

812  
14/5  
9



CÁMARA DE DIPUTADOS  
DE LA PROVINCIA DE SANTA FE

CÁMARA DE DIPUTADOS	
MESA DE MOVIMIENTO	
26 OCT 2017	
Recibido.....	14:55.....Hs.
Exp. N°.....	33785.....C.D.

LA LEGISLATURA DE LA PROVINCIA DE SANTA FE

SANCIONA CON FUERZA DE

LEY:

**"REGISTRACIÓN DE LA VENTA DIRECTA"**

**Artículo 1. OBJETO.** La presente Ley tendrá como objeto la registración de las personas jurídicas que comercialicen bienes de consumo y/o servicios a través de sistemas de venta directa, *para el cual se requiera de una inversión inicial, en dinero o en especie, por parte de vendedores independientes, dentro del ámbito de la Provincia de Santa Fe.*

**Artículo 2. DEFINICIONES.** Constituirá, a los fines de la presente ley, actividad de "**Venta Directa**", la comercialización de bienes de consumo directamente a los consumidores en sus hogares, lugar de trabajo o domicilio de otras personas. Se caracteriza por realizarse fuera de locales comerciales establecidos.

La Venta Directa podrá constituir "**Venta Multinivel**" cuando esté destinada a organizar un negocio en el cual los vendedores independientes, además de obtener sus ganancias de la manera descrita anteriormente, reciban ganancias extras basadas en las ventas a consumidores generadas por redes de revendedores, que han sido incorporados o auspiciados por él, para unirse al negocio.

**Artículo 3. SUJETOS COMPRENDIDOS.** Serán sujetos comprendidos dentro de la presente Ley las personas jurídicas, cualquiera sea su denominación social, que realicen actividades de venta directa y/o multinivel de acuerdo a lo definido en el artículo precedente.

**Artículo 4. VENEDORES INDEPENDIENTES.** Serán considerados vendedores independientes, de acuerdo a lo preceptuado en la presente, los trabajadores/as-vendedores/as de empresas de venta directa y/o multinivel, exclusivos o no, que haciendo de esa su actividad habitual o no, y en representación de una o más empresas, comercializan bienes de consumo y servicios directamente a los consumidores, ya sea en sus hogares o en el domicilio de otros o en un lugar de trabajo determinado o a determinarse, o fuera de los locales comerciales de las empresas comercializadoras, *a los cuales les sea requerido para comenzar el ejercicio de la misma de una aportación inicial.*

**Artículo 5. DERECHOS DE LOS VENEDORES INDEPENDIENTES.** Además de los derechos que les confieran sus contratos y la ley, los vendedores independientes tendrán



## CÁMARA DE DIPUTADOS DE LA PROVINCIA DE SANTA FE

derecho a:

- a) Formular preguntas, consultas y solicitudes de aclaración a las compañías de venta directa y/o multinivel, quienes deberán contestarlas de manera precisa, antes, durante y después de su vinculación con el respectivo vendedor independiente. Estas deberán versar sobre los productos o servicios vendidos, o sobre el contenido, alcance y sentido de cualquiera de las cláusulas de los contratos que los vinculen con ellos, incluyendo toda información relevante relativa a las compensaciones o recompensas u otras ventajas de cualquier índole previstas en los contratos, y sobre los objetivos concretos cuyo logro dará derecho a los correspondientes pagos. Asimismo, sobre los plazos y fechas de pago o de entrega, cuando se trate de compensaciones en especie. Las respuestas a las preguntas, consultas, o solicitudes de aclaración de que trata lo expuesto precedentemente deberán ser remitidas a la dirección, correo electrónico u otros medios que suministren los vendedores independientes que las formulen, dentro los plazos previstos en las normas vigentes para las peticiones de información.
- b) Percibir oportunamente de las compañías de venta directa y/o multinivel, las compensaciones o ventajas a los que tengan derecho en razón de la actividad y del contrato suscripto incluyendo las que queden pendientes de pago una vez finalizado el vínculo entre las partes.
- c) Conocer, desde antes de la vinculación, los términos del contrato que regirá la relación con las compañías de venta directa y/o multinivel, independiente de la denominación que el mismo tenga.
- d) Ser informado con precisión de las características de los bienes y servicios promocionados, y del alcance de las garantías que corresponden a dichos bienes y servicios.
- e) Finalizar la relación con la compañías de venta directa y/o multinivel, en cualquier momento y de manera unilateral, mediante un escrito dirigido a la misma.
- f) Suscribirse como vendedor independiente de una o más compañías de venta directa y/o multinivel.
- g) Recibir de manera clara y precisa una explicación acerca de los beneficios a que se tiene derecho por la inscripción como vendedor independiente de una compañía de venta directa y/o multinivel, de modo que no se induzca confusión alguna.



CÁMARA DE DIPUTADOS  
DE LA PROVINCIA DE SANTA FE

h) Recibir de la respectiva compañía de venta directa y/o multinivel, información suficiente y satisfactoria sobre las condiciones y la naturaleza jurídica del negocio al que se vincula con él como vendedor independiente, y sobre las obligaciones que el vendedor independiente adquiere al vincularse al negocio; al igual que sobre la forma operativa del negocio, sedes y oficinas de apoyo a las que puede acceder en desarrollo del mismo.

i) Recibir de manera oportuna e integral en cantidad y calidad, los bienes de consumo ofrecidos por las compañías de venta directa y/o multinivel con la cual se vincule.

**Artículo 6.** Cualquier cláusula del contrato que vincule al vendedor independiente con la compañía de venta directa y/o multinivel, en la cual se prevea la renuncia a alguno de los derechos establecidos en el artículo precedente, se considerará nula.

**Artículo 7. PROHIBICIONES CONTRACTUALES.** Las personas jurídicas, cualquiera sea su denominación social, que realicen actividades de venta directa y/o multinivel no podrán incluir en sus contratos los siguientes tipos de cláusulas:

1. Cláusulas de permanencia y/o exclusividad.
2. Cláusulas abusivas que generen desigualdad contractual.
3. Obligación a los vendedores independientes sobre la compra o adquisición de un inventario mínimo, superior al pactado entre las partes.

**Artículo 8. OBLIGACIONES DE LAS COMPAÑÍAS.** Las personas jurídicas, cualquiera sea su denominación social, que realicen actividades de venta directa y/o multinivel según lo preceptuado en la presente Ley, estarán obligadas a establecer una oficina comercial en la Provincia de Santa Fe, la cual deberá encontrarse abierta al público de manera permanente. Si la actividad se realizare a través de un representante comercial, éste deberá cumplir con la obligación descrita.

**Artículo 9. AUTORIDAD DE APLICACIÓN.** Será la autoridad de aplicación de la presente Ley el Ministerio de Producción, a través de la Secretaria de Comercio Interior y Servicios, o la que en el futuro la reemplace. Tendrá a su cargo velar por el cumplimiento de objetivos de transparencia en las ventas directas y/o multinivel, la buena fe, la defensa de las personas que participen en la venta y distribución de los bienes y servicios que se comercialicen bajo esta modalidad, y de los consumidores que los adquieran.

**Artículo 10. REGISTRO.** Créase en el ámbito de la Provincia de Santa Fe el Registro Único y Obligatorio de Empresas de Venta Directa, *que requieran de una inversión inicial en dinero*

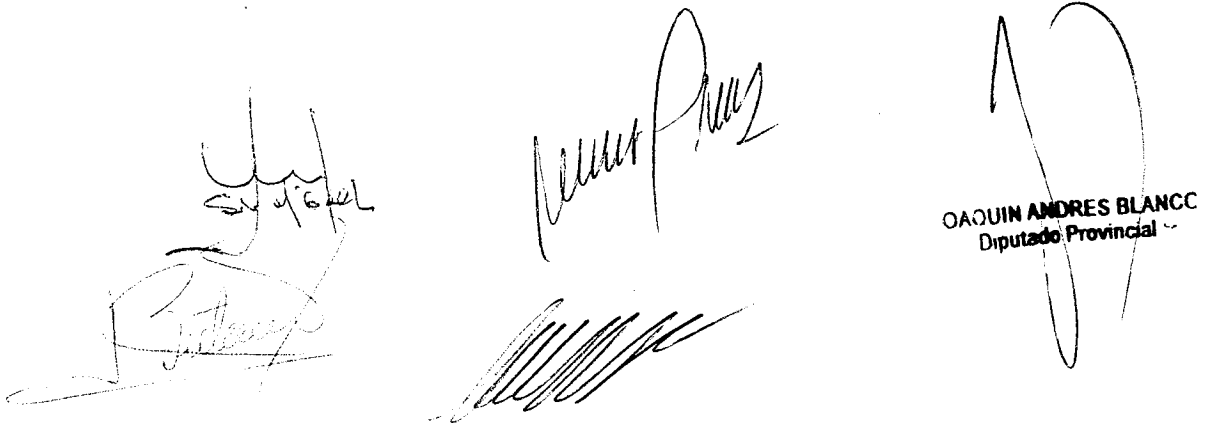


CÁMARA DE DIPUTADOS  
DE LA PROVINCIA DE SANTA FE

o en especie por parte de los vendedores independientes. La Autoridad de Aplicación establecerá los requisitos para la inscripción, en la reglamentación de la presente Ley.

**Artículo 11. CLÁUSULA TRANSITORIA.** Las Empresas de Venta Directa, que requieran de una inversión inicial en dinero o en especie por parte de los vendedores independientes y que se encuentren funcionando en la Provincia de Santa Fe, contarán con un año calendario a partir de la entrada en vigencia de la presente Ley, para adecuar su organización interna a los fines de la presente y registrarse de acuerdo a lo preceptuado por la Autoridad de Aplicación.

**Artículo 12.** Comuníquese al Poder Ejecutivo.



DAQUIN ANDRES BLANCC  
Diputado Provincial

**FUNDAMENTOS**

Sr. Presidente:

El presente proyecto de Ley tiene por objeto la registración de las personas jurídicas que comercialicen bienes de consumo y/o servicios a través de sistemas de venta "Directa", para el cual se requiera de una inversión inicial, en dinero o en especie, por parte de vendedores independientes, dentro del ámbito de la Provincia de Santa Fe.



## CÁMARA DE DIPUTADOS DE LA PROVINCIA DE SANTA FE

El sistema de "venta directa", es definida por la Cámara Argentina de Venta Directa (CADEVI) como la comercialización de bienes de consumo directamente a los consumidores en sus hogares, lugar de trabajo o en los domicilio de otras personas. Se caracteriza por realizarse fuera de locales comerciales establecidos.

En el caso del "multinivelismo", estamos en presencia de un negocio de venta directa en el cual los vendedores independientes no solo reciben ganancias por la venta, sino también, por las ganancias de las ventas a consumidores generadas por redes de revendedores, que han sido incorporados o auspiciados por él, para unirse al negocio. Es allí donde queda configurado el esquema piramidal de este tipo de comercialización.

En Argentina, las empresas que usan como estrategia de marketing la distribución multinivel, ofrecen a sus asociados o vendedores independientes los llamados Planes de Compensación, un esquema de ganancias que se propone al asociado al iniciar la creación de su propia red de distribuidores. En términos generales la inversión que se requiere para iniciar este tipo de negocios, es mínima. Y la mayoría de las empresas ofrecen capacitación constante a sus asociados, que puede tener algún costo o puede ser gratuita para los iniciados en el negocio. En principio, sólo se trata de comprar, vender e incorporar vendedores.

Sin embargo mucha gente ha tenido malas experiencias con este tipo de negocios, y este caudal de gente le ha puesto la etiqueta de "estafa" y "estafadores" a los que intentan este esquema piramidal de ventas, debido al "uso y abuso" que se hace de la falsa promesa de conseguir grandes cantidades de dinero en poco tiempo. La "estafa" se produce cuando hay que pagar una determinada suma de dinero y hacer que otra gente pague esa misma suma para entrar a la red, sin existir un producto que sea comercializado. En ese estilo de propuestas, la estafa está garantizada.

La intención expresada por las empresas de venta directa o multinivel es ayudar a la gente que trabajaba medio tiempo, a ganar dinero extra, promocionándolo como la oportunidad de ser propietarios de un negocio y ganar más dinero desde su casa, sin los costos de inicio de un negocio tradicional. El atractivo de esta modalidad comercial que ha incrementado su volumen en estos últimos años, es que son eliminados los establecimientos de venta y los gastos de publicidad. Sin embargo, para las comercializadoras la conveniencia es evidente, en cuanto no hay trabajadores en una típica relación de dependencia, con todos los derechos y garantías que ella conlleva, sino vendedores independientes con los cuales la comercializadora y el fabricante solo establece una relación comercial.



## CÁMARA DE DIPUTADOS DE LA PROVINCIA DE SANTA FE

Es por ello, y por la inseguridad jurídica que pueden traer aparejadas este tipo de modalidades que vemos la necesidad de contar en la Provincia de Santa Fe con un Registro Único y Obligatorio de Empresas de Venta Directa, *cuando se requiera de una inversión inicial en dinero o en especie por parte de los vendedores independientes*, que pueda acarrear a posteriori daños patrimoniales a éstos últimos.

Como antecedente internacional y de este último tiempo, contamos con un dictamen de la Comisión Federal de Comercio de EUA por el cual ordenó, en el marco de un acuerdo firmado el pasado 15 de Julio de 2016, a la Compañía Herbalife, reestructurar su modelo de negocios. El acuerdo también prohíbe a Herbalife tergiversar el potencial o las ganancias de los distribuidores. El pedido prohíbe específicamente a Herbalife promocionar que quienes se sumen a la empresa podrán estar en condiciones per se de "dejar su trabajo o disfrutar de un estilo de vida lujoso", entendiendo a tal publicidad como engañosa. Además, impuso un monto indemnizatorio de \$ 200 millones a cargo de Herbalife para proporcionar reparación al consumidor, incluido dinero para los consumidores que compraron grandes cantidades de productos de Herbalife (como muchos propietarios del Club de Nutrición, entre otros) y dinero perdido por la modalidad empleada a la fecha.

A los fines de evitar dichos fraudes, y de que la autoridad de aplicación pueda velar por el cumplimiento de objetivos de transparencia en las ventas directas o multinivel, la buena fe, la defensa de las personas que participen en la venta y distribución de los bienes y servicios que se comercialicen bajo esta modalidad, y de los consumidores que los adquieran, es que se obliga a que todas las personas jurídicas, cualquiera sea su denominación social, que realicen actividades de venta directa o multinivel, establezcan una oficina comercial en la Provincia de Santa Fe, la cual deberá encontrarse abierta al público de manera permanente, y si la actividad se realizara por medio de un representante comercial, sea éste último quien tenga domicilio fijado en nuestra Provincia.

La asociación CAVEDI, fundada en 1973, nuclea a 12 empresas que en la Argentina, comercializan sus productos por ese sistema, en sus diferentes modalidades: "puerta a puerta" ("*door to door*"), sistema de reuniones ("*party-plan*") y sistema multinivel ("*network marketing*"), y representan el 70% del mercado argentino de Venta Directa. La WFDSA (World Federation of Direct Selling Associations) con sede en Washington DC es la organización internacional no gubernamental que representa la industria de la venta directa en todo el mundo y de la cual la CAVEDI forma parte. La Federación ha puesto a disposición las estadísticas sobre la Venta Directa en el mundo y de ahí pudimos observar que en la Argentina hay 798.000 vendedores



CÁMARA DE DIPUTADOS  
DE LA PROVINCIA DE SANTA FE

independientes a diciembre de 2016.

De acuerdo a la CAVEDI, inicialmente los productos vendidos eran sólo de cosmética y tocador. Con el tiempo el uso del sistema se extendió a artículos y envases plásticos para el hogar, ollas, vajilla, menaje, pequeños electrodomésticos, bijouterie, lencería, indumentaria, productos de limpieza, vitaminas, suplementos nutricionales, libros y otros. Los datos que hace públicos CAVEDI en 2016, muestran la dimensión y el crecimiento constante de este sistema de comercialización, tanto en ventas, como en la incorporación de revendedores. Por ejemplo, señala:

Evolución 2012/16 en venta en dólares a precio retail 2012/16:

- de 1.640 a 1.746 millones en ventas a precio retail (cliente). Año 2016.

Evolución 2012/16 de Venta Directa a Precio Retail en \$. corrientes:

- de 7.530 a 27.086.

Evolución 2012/16 de clientes revendedores:

- de 652.770 a 798.000.

Género de la Fuerza de Ventas:

- 92% mujeres.

Distribución de Revendedores:

- 60% Multinivel; 40% Nivel Único.

Creemos que es prioridad proteger las personas interesadas en convertirse en distribuidoras o distribuidores de este tipo de empresas, llevando adelante un Registro de las asociaciones que comercializan sus productos mediante ese sistema en nuestra Provincia, a los fines de evitar y prevenir posibles fraudes o abusos.

Por todo lo expuesto, solicito a las Diputadas y Diputados me acompañen con la aprobación del presente proyecto de Ley.

JOAQUIN ANDRES BLANCO  
Diputado Provincial