohabientes, la posibilidad de prestar declaración jurada sobre aquellos hechos omitidos y no consignados en los libros especiales que deben llevar tanto los comerciantes como industriales; quienes al configurarse dicha situación quedan en posición de aportar el material probatorio a fin de desvirtuar los hechos declarados. La jurisprudencia<sup>30</sup> entiende que la omisión por parte del empleador en exhibir los libros que establece el artículo 10 del estatuto no lo exime al viajante de cumplir con lo establecido en el presente apartado.
- *Actuar de buena fe*: principio que se le exige a ambas partes de un contrato, puntualmente en el caso del viajante se le exige desarrollar aquella conducta que es propia de un buen trabajador en los diferentes momentos que pueda atravesar la relación laboral.

#### E- Conclusiones parciales

Claramente la figura descripta en el presente capítulo presenta ciertas aspectos que lo asimilan al agente, aunque las diferencias entre ambos son notorias. El viajante se consolidó a los largo de los años desplegando una actividad de promoción de productos y servicios en favor de otra persona, quien resulta ser su empleador. Éste punto pone de manifiesto una de las características que lo diferencian del agente, es decir, el vínculo laboral que une a ambas partes. Si bien cuenta con una ley base (14.546) que establece aquellas actividades que quedan encuadradas en dicho estatuto, juega un rol fundamental la Ley de Contrato de Trabajo aportando aquellos principios rectores que deben estar plasmados en todo contrato laboral, como así también los deberes y facultades que incumben tanto al trabajador como al empleador. A modo de complemento, el Convenio Colectivo mencionado en el presente capítulo establece

---

<sup>30</sup> Cam. Nac. Apel. Del Trabajo “Arena, Vicente c/ Pérez de Guzmán, Alberto s/ despido”. Recuperado de: <http://www.saij.gob.ar/camara-nacional-apelaciones-trabajo-nacional-ciudad-autonoma-buenos-aires-arena-vicente-perez-guzman-alberto-despido-fa92040631-1992-05-26/123456789-136-0402-9ots-eupmocsollaf>

aquellas mejoras en las condiciones laborales individuales en las que se desenvuelve el trabajador.

### **CAPITULO III: Conceptos propios del Derecho Laboral regulados en el Contrato de Agencia**

Mediante el presente capítulo se someterán a análisis aquellos conceptos que se mencionan dentro del Contrato de Agencia y que implican un claro avance del Derecho Civil por sobre el Derecho laboral ya que su esencia se vincula íntimamente con esta última rama del derecho.

#### **A- Remuneración**

Dentro de las principales obligaciones que pesan sobre el empleador se encuentra el pago de la remuneración. Al respecto, la Ley de Contrato de Trabajo brinda una definición entendiendo por tal aquella “contraprestación que debe percibir el trabajador como consecuencia del contrato de trabajo”<sup>31</sup>. Es decir, aquel esfuerzo que despliega el trabajador en la actividad que le corresponda y en favor de su empleador debe ser recompensado con una retribución que puede ser satisfecha, de acuerdo a lo establecido en la citada ley, en dinero, especie, habitación, alimentos o mediante la oportunidad de obtener beneficios o ganancias.

Dada la importancia que reviste la naturaleza del concepto bajo estudio, resulta determinante mencionar el aporte efectuado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en el convenio n° 95 del año 1949 ratificado por nuestro país mediante el decreto ley 11.594/56, donde estipula que debe entenderse por salario, a lo que establece como:

... toda remuneración o ganancia, sea cual fuere su denominación o método de cálculo, siempre que pueda evaluarse en efectivo, fijado por acuerdo o por la legislación nacional y debida por un empleador a un trabajador en virtud de un contrato de trabajo, escrito o verbal, por el trabajo que este último haya efectuado o deba efectuar por servicios que haya prestado o deba prestar.<sup>32</sup>

En cuanto a las formas en que puede materializarse la remuneración y en torno a las figuras analizadas en los capítulos anteriores, la comisión se transforma en el elemento a desarrollar tanto desde la óptica del agente como del viajante de comercio.

Si bien el Código de Comercio ya derogado establecía la facultad, en este caso al comisionista, a percibir una retribución por el trabajo realizado<sup>33</sup>, el código unificado dejó expresamente establecido este derecho en favor del agente. Como regla general, se

---

<sup>31</sup> Artículo 103. Ley 20.744 “Contrato de Trabajo”

<sup>32</sup> Artículo 1. Convenio n° 95 de la OIT. Recuperado de: <http://www.saij.gob.ar/santiago-jose-ramos-concepto-remuneracion-segun-se-trate-materia-previsional-laboral-dacfl00039-2010-05-19/123456789-0abc-defg9300-01fcanirtcod>

<sup>33</sup> Artículo 274. Código de Comercio derogado

les otorga a las partes amplias facultades para establecer la remuneración que estimen conveniente, caso contrario va a corresponder acordar una comisión. Para entender lo que se entiende por comisión resulta necesario remitirnos a lo comentado por Farina (1999) quien la concibe como una “forma particular de retribución de tipo aleatorio, que se encuentra en algunas categorías de trabajadores subordinados y autónomos”.

Tal como se mencionó en los párrafos anteriores, prima la libertad de las partes a la hora de regular lo referido a este tema<sup>34</sup>; en caso de omisión se estipula una comisión sobre aquellos contratos donde el agente haya intervenido y en el caso que se le haya otorgado representación aquella va a ser devengada directamente del negocio concluido por éste. Lorenzetti (2015) al referirse al tema en cuestión menciona aquellos sistemas que se presentan en la práctica, a saber:

- *Comisión*: se prevé un determinado porcentaje sobre lo facturado en virtud de las operaciones llevadas a cabo por el agente, sea promocionándolas o bien interviniendo en su conclusión.
- *Sobreprecio o margen de ganancia*: este sistema esta direccionado a que el agente perciba aquel sobreprecio pagado por el cliente teniendo en cuenta el precio establecido por el empresario. Al respecto, Farina (1999) aporta claridad previendo que el sobreprecio resulta de aquella diferencia entre el precio piso o mínimo establecido por el proponente y el mayor precio obtenido por el agente respecto del tercero consumidor.
- *Sistema mixto*: dicho sistema resulta de la unión de los mencionados anteriormente, es decir, por un lado se establece en favor del agente una comisión, y a su vez obtiene un sobreprecio.

Continuando con la notable influencia que implico el Proyecto de Unificación del año 1998, el Artículo 1367 preveía que la comisión se debía graduar en base al volumen o al valor de los actos promocionados o bien concluidos por el agente. La actual normativa recepta tal previsión en el Artículo 1486 destacando los usos y costumbres del lugar como una herramienta condicionante a la hora de acordar la retribución.

---

<sup>34</sup> Cam. Com. Sala C. 13/11/1985 en fallo “Fiorenza, Prospero c/ Lovig S.A.C.I.” estableció que: “la retribución se debe sobre el importe de cada operación del agente de comercio, lo que no impide que las partes, en ejercicio de su autonomía contractual, puedan pactar una forma distinta de retribución” . Recuperado de: [http://www.justiniano.com/revista\\_doctrina/AGENCIA.htm](http://www.justiniano.com/revista_doctrina/AGENCIA.htm)

Otro aporte central brindado por dicho proyecto está íntimamente vinculado con la base para realizar el cálculo. Así, el Código Civil y Comercial establece aquellas operaciones que van a devengar comisión, mencionando que el derecho surge respecto de aquellos contratos concluidos durante la vigencia del contrato de agencia, anexando el nuevo Artículo 1487 el condicionante de que el precio sea efectivamente cobrado por el empresario. Complementando dicha previsión, el derecho del agente se extiende también a aquellas operaciones que tuvieran origen en plena vigencia del contrato pero que su finalización se produce con posterioridad al cese entre el vínculo del agente y el empresario, tal como lo menciona el autor citado al comienzo del tema, con ello se pretende evitar que el empresario saque provecho del posicionamiento logrado por el agente en base a la actividad desplegada, evitando de esta forma el pago de la remuneración acordada. Del mismo modo, quedan incluidos aquellos contratos celebrados con clientes donde el agente previamente ya los hubiere presentado y que hubiese generado negocios similares, siempre y cuando ello no implique el derecho de otro agente al cobro de la remuneración. Finalmente, la violación por parte del empresario en celebrar contratos u operaciones con clientes pertenecientes a la zona o grupo asignado y acordado con el agente, no implican un obstáculo para que éste perciba la comisión correspondiente, así lo acordó la Cámara Nacional Comercial en fallo del año 1979.<sup>35</sup>

Continuando con la comisión como forma de retribución acordada, la normativa deja establecido que el derecho a la misma surge el momento de concluirse el contrato con el tercero, a lo que debe agregarse el pago del precio al preponente<sup>36</sup>. En cuanto al plazo en el que debe efectivizarse, se establecen 20 días hábiles a partir del pago total o parcial del precio. Con buen criterio, Bueres (2014) plantea un interrogante que puede suscitarse en el caso de que el tercero no abone el precio correspondiente de forma inmediata al perfeccionamiento del contrato. Si bien, por un lado se establece que el agente no asume ningún tipo de riesgo por las operaciones promovidas, otro de los artículos establece que va a garantizar las cobranzas hasta el límite de la comisión que le corresponda. A tal fin, concluye que va a resultar necesaria una clara redacción del contrato que vincule a las partes, ya que si la actividad del agente se limita solamente a la promoción del negocio y posterior transmisión de la oferta al empresario la misma va

---

<sup>35</sup> Citado por Rivera J. y Medica G. Código Civil y Comercial de la Nación Comentado (2014)

<sup>36</sup> Artículo 1488. Código Civil y Comercial de la Nación



a presumirse como aceptada por ésta, en tanto y cuanto no haga uso de su facultad de rechazar la propuesta en el plazo de 15 días hábiles de su conocimiento.

Más allá de lo plasmado en el párrafo anterior y dentro de la libertad que les concede la normativa a las partes, éstas pueden supeditar o subordinar el cobro de la remuneración del agente a la ejecución del contrato; para ello debe existir una cláusula que contenga expresamente tal disposición. Chomer et al. (2015) realiza una aclaración sobre lo que debe comprenderse por ejecución del contrato, previendo que no deben quedar prestaciones pendientes entre el preponente y el tercero cliente.

En lo que respecta al viajante, la doctrina refiere a dos tipos de comisiones que pueden llegar a liquidarse. Por un lado, aquellas denominadas directas que surgen con motivo de los negocios finalizados directamente por el viajante en su zona de actuación o respecto de aquellos clientes que forman parte de la cartera asignada; por el otro, las indirectas, las cuales tienen origen en operaciones llevadas cabo por el empleador o empresario en la zona delimitada al viajante o bien respecto de clientes previamente asignados a éste.<sup>37</sup> A la hora de establecer el momento en el cual se origina este derecho del viajante a la comisión, el artículo 5 del estatuto que rige la actividad refiere expresamente a toda nota de venta o pedido que haya sido aceptado por el o los comerciantes o industriales que represente. Como tal, el empleador conserva la facultad de poder rechazar eventualmente dichos pedidos siempre y cuando exprese de manera fundada el motivo que lo llevo a tomar tal decisión. Al respecto, se establecen plazos para emitir dicha oposición, 15 días cuando el viajante trabaje dentro de la zona, radio o ciudad del empleador o bien 30 días para el resto de los casos<sup>38</sup>. También prevé la normativa que la inejecución o bien cualquier tipo de impedimento que interponga el empresario o industrial respecto del pedido efectuado por el tercero no va a constituir un obstáculo para que el viajante perciba la comisión correspondiente, ello se establece en protección de éste a fin de evitar maniobras infundadas que perjudiquen su derecho a la remuneración. Como tal, la Sala VIII de la Cámara Nacional del Trabajo en fallo del año 2014 estableció que al concertarse la operación el empleador no puede desligarse de la obligación de pagar la respectiva comisión amparándose en la falta de stock del

---

<sup>37</sup> Di Lucente, Mauro (2015) Viajante de comercio. Ley 14546 y CCT 308/75. Ejercicios de liquidación. *Liquidación de sueldos*. Recuperado de: <http://cpcen.org.ar/v2/wp-content/uploads/2015/06/VIAJANTES-DE-COMERCIO.-LEY-14546-y-CCT-308-1975.-EJERCICIOS-DE-LIQUIDACION%20C3%93N.pdf>

<sup>38</sup> Artículo 5 inc. b. Ley n° 14.546

producto en cuestión, de lo contrario implicaría hacer cargar con el riesgo del negocio en el viajante, lo cual se opone rotundamente al principio de ajenidad del derecho del trabajo.<sup>39</sup>

Lo mencionado hasta el momento refiere a comisiones por ventas, en el caso de realizar subsidiariamente tareas de cobranzas le va a corresponder un porcentaje de comisión previamente establecido, la cual integrará el rubro de las remuneraciones correspondientes al viajante. Al respecto, la jurisprudencia exige de forma indubitable que dicha actividad sea prestada también en forma personal por aquel, dado el carácter accesorio que representa este tipo de actividad.<sup>40</sup>

Una cuestión vinculada a la remuneración del viajante que ha merecido el análisis de la jurisprudencia es lo relativo a los viáticos, donde según el Estatuto dicho concepto constituye la remuneración de aquel<sup>41</sup>; de forma contraria la ley de contrato de trabajo, al hacer mención de las prestaciones complementarias excluye al viajante que haya presentado los comprobantes correspondientes como también los reintegros sin comprobantes por gastos de automóviles que sean de propiedad de la empresa o empleado. Como tal, la jurisprudencia ha hecho prevalecer las consideraciones que prevé la ley 20.744, estableciendo que los viáticos van a ser considerados remuneraciones toda vez que no se le exija al trabajador la rendición de comprobantes, en cambio no son remuneratorios cuando se pague a cambio de que sea rendida aquella documentación que respalde el gasto.<sup>42</sup>

#### *B- Preaviso*

Otro de los conceptos vinculados naturalmente al derecho laboral y que resulta normado en el código unificado es el preaviso. Como tal, Mirolo (1998) se refiere al mismo como aquella institución que tiene por finalidad evitar que la disolución del vínculo contractual se efectúe de forma intempestiva. Es decir, aquella parte que por decisión unilateral decida ponerle fin al contrato deberá cursar aviso a la otra dentro de los plazos expresamente acordados o bien lo definido por la ley, ello a fin de evitar cualquier tipo de perjuicio como también darle la posibilidad a la parte que recibe la notificación de

---

<sup>39</sup> Cam. Nac. Trabajo Sala VIII “Mazzuca, Raúl Alberto y otro c/ Purissimus SA s/ diferencias de salario” 20/11/2014. Recuperado de: <http://www.pjn.gov.ar/Publicaciones/00008/00085913.Pdf>

<sup>40</sup> Cam. Nac. Trabajo Sala III “Cichello, José Alejandro c/ Nextel Communications Argentina SRL y otros s/ despido” 17/03/2014. Recuperado de: <http://www.pjn.gov.ar/Publicaciones/00008/00085913.Pdf>

<sup>41</sup> Artículo 7. Ley 14.546

<sup>42</sup> Cam. Nac. Trabajo Sala VII “Cruz. Daniel Alberto c/ Wurth Argentina SA s/despido” 31/05/2013. Recuperado de: <http://www.pjn.gov.ar/Publicaciones/00008/00085913.Pdf>

reorganizar su estructura empresarial, en el caso del empleador, o bien comenzar a buscar otra propuesta laboral en el caso del trabajador.

Continuando con la doctrina citada, se establecen dos requisitos para que quede configurado, por un lado que el vínculo laboral haya tenido principio de ejecución material, y por el otro la antigüedad. Al respecto, la Ley de Contrato de Trabajo establece los plazos en los cuales deberá cumplirse estableciendo que, sin perjuicio de que las partes fijen uno mayor, deberá cursarse la notificación en los siguientes plazos<sup>43</sup>:

- En el caso del trabajador: QUINCE (15) días
- En el caso del empleador: QUINCE (15) días cuando el trabajador se encuentre en el periodo de prueba y de UN (1) mes cuando el trabajador tuviese una antigüedad que no exceda los 5 años; y de DOS (2) meses cuando fuese superior.

Dichos plazos comenzaran a correr a partir del día siguiente al de la notificación. Dada la importancia que reviste este derecho-deber se establece que en caso de omisión o deficiencia en el modo de otorgarlo la ley acuerda una indemnización sustitutiva<sup>44</sup> que equivale a la remuneración que le hubiese correspondido al trabajador respecto de los plazos mencionados anteriormente.

Debido al nexo existente entre la ley 14.546 y 20.744, el viajante de comercio es considerado un empleado en relación de dependencia, por lo que se le aplican las disposiciones mencionadas anteriormente.

Como se describió al comienzo del apartado, este concepto fue incorporado de forma expresa al contrato de agencia, constituyendo de esta forma un aspecto en común que lo acerca con el viajante de comercio más allá de las diferencias que puedan existir en torno a la forma en la cual se debe materializar o los plazos que se exigen al respecto.

Particularmente y refiriéndome al contrato en cuestión, la obligación de preavisar está sujeta al tipo de vínculo que se genera entre las partes, es decir, si el mismo cuenta con plazo cierto o no. Ante la situación de que las partes hubiesen previsto un plazo para la finalización del acuerdo se torna innecesaria la obligación de preavisar debido a la certeza con la que cuentan las partes. Caso contrario se suscita en los contratos por

---

<sup>43</sup> Artículo 231. Ley de Contrato de Trabajo

<sup>44</sup> Artículo 232. Ley de Contrato de Trabajo

tiempo indeterminado o bien aquellos que se hubiesen convertido en tales por la continuación de la relación una vez vencido el plazo fijado, donde aquella parte que pretende discontinuar el vínculo debe comunicar su decisión dentro del plazo fijado por el Artículo 1492<sup>45</sup>, es decir, un mes por cada año de vigencia del contrato. A su vez la norma citada establece que la finalización del plazo de preaviso debe coincidir con el final del mes calendario correspondiente.<sup>46</sup> En lo que respecta al plazo en sí mismo, la jurisprudencia<sup>47</sup> ya se había manifestado con anterioridad a la vigencia del actual código civil y comercial dejando en claro las pautas a tener en cuenta a la hora de establecerlo, entre ellas: a mayor plazo de vigencia mayor debe ser el plazo del preaviso, la naturaleza del vínculo establecido entre las partes, los efectos que acarrea de por sí el distracto, la relación estable y de confianza que los une como también aquellas cuestiones que refieren al ámbito del negocio como la amortización de las inversiones, la posibilidad de obtener ganancias; en definitiva las expectativas de continuar la relación.

Tal como lo contempla la Ley de Contrato de trabajo, la normativa analizada acuerda a las partes la posibilidad de establecer plazos de preaviso mayores a los establecidos por el artículo antes mencionado.

Puede suceder que las partes omitan efectuar el preaviso establecido por el código o bien lo realicen sin tener en cuenta los plazos estipulados, en dichos casos se prevé de forma expresa<sup>48</sup> el deber de indemnizar los daños ocasionados al contratante rescindido traduciéndose en las ganancias dejadas de percibir en el periodo correspondiente (Lorenzetti, 2015). En torno al tema, cierta parte de la doctrina<sup>49</sup> al referirse a los rubros que integran la posible indemnización -y viéndolo desde la óptica del agente- aluden que no solo estaría conformada por aquellas comisiones que se viera privado sino también incluir reclamo por derecho moral, siempre y cuando se trate de una persona física, dado que podría lesionar la imagen de éste en la zona donde lleva a cabo su actividad.

---

<sup>45</sup> Código Civil y Comercial de la Nación

<sup>46</sup> Chomer H., Sicoli J. y Ramírez Bosco L. (2015) *Código Civil y Comercial de la Nación Comentado [Versión Electrónica]*. INFOJUS: Sistema Argentino de Información Jurídica, 185-206.

<sup>47</sup> Cam. Nac. Apel. Com. Sala B “Telecel S.R.L. c/ Telecom Personal S.A.” 28/06/2007. Citado por Chomer H., Sicoli J. y Ramírez Bosco L. (2015) *Código Civil y Comercial de la Nación Comentado*.

<sup>48</sup> Artículo 1493. Código Civil y Comercial de la Nación

<sup>49</sup> Rivera J., Medina G. Código Civil y Comercial de la Nación comentado (2014).

C- Indemnización – Compensación por clientela

A la hora de producirse la extinción del vínculo contractual, más allá del preaviso necesario que debe mediar entre las partes, tanto el estatuto del viajante de comercio como el código unificado coinciden en mencionar el derecho que nace en cabeza del viajante y agente, esto es, una indemnización o compensación por clientela. Vinculado a ello y observándolo desde la óptica del viajante, se entiende que dicho reconocimiento surge con motivo en considerar el trabajo desarrollado por éste en torno a conservar y/o aumentar la cartera de clientes de su empleador. Al respecto, cierta doctrina<sup>50</sup> entiende que a partir del artículo 14 del estatuto surgen los requisitos de procedencia:

- 1) *Antigüedad mínima de un año del trabajador*: se produjeron discrepancias en doctrina y jurisprudencia sobre el tema en cuestión dado que la norma no establece concretamente si el año refiere al tiempo en el cual el trabajador se desempeñó como viajante o bien implica tener en cuenta el tiempo en que éste se encuentra al servicio de su empleador. Los tribunales se han pronunciado en favor de ambos criterios; aquellos que defienden la segunda posición detallada aluden que el artículo no hace mención de la calificación profesional, solo se remite a establecer el plazo<sup>51</sup>. Por su parte, los que defienden la primera postura, entienden que la finalidad de la indemnización es valorar el trabajo desarrollado por el agente, especialmente dedicado a la conservación y/o aumento de la clientela del empleador. En concordancia con esta última doctrina, el artículo 20 del Convenio Colectivo 308/75 establece la base para el cálculo de la indemnización por clientela donde, se considerara el total de la indemnización por antigüedad que corresponda al viajante o corredor aun en aquellos casos en que no se hubiera desempeñado durante todo el curso de la relación laboral como viajante o corredor. Continúa el citado artículo exponiendo la antigüedad, al cual se computara de un año por cada tres registrados como empleado u obrero o en ambas actividades en conjunto.

---

<sup>50</sup> Mirasson J. (2013). LABORAL. Recuperado de: [https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n\\_Legal/Boletines\\_y\\_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi\\_completo/2013/08/05\\_08\\_2013](https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n_Legal/Boletines_y_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi_completo/2013/08/05_08_2013)

<sup>51</sup> Cam. Nac. Trabajo. Sala I “Quinteros, Tomas A. c/ NCR Argentina S.A.” 24/04/1987. Citado por Mirasson J. Recuperado de: [https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n\\_Legal/Boletines\\_y\\_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi\\_completo/2013/08/05\\_08\\_2013](https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n_Legal/Boletines_y_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi_completo/2013/08/05_08_2013)

- 2) *Extinción de la relación laboral*: es irrelevante el motivo que origino la ruptura del vínculo entre las partes; incluso queda incluido el caso del despido justificado, así lo acordó la jurisprudencia en sus pronunciamientos<sup>52</sup>. Importante aclaración efectúa Mirasson (2013), a fin de no confundir el requisito mencionado con la base para el cálculo de la indemnización que prevé el artículo 14 del estatuto, ya que este último toma como referencia el despido injustificado o intempestivo, lo cual solamente implica una pauta para establecer la indemnización correspondiente.
- 3) *Mantenimiento de la calificación profesional de viajante en oportunidad de extinción de la relación laboral*.

Finalmente, el artículo sujeto a análisis establece que el monto de la indemnización estará representado por el veinticinco por ciento de lo que le hubiera correspondido en caso de despido injustificado o intempestivo, estableciendo en fallo<sup>53</sup> del año 2003 que dicha suma se integrara con la indemnización sustitutiva de preaviso, integración del mes de despido, SAC e indemnización por despido.

A la hora de expresar como se conforma la compensación por clientela en el caso del agente resulta indispensable remitirse a las fuentes. Rivera (2014) haciéndose eco de lo investigado por Lorenzetti en torno a esta cuestión, menciona los dos modelos existentes a la hora de establecer la compensación correspondiente al agente. Por un lado el “modelo francés”, el cual considera que se debe una indemnización por el daño ocasionado, tomando como base para estimarla aquellas ganancias de las que se ve privado debido a la extinción del vínculo o bien aquellos gastos e inversiones que no llegaron a ser amortizadas. Por el otro el “modelo alemán”, compartido por nuestra doctrina, donde se le otorga al agente el derecho a reclamar por aquellos nuevos clientes generados con motivo de su accionar, como también por el incremento de las operaciones con clientes ya existentes.

---

<sup>52</sup> Cam. Nac. Trabajo Sala VI “Rossi, Genaro c/ Moraschi Center S.A. s/ despido” 28/10/2004. Recuperado de: [https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n\\_Legal/Boletines\\_y\\_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi\\_completo/2013/08/05\\_08\\_2013](https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n_Legal/Boletines_y_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi_completo/2013/08/05_08_2013)

<sup>53</sup> Cam. Nac. Trabajo Sala III “Valdez, Carlos c/ Coca Cola FEMSA de Bs As S.A. s/ despido”. Recuperado de: [https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n\\_Legal/Boletines\\_y\\_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi\\_completo/2013/08/05\\_08\\_2013](https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n_Legal/Boletines_y_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi_completo/2013/08/05_08_2013)

Nuevamente el Proyecto de Unificación de la Legislación Civil y Comercial del año 1998 se erige como base rectora y antecedente inmediato de la compensación por clientela dentro del contrato de agencia. Ya el artículo 1377 de dicho proyecto establecía que una vez producida la disolución del vínculo contractual, siendo indiferente si el mismo era celebrado por tiempo determinado o indeterminado, se le debía reconocer al agente una compensación, siempre y cuando su labor había producido un incremento considerable en el volumen de negocios del preponente o bien su actividad anterior podía continuar entregando beneficios a lo largo del tiempo. Tal cual lo expresa Lorenzetti (2015), para que nazca este derecho el agente deberá acreditar en primer término que existió un aumento significativo de las operaciones del empresario dentro del ámbito territorial, personal o de negocios donde él se desarrolló, lo cual surge de realizar una comparativa de los volúmenes existentes al momento de iniciarse el vínculo y los previstos a la finalización del mismo. Por otro lado, este aumento debe responder a la actividad propia del agente y no cuestiones externas que pudiesen influir directamente en el número final, citando el autor el ejemplo de una demanda extraordinario de ciertos productos con motivo de una situación de carácter excepcional en el ámbito donde se desenvuelve el agente.

Continúa el artículo haciendo una extensión del derecho del agente a sus herederos cuando el vínculo contractual se disuelve por el fallecimiento de aquel. La norma le brinda a la partes la facultad de acordar dicha compensación de acuerdo a lo que estimen pertinente, caso contrario deberá ser fijada judicialmente imponiendo como límite y siendo materia indisponible para las ellas, no pudiendo superar el equivalente a un año de remuneraciones, neto de gastos, promediando el valor de las percibidas por el agente durante los últimos cinco años o bien todo el periodo de vigencia del contrato si fuese inferior. Finalmente se establece que éste derecho reconocido al agente no lo obstaculiza a que reclame aquellos daños que surjan como consecuencia de la ruptura y sean atribuidos a la culpa del proponente.

En base a lo establecido en el párrafo anterior y a fin de evitar cualquier confusión, la norma que actualmente contiene el derecho a la compensación es el artículo 1497 del Código Civil y Comercial, siendo su contenido el reflejo de lo previsto en el Proyecto del año 1998.

Es importante aclarar que no siempre surge este derecho en favor del agente, al respecto se establecieron excepciones, Lorenzetti (2015) las ubica en tres tipos de situaciones:

- 1) *Extinción por incumplimiento del agente*: se veda toda posibilidad de compensación por clientela cuando el agente incurre en graves y reiterados incumplimientos, habilitando estas circunstancias a que el empresario opte por resolver el vínculo. Del mismo modo, una reducción significativa de los volúmenes de las operaciones del agente evitaría abonar la compensación. (Lorenzetti, 2015)
- 2) *Extinción por decisión incausada del agente*: cuando el agente es quien decide por su propia voluntad dar por finalizado el vínculo contractual y ello no responde a un incumplimiento grave del empresario, se desestima todo derecho a compensación en favor de aquel.
- 3) *Extinción por edad, invalidez o enfermedad*: cuando cualquiera de las partes alegue alguna de estas causales, se extingue el vínculo sin que exista derecho a compensación.

#### D- Conclusiones parciales

De lo expuesto en el presente capítulo pueden apreciarse los diferentes puntos en contacto que tienen el viajante y el agente. En cuanto a la comisión se establece un ámbito de protección para éstos, en torno a su derecho a obtener la remuneración correspondiente en aquellos casos donde se lleven a cabo negocios con clientes otorgados previamente por acuerdo o bien por corresponder a su zona de actuación. En lo que respecta al preaviso, emerge en ambos casos una idea central que reside en evitar causar un perjuicio por la interrupción intempestiva que pudiese ocasionar la ruptura del vínculo entre las partes. Por último, se pretende reconocer la actividad que desarrolla tanto el agente como el viajante una vez extinguida la relación mediante una compensación. Si bien en el caso del viajante la legislación es más flexible a la hora de otorgarla, ya que no interesa el motivo que disolvió el vínculo, todo lo contrario sucede respecto del agente previendo situaciones de exclusión que impliquen una inconducta de su parte o bien contingencias que pudiesen afectar a cualquiera de las partes.



## **CAPITULO IV: SITUACIONES ESPECIALES**

En el siguiente capítulo se va a desarrollar un principio fundamental del Derecho Laboral, esto es, el principio de la Primacía de la Realidad, haciendo mención de sus características principales y el vínculo que posee con el viajante y agente de comercio. Otro aspecto a tratar refiere sobre aquellos requisitos que entiende la jurisprudencia deben darse en el caso concreto para resolver si existe contrato de agencia o bien vínculo laboral.

### **A. ¿Cómo influye el Principio de la Primacía de la Realidad? ¿Cómo opera la simulación y fraude laboral?**

El derecho laboral se encuentra conformado por una serie de principios rectores, los cuales dan sustento y orientación a las diversas relaciones laborales que surgen. Entre ellos se encuentra el principio de la primacía de la realidad, el cual para poder determinar como influye en el vínculo contractual y a su vez que relación puede llegar a tener con el contrato de agencia, resulta necesario conocer de qué se trata y que situaciones contempla.

La doctrina comienza su estudio haciendo un análisis de cada una de las palabras que integran “primacía de la realidad”; en cuanto a primacía y teniendo como parámetro el diccionario proporcionado por la real academia española refiere a dicho concepto como aquella “superioridad, ventaja o excelencia que algo tiene con respecto a otra cosa de su especie...”, en lo que respecta a realidad, se entiende aquello que es de “existencia real y efectiva de algo”. En base a ello es posible advertir que el principio en cuestión tiende a hacer prevalecer o destacar la dimensión fáctica del derecho por encima de cualquier otra, ya sea axiológica, normativa, estimativa, etc., por lo que su vínculo estrecho con la realidad tiende a desentrañar en el caso concreto aquellas apariencias que intenten esconderse a través de hechos.<sup>54</sup>

En opinión de Mirolo (1998), quien se refiere al contrato de trabajo como un contrato-realidad, es decir, lo redactado por las partes en un instrumento escrito cede ante aquellas situaciones que suceden en la realidad dejando establecida la relación entre las partes. En consonancia con ello y realizando un claro aporte, Grisolia (2012) comenta

---

<sup>54</sup> Morea, A. (2014) Radiografía del principio de la primacía de la realidad. *Sistema argentino de información jurídica*. Recuperado de: [http://www.saij.gob.ar/doctrina/dacf140002-morea-radiografia\\_principio\\_primacia\\_realidad.htm](http://www.saij.gob.ar/doctrina/dacf140002-morea-radiografia_principio_primacia_realidad.htm)

que en la legislación civil se le otorga preeminencia a lo consignado por las partes en el instrumento correspondiente, lo cual se opone claramente al derecho laboral donde la verdad o esencia de los hechos prevalece sobre cualquier apariencia o forma que las partes le hayan asignado a un contrato.

Al respecto, la ley de contrato de trabajo mediante los artículos 14 y 23 materializa el principio bajo análisis. El primero de ellos alude a la situación en que las partes hayan avanzado con simulación o fraude a la ley laboral mediante una serie de actitudes como pueden ser aparentar normas contractuales no laborales, interposición de personas o cualquier otro medio que pudiera llegar a ocasionarlo, siendo la nulidad su consecuencia natural. Destaca Gatti (2000), la simulación a la que refiere la norma representa un negocio cuya cobertura externa no se vincula con la esencia de la relación entre las partes, siendo su finalidad evitar que el trabajador quede amparado por las leyes laborales. En lo que respecta al fraude, implica una conducta o maniobra tendiente a evadir la ley y a su vez aquellas responsabilidades que puedan surgir de una determinada relación jurídica. A fin de aclarar la situación, el citado autor pone como ejemplo clásico de fraude la interposición de personas, donde se utiliza como forma de resguardar el patrimonio de quien devendría como el verdadero responsable en virtud de una contratación laboral. A los fines de combatir este tipo de situaciones, Grisolia (2012) hace mención de la responsabilidad solidaria ante los casos previstos en los artículos 29 y 29 bis de la ley de contrato de trabajo, es decir, el denominado “empleador encubierto”, o bien aquellos casos que pueden surgir de quien contrata o subcontrata trabajos o servicios (artículo 30).

Por su parte, el artículo 23 comienza estableciendo una presunción respecto de la existencia de un contrato de trabajo, se prevé que la ejecución de tareas constituye base suficiente para hacer presumir la existencia del mismo, lo cual adquiere mayor relevancia cuando se acredita que dicha tarea se lleva a cabo en favor de otra persona, quedando configurado de esta forma uno de los requisitos indispensables que contiene el artículo 21 de la citada ley para que exista contrato de trabajo (Gatti, 2000). En orden a lo analizado en torno al artículo 14, es importante resaltar lo que prevé el párrafo segundo del artículo 23 donde se hace extensiva la presunción mencionada anteriormente a aquellas figuras no laborales que se empleen para caracterizar el contrato, estando claramente direccionado a evitar situaciones de simulación o fraude a la ley.

En base a lo expuesto hasta el momento, tanto en doctrina como en jurisprudencia se considera que muchas de las relaciones que se traban por medio de un contrato de agencia implican encubrir un verdadero vínculo laboral, destacan que el beneficio de ello reside en la aplicación de la legislación civil y comercial mas no la laboral, con todo lo que ello implica. Hasta ante de la puesta en vigencia del nuevo código unificado, la tendencia existente era que ante aquellos casos que puedan representar una duda en torno a si se trata de un agente o un viajante, éste último gozaba de cierta preeminencia aplicándose de este modo la legislación laboral. Tan es así, que en fallo del año 1998 en la ciudad de Neuquén, se hizo lugar en segunda instancia al reclamo efectuado por el actor –en primera instancia el tribunal resolvió en su contra- quien basándose en el artículo 23 de la ley de contrato de trabajo adujo que el contrato de agencia que vinculaba a las partes ocultaba una verdadera relación de empleo. La Cámara hace lugar a la pretensión del apelante en torno a que quedó demostrado, de acuerdo a los diferentes elementos de prueba aportados a la causa, que se desempeñaba como supervisor en relación de dependencia siendo amparada dicha actividad por el artículo 2 de la ley 14.546. Además, señala que el hecho de la tarea permanente y personal por parte del actor hace presumir la existencia un contrato laboral. El tribunal fue más allá, basándose en citas jurisprudenciales vinculadas al tema en cuestión, estableció que ante casos que generen cierta duda sobre si se está en presencia o no de una relación laboral deben tenerse en cuenta ciertas circunstancias que tengan mayor peso que otras, siendo una de ellas la asunción de riesgos. Deja en claro que si el accionante no tomo riesgos a su cargo, no apporto capital alguno a fin de soportar las pérdidas u obteniendo ganancias se concluye inexorablemente que no se trata de un empresario.<sup>55</sup>

Sin perjuicio de lo expresado en los párrafos anteriores, no pueden pasarse por alto las innovaciones que se introdujeron al nuevo Código Civil y Comercial de la Nación en relación a la materia sujeta a análisis, y con ello el impacto que genera en las relaciones jurídicas; a tal punto que la jurisprudencia ya se ha pronunciado a favor de la vigencia del contrato de agencia bajo el nuevo régimen normativo desestimando en el caso particular la aplicación de la legislación laboral, manifestando a su vez que no existió

---

<sup>55</sup> Cam. Civil. Sala I “González Gerardo c/ Distribuidora Ortiz s/ despido” (1998). Recuperado de: <http://200.41.231.85/cmoeext.nsf/95735d27a3a5c4b5802568a9004df016/43dbadc2d95bd62d03257062004d1d25?OpenDocument>

una relación encubierta<sup>56</sup>. Las partes del caso habían concertado un contrato de agencia, tiempo después una de ellas alega que en realidad mediaba un vínculo de dependencia, que se había procedido con fraude a la ley laboral reclamando en consecuencia los diferentes rubros indemnizatorios que prevé la ley 20.744 y 24.013. El fallo novedoso de la Cámara Civil y Comercial, Laboral, Minería y Familia, II, III, IV y V Circunscripción Neuquén interpreto que el reclamo de la accionante era injustificado y carecía de fundamento, se basa en que el instrumento que firmaron las partes encontraba sustento en la realidad de los hechos, lo cual en el derecho laboral está representado por el principio de la primacía de la realidad explicado precedentemente.

De acuerdo a lo comentado queda de manifiesto la importancia que reviste el Principio de la Primacía de la Realidad, no solo para evitar cualquier situación de fraude o simulación sino también contar en el caso concreto con la certeza necesaria de aquella normativa que va a tener preeminencia y bajo la cual se va a pronunciar el tribunal correspondiente.

#### ***B. Pronunciamientos jurisprudenciales en torno a las diferencias entre Agente y Viajante***

Como bien se mencionó en varias oportunidades, el contrato de agencia no contaba con un cuerpo normativo que lo regule de forma expresa, sin embargo su tipificación social llevo a que la jurisprudencia deba pronunciarse en reiteradas ocasiones dado que se suscitaban conflictos en torno a determinar cuál de las figuras se presentaba en el caso concreto. Dichos fallos constituyeron una pieza fundamental, mediante los cuales se suplía la ausencia de normas que refieran al tema en cuestión. Si bien existe una cantidad extensa de fallos que han tratado la problemática analizada, a continuación se realizara una breve mención de aquellos casos que dejaron conceptos fundamentales:

- *Cam. Nac. Trabajo, Sala I “Fariás, Ricardo J. c/ Koper y Naimark S.A.” (19/11/1991)*. En el presente fallo hace hincapié en las similitudes que unen al agente con el viajante, más allá de contar con una base contractual diferente. Destaca el contenido intrínseco de la actividad y la estabilidad en el vínculo como notas características de ambas actividades. Especifica el Tribunal que por más que una conducta deba encuadrarse a priori dentro del artículo 2 de la ley

---

<sup>56</sup> Cam. Apel. Civ y Com, Laboral, Minería y Familia de Neuquén “Ibáñez Ibáñez, María Aurora c/ Tatele S.A. y otro s/ despido indirecto por falta de registración” (15/09/2015). Recuperado de: <http://www.cronista.com/columnistas/Un-contrato-entre-autonomos-que-queda-afuera-de-la-legislacion-laboral-20160406-0028.html>

14.546, ello no quiere decir que medie una relación de trabajo, debe atenderse también a la independencia que caracteriza al agente.<sup>57</sup>

- Siguiendo al mismo tribunal, en fallo del mismo año pero en la causa “*Dillon, Alejandro Jorge c/ Adolfo Bullrich y Cia. Ltda.*”, aludiendo al trabajo personal, subordinado y dependiente que caracteriza al contrato de trabajo, en el caso en cuestión dichos parámetros no quedaron acreditados en torno a que, por más que el actor invoque la calidad de viajante de comercio, si posee a su cargo personal al cual debe pagar remuneraciones y siendo éstos un elemento central a la hora de cumplir la tarea a la que se había comprometido aquel, lleva a presumir que dicha persona encuadra dentro de la figura del empresario que cuenta con una organización comercial propia, excluyendo de esta forma la aplicación de la legislación laboral.<sup>58</sup>
- Continuando con la doctrina del citado tribunal, en el año 2001 en la causa “*Roibas, María E. V. Teleargentina S.A.*”, aporta con mayor claridad una serie de elementos que permiten ir teniendo mayor certeza a la hora de referirse al agente y viajante; comienza a hablarse de una actividad autónoma en cabeza del agente, el cual debe contar con una organización comercial de ventas totalmente ajena a la del principal, sin recibir instrucciones ni estar sujeto a control por parte de éste y asumiendo los riesgos que implica contar con una organización.<sup>59</sup>
- En el año 2012, la Suprema Corte de Justicia de Buenos Aires en la causa “*Graciano, Raúl Alfredo c/ Molinos Cañuelas S.A.C.I.F.I.A. Indemnización por despido*”, intervino con motivo de la apelación interpuesta por el actor ante el rechazo de la demanda dictaminado por el Tribunal del Trabajo n° 2 del Departamento Judicial Bahía Blanca. El accionante pretendía cobrar las indemnizaciones que prevé la legislación laboral en torno a que consideraba que le correspondían en su actividad de viajante de comercio, cuestión ésta, no fue acreditada por lo cual se procedió al rechazo de la demanda, estableciendo que en el caso particular el Sr. Graciano llevaba a cabo una actividad típica de agente o representante comercial. La Suprema Corte al confirmar la sentencia del a quo, manifiesta que quedó acreditado que el Sr. Graciano contaba con una

---

<sup>57</sup> Cam. Nac. Trabajo, Sala I “*Fariás, Ricardo J. c/ Koper y Naimark S.A.*” (19/11/1991). Recuperado de: [www.abogadosamap.com.ar/wp-content/.../01/JURISPRUDENCIA-VIAJANTES.pdf](http://www.abogadosamap.com.ar/wp-content/.../01/JURISPRUDENCIA-VIAJANTES.pdf)

<sup>58</sup> Cam. Nac. Trabajo, Sala I “*Dillon, Alejandro Jorge c/ Adolfo Bullrich y Cia. Ltda.*”(1991). Recuperado de: [www.abogadosamap.com.ar/wp-content/.../01/JURISPRUDENCIA-VIAJANTES.pdf](http://www.abogadosamap.com.ar/wp-content/.../01/JURISPRUDENCIA-VIAJANTES.pdf)

<sup>59</sup> Cam. Nac. Trabajo, Sala I “*Roibas, María E. V. Teleargentina S.A.*” (20/06/2001). Recuperado de: [www.abogadosamap.com.ar/wp-content/.../01/JURISPRUDENCIA-VIAJANTES.pdf](http://www.abogadosamap.com.ar/wp-content/.../01/JURISPRUDENCIA-VIAJANTES.pdf)

organización propia de ventas, incluso dicha estructura existía antes de establecer el vínculo con Molino Cañuelas., siendo éste un factor central a la hora de descartar toda relación laboral. Finaliza argumentando que la distinción entre el representante o agente de comercio y viajante de comercio: “debe buscarse en el desempeño personal y habitual de la actividad del viajante que carece de propia organización de ventas, condición sine qua non para que exista agencia o representación comercial”.<sup>60</sup>

- Para finalizar, en el año 2015 la justicia de Neuquén basándose en la nueva normativa del Código Civil y Comercial le otorga plena vigencia al contrato de agencia en el caso concreto desestimando la aplicación de la legislación laboral. Las partes habían celebrado un contrato de agencia ajustando su contenido al nuevo código; luego de transcurrido un periodo de tiempo la actora alega que en realidad se trataba un vínculo de naturaleza laboral, expresando a su vez que se estaba procediendo en fraude a esta última ley, reclamando la registración como empleada dependiente, el pago de cargas sociales y multas correspondientes, como también la aplicación de la Ley Nacional de Empleo en relación a la duplicación de las indemnización por despido en virtud del presunto trabajo no registrado que se pretendía demostrar. A la hora de emitir el pronunciamiento, la Cámara de Apelaciones entendió que lo contemplado por las partes en el instrumento contractual encontraba suficiente respaldo en la realidad de los hechos, es decir, la reclamante contaba con: “su propia organización de ventas, un domicilio distinto del principal donde atendía sus negocios con oficinas propias, facturaba los servicios, pagaba ingresos brutos, manejaba las operaciones con total libertad y discrecionalidad, aceptando o rechazando operaciones o negocios, y asumía las vicisitudes de las operaciones a su cuenta y riesgo”.<sup>61</sup>

La jurisprudencia mencionada en los párrafos anteriores deja en evidencia la consolidación que ha logrado el contrato de agencia mediante su incorporación de forma expresa en la legislación nacional. En resumen y con la finalidad de aportar claridad a la distinción entre las figuras analizadas resulta determinante mencionar aquellos aspectos

---

<sup>60</sup> SCBA “Graciano, Raúl Alfredo c/ Molinos Cañuelas S.A.C.I.F.I.A. Indemnización por despido”. Recuperado de: [www.scba.gov.ar/falloscompl/SCBA/2012/07-11/L106728.doc](http://www.scba.gov.ar/falloscompl/SCBA/2012/07-11/L106728.doc)

<sup>61</sup> Cam. de Apelaciones Civ. y Com., Laboral, Minería y Familia, II, III, IV y V Circunscripción de Neuquén “Ibáñez Ibáñez, María Aurora c/ Tatele S.A. y otro s/ despido indirecto por falta de registración” (15/09/2015). Recuperado de: <http://www.cronista.com/columnistas/Un-contrato-entre-autonomos-que-queda-afuera-de-la-legislacion-laboral-20160406-0028.html>

destacados jurisprudencialmente como relevantes a la hora de tomar una determinada posición, estos son:

- Autonomía en el desenvolvimiento de la actividad
- Contar con una organización propia de ventas ajena a la del principal
- Asunción de riesgos respecto de la actividad comercial desarrollada

Comprobado en el plano de la realidad cada uno de los elementos descritos en el párrafo anterior, inexorablemente vamos a estar en presencia de un agente comercial y por ende van a ser aplicadas las normas del Código Civil y Comercial, caso contrario y al vislumbrarse en el caso concreto las notas típicas de dependencia, subordinación y trabajo personal cobra relevancia la figura del viajante de comercio, teniendo plena injerencia la legislación laboral.

### *C. Conclusiones parciales*

La temática abordada en el presente capítulo se erige en un tema central, por un lado el principio de la primacía de la realidad constituyéndose en una herramienta vital a la hora de desentrañar la esencia de aquellas situaciones que revisten una forma externa que no se condice con su verdadera finalidad, evitando de esta forma la aplicación de una legislación en particular. Al respecto, la doctrina entendía que la figura del agente o representante comercial era la figura adecuada para evadir toda influencia de la normativa laboral. Seguramente y a pesar de que actualmente el agente cuenta con un régimen normativo propio, este tipo de prácticas sigan utilizándose en el plano de la realidad para eludir las consecuencias que prevé la ley laboral; pero no debe soslayarse la autonomía que se le ha brindado al agente no solo desde la doctrina sino también desde la jurisprudencia al consolidarlo como una figura que, reuniendo determinadas características, hace plena la aplicación del Código Civil y Comercial desplazando de esta forma la normas del Derecho Laboral.

Por otro lado y luego de haberse dado un panorama claro de lo que comprende el contrato de agencia y la figura del viajante de comercio, se mencionaron una serie de fallos judiciales donde se fueron delineando aquellos parámetros que permitían y permiten actualmente establecer si la actividad que desarrolla una persona se enmarca dentro de una u otra categoría.

## CONCLUSIONES GENERALES

A modo de cierre, resulta conveniente hacer un breve repaso de los puntos abordados. El primer capítulo tuvo como objetivo central delinear aquellos aspectos centrales establecidos por la nueva legislación en torno al contrato de agencia. Como se mencionó en reiteradas oportunidades, era indiscutible su incorporación en un plexo normativo a fin de dar certeza y fundamento a innumerables situaciones que se presentan frecuentemente en el tráfico comercial, se destaca como aspecto relevante la autonomía que el legislador le brindó a dicha figura contractual separándola de forma inmediata de la legislación laboral. En concreto, se establece que el agente es quien tiene a su cargo la promoción de los negocios de un empresario a cambio de una remuneración siendo ésta una actividad continua, estable e independiente, constituyendo este último un elemento fundamental a la hora de establecer diferencias con el viajante de comercio. Por otra parte, esta última figura cuyo análisis se efectuó en el capítulo número dos se encuentra plasmada en Ley 14.546 (sancionada en 1958), quien a su vez describe como su actividad principal la de intermediar entre el empresario –empleador a la vez- y el potencial cliente, procurando aumentar el caudal de negocios de aquél. Particularmente se destaca como elemento esencial que dicha tarea sea su actividad principal a los fines de considerarlo dentro de los supuestos que estatuye la ley antes citada. Puede observarse de forma clara que ambas figuras tienden a desarrollar una actividad netamente comercial que signifique expandir el volumen de las operaciones en favor del empresario, ello sin obviar la remuneración que le corresponde al agente y/o viajante. Sin embargo, no puede pasarse por alto la cuestión de sus respectivas regulaciones, es decir, una de naturaleza comercial y la restante de tinte laboral. Este aspecto genera la obligación de buscar en el caso concreto aquellos elementos que permitan delinear cual es la figura que se está llevando a cabo y a partir de allí aplicar el régimen normativo correspondiente. En base a lo desarrollado, la previsión del viajante en un marco normativo específico junto con el auxilio de la Ley de Contrato de Trabajo -en base a su dependencia técnica, económica y jurídica- ha dotado a dicha figura de cierta preeminencia ante aquellas situaciones que pueden tornarse dudosas en cuanto a su origen o desarrollo como también aquellos casos que tengan por finalidad eludir su ámbito de aplicación, sin embargo ha quedado evidenciado que el razonamiento de los tribunales y quienes tuvieron a su cargo la redacción del nuevo código ha inclinado la balanza en favor del trabajo autónomo personificado en la figura del agente de comercio.



En lo que respecta al tercer capítulo, se han desarrollado conceptos vinculados inicialmente con el Derecho Laboral, esto es: remuneración, preaviso e indemnización o compensación por clientela. Se analizaron las diferentes variables que pueden darse en cada uno de los casos y como se implementan tanto respecto del agente como del viajante, llegando a la conclusión de que las previsiones son similares teniendo objetivos idénticos, por ejemplo prevenir cualquier tipo de perjuicio que pueda llegar a suscitarse por la falta de preaviso; el elemento “comisión” emparenta a ambas figuras más allá de las formas o variables en las que pueda manifestarse. En sí y vinculado a la remuneración, se ha dicho que es aquella retribución que percibe un sujeto (autónomo o subordinado) en razón de la actividad que despliega. En cuanto al agente, la doctrina concluye que existen tres formas de materializar esta obligación en cabeza del empresario, la primera apunta a otorgar un porcentaje sobre un determinado volumen de venta a lo que denominan comisión; el segundo denominado “sobreprecio”, conformándose por la diferencia entre el precio piso designado por el empresario y la mayor ganancia que puede obtener el agente respecto del potencial cliente, y para finalizar un tercer supuesto denominado “mixto”, ya que comparte elementos de uno y otro sistema. A simple vista puede observarse la flexibilidad que pretendió incluir el legislador a la hora de prever esta cuestión, dotando a las partes de cierta libertad para acordar aquello que crean más conveniente a sus intereses. Para el viajante se establecen dos posibles modalidades, de comisión directa o indirecta según las operaciones hayan sido concluidas por el viajante dentro de su zona de actuación o bien sea el empresario quien celebre los negocios con clientes asignados previamente al viajante o bien correspondan a la zona de actuación de este último. Cualquiera sea la modalidad que se adopte, pretende evitarse cualquier tipo de conducta que prive al viajante de su derecho a la retribución.

En materia de preaviso, debe destacarse la importancia que significa la previsión en el Código Unificado, ya que las partes conocen con antelación aquellos plazos a los que deberán sujetarse en caso de decidir discontinuar el vínculo contractual. El último punto analizado dentro del capítulo número tres estuvo vinculado a la “indemnización-compensación por clientela”, aquí debo mencionar un elemento que pone a ambas figuras en veredas opuestas, esto es, la causa que motivo el cese del vínculo. Para el caso del viajante, la Sala VI de la Cámara Nacional del Trabajo ha manifestado en la causa “Rossi, Genaro c/ Moraschi Center S.A. s/ despido” (28/10/2004) la idea de otorgar una indemnización que signifique una especie de reconocimiento a aquel

viajante cuya actividad permitió expandir los negocios del empresario, por más que dicho subordinado haya sido despedido mediando justa causa; caso contrario sucede con respecto al agente donde cualquier conducta de éste que pueda ser considerada como agravante o bien implique un incumplimiento injustificado de sus obligaciones para con el empresario va a imposibilitar la obtención de una compensación por clientela.

Finalmente, el capítulo cuarto está dedicado a la simulación y fraude laboral, aspectos que se mencionan frecuentemente cuando existe un conflicto en el que hay que resolver por la aplicación de una u otra figura. Entiende cierta doctrina que resulta una práctica frecuente la de otorgarle a un acto un marco externo relacionado al contrato de agencia pero su esencia y realidad se condice con un vínculo de naturaleza laboral, lo cual evitaría a priori la aplicación de dicha legislación y con ello sus consecuencias. Sobre este punto es donde entiendo existe la principal influencia e importancia del nuevo código unificado, ya que mediante diferentes fallos en los que se han expresado los tribunales ha quedado de manifiesto la plena vigencia del contrato de agencia aun antes de su codificación. Si a ello le sumamos el soporte jurídico que implica el nuevo código, resulta plenamente factible que las partes acuerden regir su relación mediante un contrato de agencia sin que ello implique una relación de dependencia, un claro ejemplo de ello se encuentra en el fallo “Ibáñez Ibáñez, María Aurora c/ Tatele S.A. y otro s/ despido indirecto por falta de registración” dictado en la provincia de Neuquén en el año 2015 (mencionado en el capítulo 4) donde el tribunal se ampara en la nueva normativa civil y comercial, acompañado en este caso de lo acontecido en el plano de la realidad.

Es por ello que, si bien el Contrato de Agencia no puede dejar sin efecto la legislación que refiere al viajante, su estipulación de forma expresa va a generar grandes disputas judiciales y una ardua tarea del juzgador en evaluar y meritar todos los elementos que aportan cada una de las partes en aquellos casos que lleguen a su conocimiento donde se torne dudosa la aplicación de una u otra figura.

*«Una cosa no es justa por el hecho de ser ley. Debe ser ley porque es justa»  
Montesquieu (1689-1755).*

## BIBLIOGRAFIA

### **Doctrina**

- Albornos S. (2011) La justicia avalo despido con causa de un empleado que ofrecía productos de una empresa competidora. *iProfesional*. Recuperado de <http://www.iprofesional.com/notas/119643-La-Justicia-aval-despido-con-causa-de-un-empleado-que-ofreca-productos-de-una-empresa-competidora>
- Caviglia E. (2010). El deber de fidelidad del trabajador. *El Cronista*. Recuperado de: <http://www.cronista.com/impresageneral/El-deber-de-fidelidad-del-trabajador-20101227-0018.html>
- Di Lucente, Mauro S. (2015) Viajantes de comercio. Ley 14.546 y CCT 308/1975. Ejercicios de liquidación. Recuperado de: <http://cpcen.org.ar/v2/wp-content/uploads/2015/06/VIAJANTES-DE-COMERCIO.-LEY-14546-y-CCT-308-1975.-EJERCICIOS-DE-LIQUIDACION.pdf>
- Farina, Juan M. (1999) Contratos Comerciales Modernos (2º Edición actualizada y ampliada – 1º Reimpresión). Buenos Aires, Argentina. Ed.: Astrea.
- Gatti, Ángel Eduardo (2000) Ley de Contrato de Trabajo comentada, anotada y con jurisprudencia. Buenos Aires, Argentina. Ed.: B de F
- González R. (2009). Deber de no concurrencia: concurrencia desleal. *Actio Reporte*. Recuperado de: <http://www.actio.com.ar/reportes/1598.pdf>
- Grisolia, Julio Armando (2012) Manual de derecho Laboral – Octava edición ampliada y actualizada. Buenos Aires, Argentina. Ed.: AbeledoPerrot
- Herrera Marisa, Caramelo Gustavo, Picasso Sebastián (2015) *Código Civil y Comercial de la Nación Comentado [Versión Electrónica]*. INFOJUS: Sistema Argentino de Información Jurídica, 185-206.
- Hocsmán, Heriberto S. (s/f). *Contrato de agencia comercial*. Recuperado de: [http://www.justiniano.com/revista\\_doctrina/AGENCIA.htm](http://www.justiniano.com/revista_doctrina/AGENCIA.htm).
- Lorenzetti, Ricardo (1999). Tratado de los Contratos – Tomo I (2º Edición). Ed: Rubinzal – Culzoni
- Lorenzetti, Ricardo Luis (2015) Código Civil y Comercial de la Nación Comentado – Tomo VII. Art. 1280 a 1613 (1º Edición). Santa Fe, Argentina. Ed.: Rubinzal – Culzoni.
- Martorell, Ernesto Eduardo (1997) Tratados de los Contratos de Empresas – Tomo III. Buenos Aires, Argentina. Ed.: Depalma

- Mirasson, Julio (2013) Laboral. Recuperado de: [https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n\\_Legal/Boletines\\_y\\_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi\\_completo/2013/08/05\\_08\\_2013](https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n_Legal/Boletines_y_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi_completo/2013/08/05_08_2013)
- Mirolo, Ricardo Rene (1998) Curso de Derecho del Trabajo y de la Seguridad Social – Tomo I. Córdoba, Argentina. Ed.: Advocatus
- Mosset Iturraspe, Jorge (1998) Contratos conexos – Grupos y redes de contratos. Buenos Aires, Argentina. Ed.: Rubinzal – Culzoni Editores
- Ramos, José Santiago (2008) El concepto de viajante de comercio en la legislación vigente. Recuperado de: [http://www.saij.gob.ar/doctrina/dacf080027-ramos-concepto\\_viajante\\_comercio\\_en.htm](http://www.saij.gob.ar/doctrina/dacf080027-ramos-concepto_viajante_comercio_en.htm)
- Ramos, José Santiago (2010) El concepto de remuneración según se trate de materia previsional o laboral. Recuperado de: <http://www.saij.gob.ar/santiago-jose-ramos-concepto-remuneracion-segun-se-trate-materia-previsional-laboral-dacf100039-2010-05-19/123456789-0abc-defg9300-01fcanirtcod>
- Rivera Julio Cesar, Medina Graciela (2014) Código Civil y Comercial de la Nación Comentado – Tomo IV. Art. 1251 a 1762. Ed.: La Ley
- Sampieri Hernández, Roberto (2006) Metodología de la Investigación (4º Edición). Recuperado de: [https://competenciashg.files.wordpress.com/2012/10/sampieri-et-al-metodologia-de-la-investigacion-4ta-edicion-sampieri-2006\\_ocr.pdf](https://competenciashg.files.wordpress.com/2012/10/sampieri-et-al-metodologia-de-la-investigacion-4ta-edicion-sampieri-2006_ocr.pdf)

### ***Jurisprudencia***

- Cam. Nac. de Apel. Com., Sala A, “Zamora Ventas S.R.L. c/ técnica Comercial Hoy S.A.” (09/08/1979). Citado por Chomer, Sícoli y Ramírez Bosco (Código Civil y Comercial de la Nación comentado, 2015)
- Cam. Com. Sala E. 20/09/1996 “Interplan S.A. de ahorro para fines determinados c/ Cardillo, José s/ Ejecución”. Citado por Hocsman Heriberto Simón. Recuperado de: [http://www.justiniano.com/revista\\_doctrina/AGENCIA.htm](http://www.justiniano.com/revista_doctrina/AGENCIA.htm)
- Cam. Com. Sala A. 16/05/1991 “Villaverde, Roberto c/ Productos Alimenticios Sevres S.A. s/ Ordinario”. Citado por Hocsman Heriberto Simón. Recuperado de: [http://www.justiniano.com/revista\\_doctrina/AGENCIA.htm](http://www.justiniano.com/revista_doctrina/AGENCIA.htm)
- Cam. Nac. Trabajo. Sala III. 19/12/2003 “Valdez, Carlos c/ Coca Cola FEMSA de Buenos Aires SA s/ despido”. Recuperado de: <http://cpcen.org.ar/v2/wp-content/uploads/2015/06/VIAJANTES-DE-COMERCIO.-LEY-14546-y-CCT-308-1975.-EJERCICIOS-DE-LIQUIDACI%C3%93N.pdf>

- Cam. Nac. Trabajo. Sala VII “Castro, Christian c/ Dadone Argentina SA s/ despido”. Recuperado de: <http://www.pjn.gov.ar/Publicaciones/00008/00085913.Pdf>
- Cam. Nac. Trabajo. Sala VIII “Vidal, G. c/ Microstar S.A.” 10/12/2007. Recuperado de: <http://www.cronista.com/impresageneral/El-deber-de-fidelidad-del-trabajador-20101227-0018.html>
- Tribunal del Trabajo N° 2 del Departamento de Quilmes “Pironti, Fabián Claudio c/ PHYNX S.A. y otro s/ despido”. Recuperado de: [www.scba.gov.ar/falloscompl/SCBA/2011/05-04/L103078.doc](http://www.scba.gov.ar/falloscompl/SCBA/2011/05-04/L103078.doc)
- Cam. Nac. Apel. Del Trabajo “Arena, Vicente c/ Pérez de Guzmán, Alberto s/ despido”. Recuperado de: <http://www.saij.gob.ar/camara-nacional-apelaciones-trabajo-nacional-ciudad-autonoma-buenos-aires-arena-vicente-perez-guzman-alberto-despido-fa92040631-1992-05-26/123456789-136-0402-9ots-eupmocsollaf>
- Cam. Com. Sala C. 13/11/1985 en fallo “Fiorenza, Prospero c/ Lovig S.A.C.I.”. Recuperado de: [http://www.justiniano.com/revista\\_doctrina/AGENCIA.htm](http://www.justiniano.com/revista_doctrina/AGENCIA.htm)
- Cam. Nac. Trabajo Sala VIII “Mazzuca, Raúl Alberto y otro c/ Purissimus SA s/ diferencias de salario” 20/11/2014. Recuperado de: <http://www.pjn.gov.ar/Publicaciones/00008/00085913.Pdf>
- Cam. Nac. Trabajo Sala III “Cichello, José Alejandro c/ Nextel Communications Argentina SRL y otros s/ despido” 17/03/2014. Recuperado de: <http://www.pjn.gov.ar/Publicaciones/00008/00085913.Pdf>
- Cam. Nac. Trabajo Sala VII “Cruz, Daniel Alberto c/ Wurth Argentina SA s/despido” 31/05/2013. Recuperado de: <http://www.pjn.gov.ar/Publicaciones/00008/00085913.Pdf>
- Cam. Nac. Apel. Com. Sala B “Telecel S.R.L. c/ Telecom Personal S.A.” 28/06/2007. Citado por Chomer H., Sicoli J. y Ramírez Bosco L. (2015) *Código Civil y Comercial de la Nación Comentado*
- Cam. Nac. Trabajo. Sala I “Quinteros, Tomas A. c/ NCR Argentina S.A.” 24/04/1987. Citado por Mirasson J. Recuperado de: [https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n\\_Legal/Boletines\\_y\\_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi\\_completo/2013/08/05\\_08\\_2013](https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n_Legal/Boletines_y_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi_completo/2013/08/05_08_2013)
- Cam. Nac. Trabajo Sala VI “Rossi, Genaro c/ Moraschi Center S.A. s/ despido” 28/10/2004. Recuperado de: [https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n\\_Legal/Boletines\\_y\\_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi\\_completo/2013/08/05\\_08\\_2013](https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n_Legal/Boletines_y_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi_completo/2013/08/05_08_2013)

- Cam. Nac. Trabajo Sala III “Valdez, Carlos c/ Coca Cola FEMSA de Bs As S.A. s/ despido”. Recuperado de: [https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n\\_Legal/Boletines\\_y\\_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi\\_completo/2013/08/05\\_08\\_2013](https://www.arizmendi.com/Orientaci%C3%B3n_Legal/Boletines_y_Publicaciones/Info.Arizmendi/Info.Arizmendi_completo/2013/08/05_08_2013)
- Cam. Civil. Sala I “González Gerardo c/ Distribuidora Ortiz s/ despido” (1998). Recuperado de: <http://200.41.231.85/cmoeext.nsf/95735d27a3a5c4b5802568a9004df016/43dbadc2d95bd62d03257062004d1d25?OpenDocument>
- Cam. Apel. Civ y Com, Laboral, Minería y Familia de Neuquén “Ibáñez Ibáñez, María Aurora c/ Tatele S.A. y otro s/ despido indirecto por falta de registración” (15/09/2015). Recuperado de: <http://www.cronista.com/columnistas/Un-contrato-entre-autonomos-que-queda-afuera-de-la-legislacion-laboral-20160406-0028.html>
- Cam. Nac. Trabajo, Sala I “Fariás, Ricardo J. c/ Koper y Naimark S.A.” (19/11/1991). Recuperado de: [www.abogadosamap.com.ar/wp-content/.../01/JURISPRUDENCIA-VIAJANTES.pdf](http://www.abogadosamap.com.ar/wp-content/.../01/JURISPRUDENCIA-VIAJANTES.pdf)
- Cam. Nac. Trabajo, Sala I “Dillon, Alejandro Jorge c/ Adolfo Bullrich y Cia. Ltda.” (1991). Recuperado de: [www.abogadosamap.com.ar/wp-content/.../01/JURISPRUDENCIA-VIAJANTES.pdf](http://www.abogadosamap.com.ar/wp-content/.../01/JURISPRUDENCIA-VIAJANTES.pdf)
- Cam. Nac. Trabajo, Sala I “Roibas, María E. V. Teleargentina S.A.”(2001). Recuperado de: [www.abogadosamap.com.ar/wp-content/.../01/JURISPRUDENCIA-VIAJANTES.pdf](http://www.abogadosamap.com.ar/wp-content/.../01/JURISPRUDENCIA-VIAJANTES.pdf)
- SCBA “Graciano, Raúl Alfredo c/ Molinos Cañuelas S.A.C.I.F.I.A. Indemnización por despido”. Recuperado de: [www.scba.gov.ar/falloscompl/SCBA/2012/07-11/L106728.doc](http://www.scba.gov.ar/falloscompl/SCBA/2012/07-11/L106728.doc)

### ***Legislación***

- Anteproyecto de la Comisión Federal de la Cámara de Diputados de la Nación (Decreto 468/92).
- Código Civil y Comercial de la Nación. Art. 1479 a 1501.
- Convenio Colectivo de Trabajo N° 308/75.
- Ley de Contrato de Trabajo N° 20.744. Art. 14, 21 y 23.
- Ley de Viajantes de Comercio N° 14.546.

- Proyecto de Unificación de la legislación Civil y Comercial del año 1998 (Decreto 685/95).

## ANEXO E – FORMULARIO DESCRIPTIVO DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN

### AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR Y DIFUNDIR TESIS DE POSGRADO O GRADO A LA UNIVERIDAD SIGLO 21

Por la presente, autorizo a la Universidad Siglo21 a difundir en su página web o bien a través de su campus virtual mi trabajo de Tesis según los datos que detallo a continuación, a los fines que la misma pueda ser leída por los visitantes de dicha página web y/o el cuerpo docente y/o alumnos de la Institución:

<b>Autor-tesista</b> <i>(apellido/s y nombre/s completos)</i>	Martin Horacio Feresin
<b>DNI</b> <i>(del autor-tesista)</i>	33.537.969
<b>Título y subtítulo</b> <i>(completos de la Tesis)</i>	“El Contrato de Agencia previsto en el Código Civil y Comercial: ¿deja sin efecto el estatuto del viajante de comercio?”
<b>Correo electrónico</b> <i>(del autor-tesista)</i>	martinhferesin@gmail.com
<b>Unidad Académica</b> <i>(donde se presentó la obra)</i>	Universidad Siglo 21
<b>Datos de edición:</b>  <i>Lugar, editor, fecha e ISBN (para el caso de tesis ya publicadas), depósito en el Registro Nacional de Propiedad Intelectual y autorización de la Editorial (en el caso que corresponda).</i>	



Otorgo expreso consentimiento para que la copia electrónica de mi Tesis sea publicada en la página web y/o el campus virtual de la Universidad Siglo 21 según el siguiente detalle:

<b>Texto completo de la Tesis</b> <i>(Marcar SI/NO)<sup>[1]</sup></i>	SI
<b>Publicación parcial</b> <i>(Informar que capítulos se publicarán)</i>	

Otorgo expreso consentimiento para que la versión electrónica de este libro sea publicada en la en la página web y/o el campus virtual de la Universidad Siglo 21.

**Lugar y fecha:** Brinkmann (Córdoba), 03 de abril de dos mil diecisiete (2017).

---

**Firma autor-tesista**

---

**Aclaración autor-tesista**

Esta Secretaría/Departamento de Grado/Posgrado de la Unidad Académica:

---

certifica que la tesis adjunta es la aprobada y registrada en esta dependencia.

---

Firma Autoridad

---

Aclaración Autoridad

Sello de la Secretaría/Departamento de Posgrado

---

[1] Advertencia: Se informa al autor/tesista que es conveniente publicar en la Biblioteca Digital las obras intelectuales editadas e inscriptas en el INPI para asegurar la plena protección de sus derechos intelectuales (Ley 11.723) y propiedad industrial (Ley 22.362 y Dec. 6673/63. Se recomienda la NO publicación de aquellas tesis que desarrollan un invento patentable, modelo de utilidad y diseño industrial que no ha sido registrado en el INPI, a los fines de preservar la novedad de la creación.