



**TRABAJADORAS DE VENTA DIRECTA:
MUJERES TRABAJADORAS
PRECARIAS E INFORMALES**

**UTILIZACIÓN DE INSTRUMENTOS
INTERNACIONALES DE OIT**

**Oscar Silva,
Presidente
Marzo 2021**

Antecedentes

La “venta directa” es una modalidad de comercialización que utilizan las empresas productoras de diversos bienes (los más comunes han sido cosmética y cuidado personal, joyería, indumentaria, lencería, ropa blanca, baterías de cocina, vajilla, menaje y productos de limpieza, electrodomésticos, alimentos dietéticos y nutricionales, libros) como vía alternativa de la tradicional en locales.

Está a cargo generalmente de mujeres (95%, según las estadísticas) con una modalidad flexible (a veces como segundo empleo), en su casa, o desplazándose a casas

particulares, oficinas, shoppings, e incluso espacios públicos abiertos.

Se asemeja entonces a la figura laboral del “corredor”, utilizando un catálogo y muestras, aunque incluyendo, como se dijo, al propio domicilio.

Ha sido una modalidad creciente durante las décadas de los años setenta a noventa, habiendo dado lugar a Cámaras empresariales nacionales e internacionales.

El e-commerce está seguramente reduciendo su expansión, pero este formato de venta se mantiene vigente, en una menor escala y con una mayor segmentación de mercado.

Lo característico de la venta directa es que las empresas no reconocen la condición de trabajadoras dependientes de sus vendedoras y, en cambio, utilizan expresiones como: “revendedores”, “agentes comerciales”, “distribuidores”, “representantes”, “franquiciados”, “consultores”, “dealers”, “fuerza de ventas” o directamente “personas miembro de un sistema de distribución”

Como resultado, estas trabajadoras permanecen fuera de todo encuadre laboral, que es un escenario, como hemos dicho, mucho más grave que el de las trabajadoras del hogar.

La experiencia de SIVARA con OIT

El año 2005, SIVARA (Sindicato de la Venta Ambulante de la R.Argentina) desarrolló una serie de talleres temáticos con OIT-ACTRAV, desde su oficina en Santiago de Chile.

Uno de los capítulos tratados fue el de las trabajadoras de venta directa, colectivo sobre el cual el Sindicato ya tenía un trabajo exploratorio.

Desde hace quince años, SIVARA está interesándose por despertar una conciencia en la sociedad argentina sobre la situación del colectivo de trabajadoras seguramente más “invisible”: el de las vendedoras directas.

En aquel año, acababa de aprobarse la Recomendación sobre Relación de Trabajo de OIT, lo que fue incorporado a la discusión, porque resultaba evidente la pertinencia de su contenido, en cuanto a la posibilidad de construir un haz de indicios que permitieran considerar a estas trabajadoras como dependientes, superando la situación de no registro y simulación de la relación laboral, derivando en la informalidad y precariedad laboral.

En el taller, las trabajadoras habían descrito sus tareas en los siguientes términos:

- Las empresas dan a cada trabajadora un código, a los efectos de la identificación laboral.
- Las empresas obligan a asistir a las conferencias de venta.
- Las empresas establecen niveles o jerarquías de trabajo, definiendo quién es líder.
- Las empresas establecen formas y lugares de pago (en efectivo, en un local propio, en rapipago, bancos, etc.).

- Las empresas estipulan y promocionan los productos a vender a través de catálogos o cartillas, que las trabajadoras deben comprar al inicio de cada campaña.
- Las empresas obligan a adherir a un código de ética.
- Las empresas establecen una frecuencia permanente para las campañas.
- Las empresas dan premios por volumen de ventas.
- Las empresas dan factura de compra por lo que se ha comprado.

Siguiendo la perspectiva de la Recomendación, SIVARA presentó un proyecto de ley al Parlamento Argentino en el año 2008, y mantiene contacto con la cartera laboral para que se cree una comisión paritaria, que avance hacia negociaciones que reconozcan el estatus laboral de estas trabajadoras. Se hicieron también gestiones ante la cartera laboral en apoyo de la iniciativa.

No se consiguió su aprobación.

La experiencia de STREETNET en 2010-2011

Habiendo quedado a cargo SIVARA de la presidencia de STREETNET Internacional, en 2010-11, el tema de la venta directa fue presentado en el marco de la CSA (Confederación Sindical de Trabajadores y Trabajadores de las Américas), participando, que en esos años había lanzado el GTAS, Grupo de Trabajo sobre Autoreforma Sindical.

Por esta vía, se consiguió una difusión entre países de .Latina, incluyendo la publicación de un artículo en los libros de ese Grupo.

La experiencia de UTREIN en 2016

Diez años después, SIVARA y UPTA (Unión de Profesionales y Trabajadores de España), afiliado a la UGT de ese país, dieron nacimiento a la UTREIN, Unión de Trabajadores de la Economía Informal – Iberoamérica, fundada en Buenos Aires, en agosto de ese año, luego de una reunión preliminar en Tegucigalpa, Honduras. Se afiliados doce organizaciones de otros tantos países latinoamericanos, además de España.

La reunión incluyó un capítulo sobre venta directa, donde se concluyó que esta modalidad estaba presente de manera clara en Brasil, México, Colombia y Ecuador.

En ese momento, ya se había aprobado, el año anterior, la Recomendación 204 sobre Tránsito de la Economía Informal a la Formal, que proporcionaba un esquema integral de políticas hacia trabajadores no registrados, asalariados o no asalariados.

Ese mismo año, OIT había avanzado hacia la caracterización de las “formas atípicas de empleo”, incluyendo en la tipología a las formas encubiertas de empleo.

Estos dos antecedentes fueron ahora incorporados a la discusión, junto a la recuperación de otra norma “olvidada”: el Convenio 177 sobre Trabajo a Domicilio, que Argentina ha ratificado en 2003.

Como resultado, entre las resoluciones de UTREIN se incluyeron tres referidas directa o indirectamente a la venta directa, que se convirtió en la guía para futuras acciones de los afiliados.

Resoluciones

1.Resolución sobre Venta Directa

1. Muchas mujeres trabajan como promotoras de productos a domicilio, visitando a potenciales clientes para mostrar un catálogo de ventas. A este oficio se lo llama habitualmente "trabajo de venta directa.
2. Es un trabajo que debe ser considerado en relación de dependencia, porque se desempeña bajo instrucciones de una empresa, rindiendo cuenta de sus ventas y cobrando una comisión, bajo el control de supervisores.
3. El trabajo de venta directa es considerado por las empresas como no asalariado, simulando que son promotoras independientes.
4. Frecientemente las trabajadoras de venta directa tienen otro trabajo, principalmente trabajo reemunerado en el hogar o como cuenta propia, de manera individual o con miembros de su familia.
5. OIT define este tipo de situaciones en su Recomendación 198 sobre Relación de Trabajo (2006), recomendando que los ministerios de trabajo utilicen indicadores que permitan correr el velo de simulación, de manera que se las considere asalariadas.

SWG y UTREIN:

Recomiendan a sus afiliadas que tengan estrategias específicas hacia estas trabajadoras, dirigidas a que se reconozca su relación de trabajo.

2.Resolución sobre Relaciones de Trabajo encubiertas con trabajo por cuenta propia,

1. Una parte de los trabajadores por cuenta propia en América Latina y el Caribe presentan condiciones particulares, en el sentido de que la demanda por sus bienes y servicios provienen de una sola persona o empresa. Esta situación ocurre entre los estibadores terrestres y marítimos, vendedores de periódicos, vendedores de bebidas, alimentos, trabajadores en áreas turísticas.
2. En los últimos años se los ha comenzado a denominar **Trabajadores Autónomos Dependientes Económicamente** (TRADE), luego que en el pasado se utilizara el término “trabajadores semi-autónomos” e “independientes-dependientes”.
3. UPTA, ha informado sobre la manera en que en España la LETA (Ley Estatuto del Trabajo Autónomo) ha avanzado en la regulación de los TRADE, reconociendo sus derechos laborales, incluyendo la negociación colectiva.
4. Asimismo:
 - El Parlamento Europeo, mediante un dictamen en el 2014, ha apoyado la regulación de las relaciones TRADE.
 - La OIT, mediante un acuerdo técnico tripartito de 2015, ha incorporado la modalidad TRADE en su definición de “formas atípicas de empleo”.
5. De todas formas, ambas organizaciones reconocen que existen formas TRADE que son en realidad empleo asalariado simulado como cuenta propia por los empleadores, para reducir el costo laboral. En OIT, tanto el consenso mencionado como la Recomendación 204 incluyen a las relaciones de trabajo encubiertas como un tema específico a

enfrentar, sobre el cual desde 2006 dispone de un instrumento, la Recomendación 198 sobre Relación de Trabajo que promueve políticas nacionales al respecto.

SWG y UTREIN:

Recomiendan a sus afiliadas promover la capacitación sobre este tema y acompañar eventuales gestiones ante la justicia laboral y los ministerios de trabajo de sus países.

3. Resolución sobre Trabajo a Domicilio y el Convenio 177

1. Se están cumpliendo veinte años desde que, en el año 2000 entrara en vigencia el Convenio 177 sobre Trabajo a Domicilio de OIT, que había sido aprobado cuatro años antes.
2. Desde entonces, sólo diez países lo han ratificado, cuatro inicialmente (Finlandia, 1998, Irlanda, 1999, Países Bajos y Albania, 2002) y otros seis con posterioridad (Argentina, 2006, Bulgaria 2009, Bosnia y Herzegovina, 2010, Bélgica, Macedonia y Tayikistán, 2012).
3. El convenio sólo se aplica a relaciones asalariadas, pero en condiciones que pueden encuadrarse en la acción de nuestras organizaciones. Es el caso de los trabajadores que producen por orden de otra persona alimentos o artesanías en su domicilio y luego salen a venderlos a la calle, plazas o mercados. Es también el caso de:
 - los trabajadores en talleres domiciliarios que confeccionan vestimenta.
 - las trabajadoras de venta directa

SWG y UTREIN:

Promueven a sus afiliadas de otros de los países mencionados a que desarrollen gestiones ante sus gobiernos para que se ratifique el Convenio 177.