



*Honorable Cámara de Diputados  
Provincia de Buenos Aires*

## PROYECTO DE SOLICITUD DE INFORMES

### RESUELVE

Solicitar al Poder Ejecutivo se sirva informar a través del Ministerio de Trabajo de la Provincia de Buenos Aires, respecto de la situación de los trabajadores de venta directa que desarrollan su labor en la Provincia de Buenos Aires, sobre el particular se debería especificar:

1. Cantidad de trabajadores informales que estima, realizan su trabajo a través de la modalidad de venta directa.
2. Cantidad de mujeres que realizan tareas bajo los sistemas de venta directa de cosmética.
3. Cantidad de trabajadores que realizan tareas bajo los sistemas de venta directa de productos dietéticos.
4. Cantidad de trabajadores que realizan tareas bajo los sistemas de venta directa de productos de limpieza.
5. Características de la relación de trabajo entre el trabajador y la empresa a la que sirve.
6. Toda información que se considere pertinente.

  
VERÓNICA COULY  
Diputado  
Bloque UNIÓN PRO  
H. Cámara de Diputados  
Provincia de Buenos Aires



*Honorable Cámara de Diputados  
Provincia de Buenos Aires*



## FUNDAMENTOS

El presente proyecto tiene por finalidad solicitar al Poder Ejecutivo de la Provincia de Buenos Aires informe a través del Ministerio de Trabajo respecto de la situación laboral de los trabajadores de venta directa que desarrollan su actividad en la Provincia de Buenos Aires.

Las empresas de venta directa con sistema piramidal, movilizan fuertemente la economía.

Hoy podrían estar trabajando un número importante de personas, que ante la necesidad de empleo, depositan ciegamente sus esperanzas en ellas.

El sistema de venta piramidal no es nuevo, tuvo sus orígenes en la década del '50, cuando una persona descubrió que podía armar una red de distribuidores de productos, que trabajaran en beneficio propio y a su vez le reportaran comisiones.

Al igual que todas las empresas que poseen el mismo sistema, la idea es mas o menos la siguiente: a partir de un producto cualquiera, una persona forma un grupo de vendedores, que no sólo se encargan de comercializarlo, sino que también pueden formar a su vez a mas vendedores que estarán a su cargo, y de cuyas ventas el distribuidor que los nuclea cobrará una comisión predeterminada, y así sucesivamente.

Existen empresas que enmascaran el método de venta llamándolo 'network' o 'por duplicación', pero un breve análisis de los diferentes planes de marketing de las compañías, arroja siempre el mismo resultado; ni mas ni menos que venta piramidal.

Para ingresar al sistema, el aspirante a distribuidor, deberá firmar un acuerdo, comprar una suma determinada de productos, y comprometerse a alcanzar las metas que se ha propuesto.

Al comienzo los costos no son muy significativos, pero conforme avanza la actividad, llegar a las metas implica un desembolso cada vez mayor, que nunca se condice con los ingresos prometidos.

Lo destacable de todo esto, es que en realidad no importa demasiado qué es lo que se venda.



*Honorable Cámara de Diputados  
Provincia de Buenos Aires*



El capital realmente grande que manejan estas empresas, es la gente que trabaja para ellas.

Desde que ingresan en la compañía, son objeto de un intenso bombardeo psicológico que apunta a tener una 'mentalidad positiva', y a internalizar la idea de que uno puede y debe cumplir sus 'metas', es decir vender bien el producto en cuestión, y motivar adecuadamente a los distribuidores a cargo para que hagan lo mismo.

Pero el adoctrinamiento y la manipulación no terminan en las reuniones. Se instiga a la gente a capacitarse permanentemente, leyendo los 'libros de la carrera', asistiendo a los eventos, y escuchando los cd en los que tal o cual miembro prominente de la firma, relata minuciosamente la manera en la que pasó de ser un mediocre oficinista a un exitoso hombre de negocios.

Hay otros en los que el presidente de la compañía brinda consejos y motiva a sus miembros.

En las primeras reuniones a las que uno asiste, se recalca la idea de que la actividad es el complemento ideal del trabajo que se esté desarrollando en ese momento, y que se puede hacer en el tiempo libre.

Pero según pasan los meses, siempre en pos del ideal de la empresa, la tarea empieza a absorber cada vez mas tiempo. La semana se estructura de modo tal de no dejar huecos que posibiliten distraerse o replantearse la situación.

Un organigrama común podría ser mas o menos el siguiente: Los lunes se hacen presentaciones de negocios a posibles distribuidores; los martes la tarea consiste en convencer a esas personas para cerrar el contrato; los miércoles se hacen entrenamientos abiertos, tales como 'el día del cambio en su vida', donde se ponderan todos los beneficios de la actividad; los jueves se vuelve a invitar gente; los viernes hay mas presentaciones; los sábados hay nuevos entrenamientos, y los domingos se organiza el 'día de la familia', para que la persona lleve a sus parientes, se mantenga alejado de quienes puedan convencerlo de abandonar, y de paso logre incluir a la familia al negocio.

Ademas de todo esto, el tiempo que resta debe ser utilizado en captar nuevos compradores, con lo que la tarea se convierte en una ocupación full time.

Los primeros a los que se trata de convencer cuando la persona ingresa al sistema, son los íntimos y los mas conocidos, con lo que se convierte en alguien indeseable por lo insistente, y lo mas común es que le rehuyan.

**En conclusión, lo que se presenta como una 'excelente oportunidad', no es sino un gran negocio del que se benefician unos pocos, y la inmensa mayoría de**



Honorable Cámara de Diputados  
Provincia de Buenos Aires



**los participantes se perjudica económicamente, sufre un impacto psicológico considerable, se resienten sus relaciones sociales, y cuando finalmente se desengaña, queda afectado anímicamente y moralmente.**

#### EL ASPECTO LEGAL

Más allá de que el sistema de comercialización sea éticamente discutible o no (que lo es), es interesante analizar que este método le permite a las empresas contar con miles de 'empleados' que trabajan esforzadamente para ellas, sin necesidad de pagarles salario alguno, y del mismo modo evitarse tener cargas sociales.

Asimismo, la compañía les delega la responsabilidad impositiva de extender facturas, con lo que estaríamos frente a una evasión millonaria que nadie denuncia.

Ni siquiera esto abarata el producto, ya que la cadena cuenta con tantos eslabones, que el mismo (más allá de que sea bueno o malo) le llega al consumidor final a un precio comparativamente muy alto respecto a otros similares que circulan en el mercado.

Por lo expuesto, solicito a los señores Legisladores se sirvan acompañar con su voto la presente iniciativa.

  
VERÓNICA COULY  
Diputado  
Bloque UNIÓN PRO  
H. Cámara de Diputados  
Provincia de Buenos Aires