



PROYECTO DE LEY

La Legislatura de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires sanciona con fuerza de ley,

REGULACIÓN DE LA ACTIVIDAD DE VENTA DIRECTA EN LA CIUDAD AUTÓNOMA DE BUENOS AIRES

Artículo 1°.- Objeto. La presente ley tiene por objeto generar un marco normativo para las personas, tanto humanas como jurídicas, que comercialicen bienes a través de canales de venta directa, venta mono o multinivel, por parte de revendedores independientes, dentro del ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Artículo 2°.- Venta Directa. La venta directa es un canal de comercialización que se caracteriza por la participación de personas que compran bienes y/o servicios a empresas de venta directa para su posterior reventa de estos bienes y/o servicios a los consumidores finales.

Dicha actividad se realiza fuera de un local comercial establecido y sin estar sujetos a una relación de dependencia de los revendedores respecto de la empresa de venta directa.

Artículo 3°.- Definiciones. A los efectos de la presente ley se entenderá por:

- a. Empresa de Venta Directa: establecimiento comercial cuyo objeto primordial es la venta y comercialización de bienes a través del canal de venta directa.
- b. Revendedor Independiente: es aquella persona que adquiere bienes a empresas de venta directa para su posterior reventa a consumidores finales, obteniendo ganancias derivadas de la diferencia entre el precio de compra y el precio de reventa de dichos bienes.
- c. Modelo Mono-nivel: modelo de comercialización de bienes y/o servicios por venta directa, donde la principal oportunidad de ganancia radica en la posibilidad de comprar bienes y/o servicios a precio de descuento o mayorista a empresas de venta directa, para luego revenderlos a sus clientes, a un precio establecido por los revendedores independientes.
- d. Modelo Multi-nivel: modelo de comercialización de bienes y/o servicios por venta directa, donde además de la oportunidad de ganancias brindada a través del modelo mono-nivel, los revendedores patrocinante tienen la posibilidad de introducir nuevos revendedores en el negocio, con los que encabezan o acrecientan una red descendente de revendedores y pueden obtener una ganancia derivada de las compras realizadas por los integrantes de la red en las condiciones que expresamente se establezcan al respecto.

Artículo 4°.- Ámbito de aplicación. Son sujetos comprendidos por la presente ley, las empresas de venta directa que realicen la actividad en el ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, tengan sede en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y/o las que en los consumidores y usuarios de la Ciudad de Buenos Aires se encuentren expuestos a la oferta de sus bienes o servicios.

Artículo 5°.- Contratos comerciales. Las empresas que realicen la actividad de venta directa en el ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, tendrán una relación con el revendedor independiente de carácter exclusivamente comercial.

Los derechos e intereses de ambas partes deben expresarse de manera equilibrada en los respectivos contratos y/o ofertas de negocio, evitando cualquier abuso del derecho.

Las empresas registradas en la Ciudad de Buenos Aires, deben incluir entre los derechos de los revendedores independientes, el derecho a:

- a) Formular preguntas, consultas y solicitudes de aclaración a las empresas de venta directa, las cuales deberán contestarlas de manera precisa, antes, durante y después de su vinculación con el revendedor independiente; versando sobre: I. Bienes y/o servicios a vender, características y precios. II. Contenido, alcance y sentido de cualquiera de las cláusulas de los contratos que los vinculen con ellos. III. Información relevante relativa a los beneficios, compensaciones o recompensas u otras ventajas de cualquier índole previstas en los contratos. IV. Objetivos concretos cuyo logro dará derecho a los correspondientes



beneficios. Las respuestas deberán ser remitidas a la dirección, correo electrónico u otros medios que suministren los revendedores independientes que las formulen, dentro de los treinta (30) días.

b) Recibir oportunamente de las empresas de venta directa, los beneficios, compensaciones o recompensas a las que tengan derecho en razón de la actividad y del contrato suscripto y/u ofertas de negocio aceptadas, incluyendo las que queden pendientes de cumplimiento 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 empresas de venta directa, independientemente de la denominación que el mismo tenga.

d) Recibir información precisa de las características de los bienes promocionados y del alcance de las garantías que corresponden a dichos bienes.

e) Finalizar la relación comercial con las empresas de venta directa, en cualquier momento y de manera unilateral, mediante el mismo medio por el que se contrató.

f) Suscribirse como revendedor independiente a una o más empresas de venta directa.

g) Recibir de la respectiva empresa de venta directa, información suficiente y satisfactoria sobre las condiciones comerciales y la naturaleza jurídica del negocio al que se vincula como revendedor independiente y sobre las obligaciones que el revendedor 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.

h) Recibir de manera oportuna e integral en cantidad y calidad, los bienes de consumo ofrecidos por las empresas de venta directa con las cuales se vincule, de acuerdo a las condiciones comerciales establecidas.

i) No están obligados a la compra o adquisición de un inventario mínimo, superior al pactado entre las partes.

Artículo 6°.- Prohibiciones. Las empresas de venta directa no podrán incluir en sus contratos los siguientes tipos de cláusulas:

a) Cláusulas de permanencia y/o exclusividad.

b) Cláusulas abusivas que generen desigualdad contractual.

c) Obligación a los revendedores independientes sobre la compra o adquisición de un inventario mínimo, superior al pactado entre las partes.

d) Otorgar beneficios, compensaciones o recompensas exclusivamente por la presentación de nuevos revendedores.

Artículo 7°.- Registro de Empresas de Venta Directa. Crease, en el ámbito de la Autoridad de aplicación, el Registro de Empresas de Venta Directa, dentro de la cual deberán estar inscriptas todas las empresas que desarrollan la actividad prevista en el Artículo 2° de la presente ley.

Artículo 8°.- Requisitos. La efectiva inscripción en el Registro de Empresas de Venta Directa de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires es condición necesaria para el ejercicio de la actividad en el ámbito previsto por el Artículo 4 de la presente ley.

Las empresas de venta directa deberán presentar ante la Autoridad de aplicación, a los efectos de su registración, la documentación necesaria a los efectos de acreditar con los siguientes requisitos:

a. Los elementos esenciales para la correcta identificación de la empresa de venta directa;

b. La constitución de un domicilio especial en el ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires;



- c. La constitución de un domicilio dentro del ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y publicado en el sitio web de cada empresa y/o de la Cámara, destinado a recibir y atender consultas y reclamos de consumidores y de revendedores independientes;
- d. La adopción de un Código de Ética consistente en las reglas de conducta y formas de vincularse por parte de las empresas de venta directa con la red de revendedores, consagrado en el mismo principios rectores en sus funciones vinculados con la transparencia, la asistencia, la claridad al contratar y las disposiciones éticas respecto de la relación de las empresas y los revendedores con los consumidores finales;
- e. La presentación de un modelo de contrato a ser utilizado con revendedores independientes, contemplando los aspectos exigidos por la presente ley y que las relaciones entre ambas partes resulte jurídicamente equilibradas y/o la definición de compromisos u objetivos sostenibles;
- f. Acreditar la existencia del bien y/o servicio objeto de la reventa a los consumidores finales, así como las condiciones de habilitación para la comercialización del bien y/o servicio en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires.

Las Empresas de Venta Directa deberán informar a la Autoridad de Aplicación de todo cambio en su forma de ejercicio, como así también todo lo concerniente al funcionamiento de la misma, conforme surja de la reglamentación. La Autoridad de Aplicación tendrá la posibilidad de realizar inspecciones y auditorías a las Empresas con el fin de corroborar que no haya incumplimiento de lo aquí expresado.

Artículo 9°.- Autoridad de aplicación. El Poder Ejecutivo determinará la Autoridad de Aplicación de la presente Ley al momento de su reglamentación.

Artículo 10°.- Atribuciones. La Autoridad de Aplicación tendrá las siguientes atribuciones:

- a. La administración del Registro de Empresas de Venta Directa de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires;
- b. El dictado de las normas reglamentarias y la documentación requerida para el cumplimiento de los requisitos previstos en la presente ley, su reglamentación y las normas que se dicten en consecuencia;
- c. La supervisión de la documentación presentada ante el Registro de Empresas de Venta Directa de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, así como de aquellas que proceden a iniciar el proceso de inscripción en el Registro;
- d. La verificación del contenido en la redacción del Código de Ética y los contratos con los revendedores independientes, a los efectos del cumplimiento de lo establecido en la presente ley y en su reglamentación. A tales efectos, la autoridad de aplicación podrá condicionar la registración a la adecuación de los mismos al marco regulatorio;
- e. Requerir la documentación necesaria a los efectos de realizar las inspecciones correspondientes a las empresas de venta directa registradas, con el fin de establecer si las mismas cumplen con lo establecido en la presente ley;
- f. Imponer las sanciones previstas en la presente ley, conforme al procedimiento previsto en la Ley 451 y sus modificatorias;
- g. Efectuar la intimación prevista en el Artículo 12 de la presente ley;
- h. Prestar colaboración con la Procuración General de la Ciudad de Buenos Aires a los efectos de lo previsto en el Artículo 13 de la presente ley.

Artículo 11°.- Sanciones. El incumplimiento de las normas establecidas en la presente ley y la no inscripción en el Registro de Empresas de Venta Directa, o cualquier otro incumplimiento a lo normado por parte de dichas empresas, será sancionado conforme al procedimiento previsto en la Ley 451.

Artículo 12°.- Intimación. Ante la falta de cumplimiento por parte de las Empresas de Venta Directa de la registración, la Autoridad de Aplicación intimará a las mismas para que en el plazo de sesenta (60) días desde notificadas se adecúen a lo establecido en la presente ley, bajo pena de imponer las sanciones previstas en el Artículo 1.7.7 del Capítulo VII del Anexo A de la Ley 451.



Artículo 13°.- Denuncia. Aquellas personas humanas y/o jurídicas que, simulando la actividad de venta directa sin la adquisición de un bien y/o servicio, y/o desarrollen un modelo en apariencia multinivel, en el cual se otorguen beneficios, compensaciones o recompensas exclusivamente por la presentación de nuevos clientes y que prima facie pueda constituir un delito, deberán ser denunciadas ante el juez competente por el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires a los efectos de determinar si los hechos encuadran en un determinado tipo penal. Ello con independencia de las demás faltas y contravenciones que pudiera corresponder.

La Procuración General de la Ciudad de Buenos Aires asumirá la representación del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires a los efectos de la presentación de la correspondiente denuncia penal ante el juez competente.

Artículo 14.- Régimen de faltas. Incorpórese en el Capítulo VII “DE LOS REGISTROS”, del Anexo A de la Ley 451, el Artículo 1.7.7 que quedará redactado de la siguiente manera:

“Artículo 1.7.7. Falta de inscripción en el Registro de Empresas de Venta Directa de la Ciudad de Buenos Aires.

La empresa que utiliza un canal de venta directa en el ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires conforme el marco regulatorio, y que no se halle registrada, es sancionada con multa de trescientas (300) a veinte mil (20.000) unidades fijas. La multa se impondrá respecto de la empresa de venta directa, la misma no recaerá sobre los revendedores independientes.

El/La que falseara datos y/o documentación al momento de inscribirse en el Registro mencionado, será sancionado con hasta el doble de la sanción prevista en el párrafo anterior.

La empresa registrada que, simulando la actividad de venta directa, la desarrolle sin la adjudicación de un bien y/o servicio, y/o desarrolle un modelo en apariencia multinivel, en el cual se otorguen beneficios, compensaciones o recompensas exclusivamente por la presentación de nuevos clientes será sancionada con multa de entre veinte mil (20.000) y cuarenta y un mil (41.000) unidades fijas.”

Artículo 15°.- De forma. Comuníquese al Poder Ejecutivo.

CLÁUSULA TRANSITORIA PRIMERA: Aquellas empresas de venta directa que actualmente se encuentran desarrollando la actividad en el ámbito de la Ciudad de Buenos Aires al momento de la creación del Registro previsto por la presente ley, tendrán un plazo máximo de noventa (90) días para iniciar el proceso para inscribirse en el Registro.

CLÁUSULA TRANSITORIA SEGUNDA: Lo establecido en el Artículo 13 de la presente ley, entrará en vigencia desde su reglamentación. En la reglamentación se fijarán los medios adecuados para la recepción de denuncias por la posible comisión del delito de fraude en el ámbito de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.



FUNDAMENTOS

Señora Presidenta,

Este Proyecto es la representación del expediente 1784-D-2023 de mi autoría.

Considerando la Ley 15.414 de la Provincia de Buenos Aires y la Ley 13.905 de la Provincia de Santa Fe, estamos promoviendo una norma que va en el idéntico sentido de regular la actividad de la venta directa que actualmente se realiza en todo el país. En este sentido, este proyecto fue trabajado previamente con la Cámara Argentina de Venta Directa (CAVEDI).

La venta directa es una forma legítima de comercio que permite a los revendedores independientes obtener ganancias mediante la reventa de bienes y/o servicios adquiridos de empresas de venta directa. Es una actividad empoderadora que permite generar ingresos adicionales a miles de personas en todo el país, quienes adquieren productos de calidad para su posterior reventa.

La venta directa es un modelo de comercialización en el que los productos o servicios se ofrecen y venden directamente a los consumidores, sin la intermediación de establecimientos comerciales tradicionales. En este tipo de venta, los revendedores establecen un contacto personalizado con los clientes, ya sea a través de visitas domiciliarias, reuniones en grupo, eventos o demostraciones, utilizando diversas estrategias de venta.

La venta directa se caracteriza por ser un proceso interactivo en el que el revendedor tiene la oportunidad de establecer una relación directa con el cliente, brindar información detallada sobre los productos o servicios, responder preguntas y proporcionar asesoramiento personalizado. Esta forma de comercialización se basa en la confianza y la relación directa entre el revendedor y el cliente, lo que puede generar un mayor nivel de satisfacción y fidelidad por parte de los consumidores.

La venta directa abarca una amplia gama de sectores y productos, desde cosméticos, productos de cuidado personal y bienestar, hasta productos para el hogar, joyería, utensilios de cocina y muchos otros. También puede incluir servicios.

Sin embargo, algunas organizaciones pretenden asimilarse a la Venta Directa para establecer estructuras piramidales fraudulentas, en las cuales los participantes obtienen beneficios exclusivamente por reclutar a nuevos miembros en lugar de vender productos reales. Estas prácticas constituyen estafas piramidales y causan perjuicios económicos a los participantes, quienes suelen ser engañados por promesas de altos retornos financieros. Asimismo, resultan en un verdadero problema para la industria porque desprestigian la actividad al utilizar ardides que simulan diferentes modalidades de venta directa.

En este contexto, resulta necesario establecer una regulación adecuada para la actividad de la venta directa, con el fin de identificar y dismantelar las bandas que promueven esquemas piramidales ilegales, y proteger los derechos e intereses de los revendedores independientes y salvaguardar los intereses de los consumidores finales. Esto es crear un modelo regulatorio que permita identificar a las empresas que realizan actividades lícitas y basadas en el ofrecimiento de un bien y/o servicio real, de aquellas que no lo hacen o que establecen criterios insostenibles que merman la capacidad económica de quienes caen en la red.

En consecuencia, la presente ley busca dos objetivos centrales:

1. **Protección de los consumidores:** La regulación de la venta directa busca garantizar la protección de los consumidores finales que adquieren bienes y servicios a través de este canal. Al establecer requisitos y obligaciones para las empresas de venta directa, se promueve la transparencia en las operaciones comerciales, la calidad de los productos ofrecidos y la adecuada información sobre precios, características y garantías de los bienes. Asimismo, se prohíben cláusulas abusivas y se establecen derechos para los revendedores independientes quienes, en definitiva, son los que se relacionan directamente con los consumidores finales.



2. Prevención de estafas piramidales: Uno de los principales objetivos de esta normativa es perseguir y desarticular a las bandas que promueven estafas piramidales bajo la apariencia de la venta directa. Estos esquemas fraudulentos se caracterizan por prometer ganancias exorbitantes a través de la incorporación de nuevos aportantes, sin basarse en la venta real de bienes o servicios. La regulación establece prohibiciones específicas, como la exclusividad y la obligación de adquirir inventarios mínimos, así como la sanción a aquellas empresas que no se registren y cumplan con los requisitos establecidos.

Para lograr dichos objetivos se establece la creación de un Registro de Empresas de Venta Directa, administrado por la Autoridad de Aplicación designada por el Poder Ejecutivo. Este registro tiene como finalidad identificar y supervisar a las empresas que operan en la Ciudad de Buenos Aires, asegurando su cumplimiento con la normativa y facilitando las inspecciones y auditorías necesarias.

Las empresas de venta directa deben cumplir con ciertos requisitos para su inscripción en el registro, tales como la identificación adecuada de la empresa, la constitución de un domicilio especial en la Ciudad de Buenos Aires y la adopción de un Código de Ética que regule su conducta. Además, deben presentar un modelo de contrato o propuesta de negocio equilibrado para los revendedores independientes, que incluya los aspectos exigidos por la ley y garantice la transparencia en la relación comercial.

La normativa establece una serie de derechos para los revendedores independientes, como el derecho a formular preguntas y recibir respuestas precisas por parte de las empresas de venta directa, el derecho a recibir beneficios y compensaciones de manera oportuna, y el derecho a solicitar la resolución del contrato en caso de incumplimiento por parte de la empresa o cuando así lo desee. Asimismo, se prohíbe la imposición de cuotas o compras mínimas obligatorias, evitando así prácticas coercitivas que puedan perjudicar económicamente a los revendedores. Las normas no alteran las normas previstas en el Código Civil y Comercial de la Nación para los contratos de esta naturaleza y permiten aplicar ciertos estándares de buenas prácticas específicos de dicho canal.

Las empresas registradas deben cumplir con diversas obligaciones, como proporcionar información clara y precisa sobre los productos y servicios ofrecidos, incluyendo precios, características, condiciones de venta y garantías. También se establece la obligación de facilitar la supervisión y fiscalización por parte de la Autoridad de Aplicación.

Para satisfacer el enforcement de la ley, se prevén mecanismos de fiscalización y control por parte de la Autoridad de Aplicación para garantizar el cumplimiento de la normativa. Se realizarán inspecciones periódicas, se solicitará la presentación de informes y se podrán aplicar sanciones en caso de detectarse incumplimientos. Estas sanciones pueden incluir multas, suspensión temporal o definitiva del registro y, en casos graves, la clausura de la empresa.

Asimismo, se establece una norma categórica de persecución por parte del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires a cualquier empresa o persona humana que esté desarrollando actividades fraudulentas a las que conocemos como estafas piramidales. Queremos que la Ciudad sea vanguardia en la actividad coercitiva, frente a las autoridades judiciales competentes, para un auténtico problema que tienen familias de todo el país que caen engañados en estafas de estas características.

La Industria ha colaborado activamente en el proceso de formación de la norma dado que tiene una vocación de proteger los intereses de los consumidores finales y asegurar una clara distinción entre quienes prestan la actividad de forma lícita y quienes simulan estos canales para estafar. Este es el espíritu del proyecto y el objetivo de tener una regulación específica en la Ciudad de Buenos Aires.

Por estos motivos es que le solicitamos a este cuerpo legislativo, tomar conocimiento, ponerlo en consideración y sancionar el presente proyecto de ley.