

ARTÍCULO



DESPIDO PROCEDENTE

El despido será posible si el trabajador no alcanza el mínimo de ventas pactado, siempre que éste sea razonable.

Objetivos de los comerciales

Los contratos pueden exigir una cifra mínima de ventas.

En los contratos de trabajo es válido prever los casos en los que éstos se podrán rescindir sin derecho a indemnización (o con la indemnización que, para estos casos, prevea el convenio). Y esa posibilidad puede ligarse al hecho de no alcanzar un mínimo de ventas, siempre que éste sea razonable:

- Por ejemplo, si el promedio de ventas mensual en los últimos años es de 100, conviene no separarse demasiado de esa cifra al fijar los objetivos de ventas.
- Puede ser válida una cláusula que establezca el cese si no se alcanza el 60% del objetivo durante un período continuado de cuatro meses. Pero sería abusivo fijar ese porcentaje en un 90%.

No obstante, el despido sin indemnización no será posible si el descenso de ventas se debe a causas no imputables al trabajador. Por ejemplo, si dicho descenso afecta a todos los comerciales –porque el producto ofertado no es competitivo o ha quedado obsoleto, por ejemplo–.

Verificaremos la posibilidad de incorporar una cláusula de ventas mínimas en los contratos que formalice con sus comerciales.