En la situación actual de crisis general del capitalismo, conseguir un trabajo se convierte en una odisea, especialmente para la juventud (donde, recordamos, más de 5 de cada 10 jóvenes no tienen trabajo). Dentro de este panorama desolador, en las webs especializadas en empleo siempre están disponibles una serie de ofertas de trabajo en las que, si además un candidato se apunta, suele ser llamado para una entrevista. Nos referimos a los trabajos de comercial.

Quien decide aceptar este trabajo se encontrará con una situación laboral de miseria: no tiene sueldo base, ha de pagar autónomos todos los meses, no tiene horario de trabajo y ha de asumir todos los costes relativos al trabajo que ha de realizar (como llamadas de teléfono, transporte, comidas fuera de casa...) Además, estas empresas se configuran en un sistema piramidal y realizan todo tipo de trucos y artimañas para unir al trabajador a la empresa, siendo calificadas estas empresas por muchos ex-trabajadores como "sectas". Vayamos paso a paso.

Un comercial no cobra un sueldo. El comercial no tiene sueldo base sino que gana un porcentaje o "X" € por cada venta que hace. Evidentemente ello conlleva una inseguridad para el trabajador, que no puede afrontar grandes gastos o incluso no puede ni alquilar un piso pues no sabe cuánto ganará el mes que viene. Además, esta característica sumada a la inexistencia de horario laboral hace que el comercial trabaje muchas horas para poder conseguir unos ingresos dignos.

El comercial ha de pagar autónomos. Es decir, dentro del dinero que gana una parte importante se va para esta cuestión. No es motivo de este artículo desgranar los problemas que afectan especialmente a los autónomos, pero son de sobra conocidos.

El comercial no tiene horario de trabajo. Es la máxima expresión de una palabra que gusta mucho a la burguesía: "flexibilidad". Un comercial trabaja, en teoría, cuando quiere. Esto que podría parecer ventajoso se aleja mucho de la realidad: un comercial trabaja siempre que puede; es decir, siempre. Como hemos visto, al carecer de un sueldo fijo y tener que afrontar una serie de gastos, un trabajador comercial suele alargar sus jornadas laborales a 10 y 12 horas diarias para poder sobrevivir. Evidentemente no tiene ni festivos ni vacaciones.

El comercial asume todos los gastos derivados de su trabajo. Si es comercial "a puerta fría" (vende de puerta en puerta), él se paga el transporte, las comidas, el alojamiento... Pero

Trabajar de comercial: una forma de explotación aún más evidente

Escrito por Ana Escauriaza

Sábado, 22 de Marzo de 2014 07:00

además también paga las llamadas telefónicas para confirmar ventas o el acceso a internet.

Las empresas tienen un sistema piramidal: por el cual se crean pequeños grupos de trabajo que tienen un superior; y éste a su vez forma otro grupo con otro superior... y así hasta la Junta Directiva de la Empresa. Los superiores (comúnmente llamados entrenadores) reciben un porcentaje de la venta de su "grupo"; por lo que, por cada venta realizada por un comercial, se benefician directamente un número de personas que no están contribuyendo a su trabajo.

Las empresas intentan aislar al trabajador de su vida social y familiar y que desde entonces ésta sea la empresa. Conocidos métodos para ello es la celebración de congresos obligatorios con cierta frecuencia o la obligatoriedad de comer con "tú equipo". Además, debemos tener en cuenta aquí el horario flexible del trabajador por lo que éste no tiene tiempo para familia o amigos, se aísla e estos y entra en un círculo en el cual su única vida es la empresa y el resto de trabajadores, y sólo trabaja para ellos.

Por último y no menos importante, los comerciales ofrecen un producto que, normalmente, es una estafa. Venden mejores tarifas de luz o una nueva tarjeta de crédito con miles de ventajas pero la realidad es que, tras esa oferta, se esconden una serie de intereses o tasas que incrementan notablemente el precio del producto. El comercial sabe lo que vende pero también necesita esas ventas para sobrevivir, obligándose por lo tanto a venderlas y arriesgándose a ser descubierto por el futuro comprador con las consecuencias que ello conlleva.

Este tipo de trabajo está en auge hoy en día. Para las empresas supone un gran lucro: no tienen gastos en sueldos, si el trabajador gana ellos ganan más y si el trabajador no realiza ninguna venta tampoco supone ninguna pérdida para ellos. Además, las distintas características que hemos explicado hacen que las empresas dispongan de unos trabajadores entregados casi las 24h del día a su trabajo.

Desmontamos así con este artículo la realidad del trabajador comercial; tipo de empleo que suele ser vendido como el máximo ejemplo del empresario hecho a sí mismo, que trabaja duro y monta una gran empresa. La realidad, como hemos visto, es diferente: precariedad y unas ganancias de hambre.

Extraído de [UnidadyLucha](#) .

Trabajar de comercial: una forma de explotación aún más evidente

Escrito por Ana Escauriaza

Sábado, 22 de Marzo de 2014 07:00

Ana Escauriaza es Subdirectora de *Tinta Roja*.