



PROYECTO DE LEY

EL SENADO Y LA HONORABLE CÁMARA DE DIPUTADOS DE LA PROVINCIA DE
BUENOS AIRES SANCIONAN CON FUERZA DE

LEY

"Registración de la Venta Directa"

ARTÍCULO 1º: Objeto. La presente Ley tendrá como objeto la registración de las personas jurídicas que comercialicen bienes o servicios a través de sistemas de venta directa dentro del ámbito de la Provincia de Buenos Aires. Quedaran especialmente incluidas aquellas que requieran de una inversión inicial en dinero o en especie, por parte de vendedores independientes.

ARTÍCULO 2º: Definiciones. Constituirá, a los fines de la presente ley, actividad de "Venta Directa", la comercialización de bienes o servicios directamente a los consumidores en sus hogares, lugares de trabajo o domicilio de otras personas. Se caracteriza por realizarse fuera de locales comerciales establecidos.

La Venta Directa comprenderá también los sistemas de "Venta Multinivel", que se da cuando los vendedores independientes, además de obtener sus ganancias de la manera descripta anteriormente, reciben 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 3º: 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°: Vendedores Independientes. Serán considerados vendedores independientes, de acuerdo a lo preceptuado en la presente Ley, los trabajadores, vendedores 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 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, independientemente de que se les requiriera un aporte inicial para comenzar la actividad.

ARTÍCULO 5°: Derechos de los vendedores independientes. Además de los derechos que les confieran sus contratos y la ley, los vendedores independientes tendrán derecho a:

- a) formular preguntas, consultas y solicitudes de aclaración a las compañías de venta directa y/o multinivel, las cuales deberán contestarlas de manera precisa, antes, durante y después de su vinculación con el respectivo vendedor independiente. Estas podrán 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 las 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, independientemente 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 a confusión alguna;
- 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 el 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 ofrecidos y/o comercializados por las compañías de venta directa y/o multinivel con las cuales se vincule, y,
- j) no ser obligados a la compra o adquisición de un inventario mínimo, superior al pactado entre las partes.

ARTÍCULO 6°: Equilibrio en la relación jurídica. La instrumentación de la relación jurídica entre el vendedor independiente y la compañía de venta directa y/o multinivel deberá resguardar los derechos e intereses de ambas partes de manera equilibrada, evitando en todos los casos la configuración de situaciones que importen un abuso del derecho por parte de alguna de las mismas.



ARTÍCULO 7°: 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 como mínimo una oficina comercial en la Provincia, 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 descripta.

ARTÍCULO 8°: Autoridad De Aplicación. El Poder Ejecutivo en la reglamentación determinará la autoridad de aplicación de la presente Ley. La misma 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 la distribución de los bienes y servicios que se comercialicen bajo esta modalidad, así como también coordinar con las áreas que correspondan para velar por la efectiva tutela de los consumidores y usuarios de los bienes y servicios que comercialicen las empresas de venta directa y/o multinivel y sus vendedores independientes.

ARTÍCULO 9°: Registro. Créase en el ámbito de la Provincia el Registro Único y Obligatorio de Empresas de Venta Directa. La registración deberá distinguir aquellas empresas que requieran de una inversión inicial en dinero 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 10: Adecuación progresiva. Las Empresas de Venta Directa que se encuentren funcionando en la Provincia, 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 11: Sanciones. Vencido el plazo establecido en el artículo 10, la no adecuación a las exigencias de la presente Ley por parte de las Empresas de Venta Direc-



Honorable Cámara de Diputados
Provincia de Buenos Aires

EXPTE. D- 3065 /19-20



ta que despliegan su actividad en la provincia de Buenos Aires será sancionada por la autoridad de aplicación con multas que serán graduadas conforme la gravedad de los incumplimientos. El monto mínimo de la multa podrá ser doscientas (200) UF's, y el monto máximo de seis mil (6000) UF's.

La Unidad Fija equivale a un (1) litro de nafta de mayor octanaje informado por el Automóvil Club Argentino (A.C.A.), sede Ciudad de La Plata, al momento de verificada la infracción.

Lo recaudado por las multas será destinado a la autoridad de aplicación. Para todo lo no previsto, será de aplicación supletoria el Código de Faltas, Decreto Ley 8031/73.

ARTÍCULO 11: Comuníquese al Poder Ejecutivo.

Dr. LISANDRO E. BONELLI
Diputado
H. C. de Diputados Bs. As.



FUNDAMENTOS

De acuerdo con datos que brinda la Cámara Argentina de Venta Directa (CAVEDI), la venta directa como se la conoce hoy comenzó en Argentina en 1968. Inicialmente los productos vendidos eran sólo de cosmética y tocador, pero con el tiempo, el uso de este sistema se extendió a los artículos y envases plásticos para el hogar, ollas, vajilla, menaje, pequeños electrodomésticos, bijouterie, lencería, indumentaria, productos de limpieza, vitaminas, suplementos nutricionales, libros y muchos productos o servicios más.

CAVEDI nuclea a las empresas que representan el 70% del mercado argentino de venta directa. Las ventas del sector, establecidas en millones de dólares a precio retail, fueron de 1.771 para 2014, 2.020 para 2015, 1.746 para 2016, 2.175 para 2017 y 1.613 para 2018.

Los datos también muestran que el 89% de los vendedores que conforman la fuerza de venta del sistema de venta directa o multinivel está constituido por mujeres, y que el 72% de los productos o bienes que se comercializan son para uso o cuidado personal.

La iniciativa que en esta oportunidad presento corresponde, en su esencia, a un proyecto recientemente aprobado en la Legislatura de Santa Fe, y que fuera celebrado por la CAVEDI por ser la primera ley en Argentina por regular la problemática. Creemos que este proyecto permitirá, como lo han destacado los actores relevantes sobre el caso santafesino, traer transparencia y reglas claras para un sector de la economía que, hasta ahora, ha trabajado sin reglamentación. Además, permitirá también proteger a las vendedoras independientes de abusos, de empresas truchas, o bien de empresas que detrás de una apariencia de éxito sólo esconden una gran estafa piramidal (el famoso "esquema ponzi") en la que la mayoría de las vendedoras independientes sólo pierden dinero¹.

¹ Ver nota sobre la cuestión <https://www.infobae.com/sociedad/2018/05/17/llego-al-pais-una-red-de-vendedores-de-productos-de-belleza-que-es-un-negocio-para-pocos/>



Honorable Cámara de Diputados
Provincia de Buenos Aires

EXPTE. D- 3065 /19-20



Asimismo, el proyecto pretende proteger a los usuarios y consumidores toda vez que exige al menos una oficina comercial dentro de la provincia. Esto permitirá que quienes hayan resultado afectados en sus compras tengan un lugar donde dirigir sus reclamos o recibir una atención personalizada. Muchas veces sucede que las empresas no tienen oficinas ni siquiera en Argentina aunque comercializan aquí sus productos, y luego cuando los consumidores o usuarios se ven forzados a iniciar acciones, son perjudicados notablemente.

Otra cuestión a destacar es que la norma permite dotar de derechos a la fuerza de ventas, que se encuentra mayormente feminizada, a los efectos de que sus miembros sepan que hay una autoridad pública encargada de vigilar, prevenir y sancionar los abusos en el territorio bonaerense.

Por lo expuesto, solicito a mis pares que me acompañen en la aprobación del presente proyecto de ley.

Dr. LISANDRO E. BONELLI
Diputado
H. C. de Diputados Bs. As.