

**Es bien conocido que el empleo de comercial es uno de los peores trabajos que existen. Una de las principales pegas es no tener un sueldo fijo ya que depende de comisiones y números de venta. Sin embargo desde hace algún tiempo se ofertan trabajos como comercial con un sueldo base, ¿es cierto?**

Si eres un asiduo a infojobs verás que la web está inundada de trabajos de comercial. Muchos te piden incluso hacerte autónomo y lo más normal es que no tengas un sueldo fijo. Sin embargo parece que algo está cambiando: desde hace unos meses estos trabajos de comercial ofrecen un sueldo fijo.

Muchos jóvenes, al verlo, se habrán inscrito en las ofertas. Al ir a la entrevista (ya que llaman a todo el mundo pues para las empresas tener trabajadores en estas condiciones es muy beneficioso y supone tener en plantilla a empleados a coste cero) los candidatos ven que no todo es tan sencillo.

Y es que de facto no hay un sueldo fijo. Las empresas han pasado de pagar por comisiones a anunciar que contratan con sueldo fijo... en un contrato de obra y servicios. Esto significa que si el vendedor no llega a un mínimo, no cobra. Es decir, si antes nos daban 5 euros por cada persona que se hacía una tarjeta de crédito ahora nos dicen que, para cobrar los 600 euros al mes que dice nuestro contrato, tenemos que hacer 120 tarjetas. Por lo tanto las condiciones son incluso peores pues si antes cobrábamos, aunque fuese poco, ahora si no llegamos al mínimo no vemos nada.

¿Por qué se hace esto? Porque ahora el contrato que se firma es de obra y servicios. Este tipo de contrato permite que en vez de pagar un sueldo regular se pague conforme se vaya realizando la finalidad por la que se firmó el contrato. Realmente esta modalidad está pensada para situaciones donde necesitamos puntualmente los servicios de un profesional (por ejemplo, cuando contratamos a un albañil para arreglar el baño. En ese caso vemos lógico pagar al trabajador al final -o a lo sumo adelantar una cantidad para la compra de materiales- y no por semanas o meses) y por eso se facilita pagar cuando se finaliza la obra o el servicio y no de manera regular.

Pero este tipo de contratos no está pensados para un trabajador que realiza servicios de manera periódica con la empresa. Es decir, no está pensado para cualquier persona que

## ¿Te han ofrecido un contrato de comercial con sueldo fijo? Desconfía

Escrito por Ana Escauriaza

Martes, 21 de Julio de 2015 09:41

---

trabaje para la misma empresa a diario. Así, si contratamos a un albañil para arreglar el baño lo más lógico es que hagamos un contrato de obra y servicio. Sin embargo, si ese albañil trabaja para una compañía y a diario va a hacer arreglos a distintas viviendas o empresas pero siempre mandado por esa compañía tendrá un contrato "ordinario".

La trampa, en este caso, está en querer pasar por contratos de obra y servicio unos trabajos que no lo son. El comercial que vende tarjetas de crédito, oferta rebajas en la tarifa del gas o te pide ser socio de ACNUR no realiza un servicio puntual para estas empresas. Al contrario, es un trabajador "corriente y moliente" como son los oficinistas de esas multinacionales.

¿Por qué se hace este tipo de contrato? Para seguir pagando, de facto, a base de comisiones. Pero en este caso quien no llega al mínimo, no cobra. Ante estas condiciones es muy beneficioso tener trabajadores: si llegan a un mínimo en el que la empresa obtiene beneficios les paga una parte muy inferior a lo que ellos obtienen con su trabajo. Si no llega a ese mínimo no pasa nada, la empresa no pierde pues no paga salario.

¿Debería permitirse realizar este tipo de contrato a estos jóvenes? Evidentemente no. Se está encubriendo una situación bajo un contrato con peores condiciones donde, además, se pierde la naturaleza del tipo de contrato que se hace.

¿Por qué se permite? Porque los jóvenes son el colectivo menos organizado, y muy especialmente en este sector, de comerciales. Por sus duras condiciones laborales ningún joven quiere permanecer trabajando en él en el futuro y el ser comercial se convierte en una experiencia pasajera; eso hace que los jóvenes no se organicen por dos motivos: primero, por lo costoso que es "perder" tiempo en formarse, organizarse y trabajar con otros compañeros en un puesto de trabajo que esperas abandonar en pocos meses y porque, también, al no poder adquirir el conocimiento suficiente sobre el puesto de trabajo (conocimiento que se adquiere permaneciendo en el mismo durante un tiempo) es imposible organizarse.

---

**Ana Escauriaza** es Subdirectora de Opinión de Tinta Roja.