

PROYECTO DE LEY

Recibido en la Secretaría del Directorio
de la Asamblea Legislativa

LEY DE VENTA DIRECTA MULTINIVEL

El: 29 Agosto 2023

A las: 10:58 Horas

Recibido por: [Firma]

Expediente N.° **23907**

ASAMBLEA LEGISLATIVA:

En Costa Rica, los sistemas o modelos de negocio de distribución en venta directa y de compensación multinivel han sido adoptados por una cantidad importante de personas, pero no se han regulado en la normativa nacional y presentan importantes carencias teóricas y prácticas, tanto en la doctrina como en la realidad de la sociedad costarricense. En el país existe un grupo importante de empresas que distribuyen sus productos bajo este sistema y, en la actualidad, operan bajo una gran inseguridad jurídica debido al vacío que existe en la regulación nacional.

El Estado, como garante y protector, tiene la responsabilidad de actualizar su normativa y realizar los avances necesarios para que esta actividad económica no se ejerza sin un marco legal y evite que empresas con modelos similares se presten para posibles casos de estafa o defraudación. Por ello, es muy importante diferenciar la venta directa multinivel de otros sistemas fraudulentos.

Existen dos modelos de comercialización de venta directa: las empresas que tienen compensación multinivel y las que operan en venta plana. Según la Asociación Costarricense de Empresas de Venta Directa (Aceved, 2022), en Costa Rica el 76% de las empresas manejan los sistemas de distribución y compensación multinivel, mientras que el restante 24% utiliza la venta plana.

La venta directa multinivel es "un sistema de ventas que una compañía puede utilizar para distribuir sus productos o servicios, contemplando la difusión de nuevos productos, la mantención de los consumidores y la expansión constante de la

compañía.” (Kiyosaki, 1997). Este tipo de venta funciona bajo un sistema de compensación, en el que se puede recomendar a otras personas para que igualmente comercialicen los productos de la empresa y la persona distribuidora que haya recomendado recibe una compensación adicional por las compras de productos que hagan las personas recomendadas.

Además de los descuentos sobre el precio que reciben las personas distribuidoras en la compra, también se les otorga una compensación sobre el volumen de compras de la red de cada persona distribuidora. Por eso, una de las características más importantes del sistema multinivel es consolidar la comercialización a través de la construcción de una red de distribuidores, porque conforme la red va creciendo, los ingresos de la persona distribuidora también crecen.

De esta manera lo explica Clothier (1991), un sistema multinivel es un “método para vender mercancías directamente a los consumidores por medio de una red desarrollada de distribuidores independientes que introducen más distribuidores, generándose los ingresos por los beneficios minoristas y mayoristas suplementados por bonificaciones basadas en las compras totales del grupo formado por el distribuidor.”

Por otro lado, la venta directa plana consiste en la adquisición y comercialización de productos o servicios por parte de una persona distribuidora independiente, la cual se afilia y compra los productos a una o varias empresas y los vende por su cuenta, generando su propia ganancia. Las personas distribuidoras administran su negocio en los términos que cada una determine, sin la necesidad de contar con intermediarios (Aceved, 2022).

Estos sistemas ofrecen una opción comercial económica de gran utilidad para las personas. En Costa Rica, según la Asociación de Empresas de Venta Directa (Aceved, 2022), el 33% de los emprendimientos nacionales utiliza esta actividad productiva para consumo, el 37% es complementario a otra actividad y para el

restante 30% es su actividad económica principal. En el 2022, se reportaron más de 260.000 mil emprendimientos en venta directa, de los cuales un 84% son liderados por mujeres.

Este negocio trasciende las fronteras de lo rutinario, lo tradicional y lo comercial. Está libre de intermediarios y procesos burocráticos, no es necesario contar con experiencia previa, permite un sistema de liderazgo sucesivo y elimina las jerarquías. Además, los pequeños emprendimientos son quienes más se benefician, ya que su éxito está delimitado por el esfuerzo y empeño de cada una de las personas distribuidoras.

En los últimos años, las empresas de venta directa han venido creciendo en el comercio internacional y en el mercado local. En Costa Rica, operan más de veinte compañías que llevan a cabo este tipo de actividad económica y están agrupadas en la Asociación Costarricense de Empresas de Venta Directa (Aceved). Estos negocios son parte importante de la economía costarricense y, por ello, el Estado debe velar por la protección económica y legal de las empresas, las personas distribuidoras y las personas consumidoras.

Según los datos revelados anteriormente, la venta directa no solo es una actividad económica de apoyo y de subsistencia para muchas personas, especialmente mujeres, sino que también es una opción de trabajo fácil y rápido para muchas otras, ya que es una oportunidad de generar ingresos sin la necesidad de contar con experiencia previa o un grado académico determinado.

A pesar de la importancia que revisten estos sistemas de ventas y compensación, pocos países han regulado y normalizado su situación. Esto también se refleja en la necesidad de diferenciar los sistemas de compensación multinivel de los esquemas de estafas piramidales, los cuales son ilegales y afectan los bienes financieros y patrimoniales de las personas que participan de ellas. Dichos

esquemas son fraudulentos y engañosos porque le hacen creer a las personas que tienen que invertir una cantidad de dinero específica por un producto que no existe.

En nuestro Código Penal no existe una definición de la estafa piramidal, por lo que se hace necesario recurrir a la doctrina para comprender el concepto. Según Mayorga (2011, p. 119), “una pirámide de captación financiera es un esquema de negocios fraudulentos que sustentan su operación en un crecimiento rápido del número de clientes. Este crecimiento es impulsado por las referencias de clientes que perciben intereses muy por encima de lo que pueda pagar una empresa formal de inversiones”.

Este tipo de esquemas son viables y funcionan mientras exista una constante inyección de dinero y el número de personas afiliadas sea cada vez mayor, ya que ellos aportan nuevos ingresos al sistema. En el momento en que el número de nuevos inversores sea menor que al de los antiguos, la pirámide alcanza su punto de saturación y se derrumba. Esto evidencia que es un proceso fraudulento y que engaña a las personas a través de promesas y expectativas falsas.

De hecho, la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF) ha advertido que quienes invierten en empresas que realizan intermediación financiera en Costa Rica, sin supervisión alguna, ponen en riesgo sus beneficios patrimoniales y económicos. En mayo de 2021, la SUGEF trasladó al Ministerio Público al menos 50 denuncias de negocios piramidales. Una de las más destacadas fue la empresa brasileña Pietra Verde, la cual afectó a 5000 costarricenses.

Debido a eso, es fundamental contar con la prohibición y penalización, de ejercer o promocionar este tipo de actividades, dentro de nuestro Código Penal, con el fin de resguardar el patrimonio de las costarricenses y los costarricenses. Por ello, este proyecto también tiene el objetivo de tipificar y penalizar con el delito de estafa a aquellas personas que dirijan, ejecuten, promuevan, patrocinen, induzcan, financien o colaboren con un plan de negocio piramidal.

Los casos de regulación normativa más cercanos a Costa Rica son Colombia, España y Argentina. Los tres países cuentan con marcos legales que regulan los sistemas de compensación multinivel y diferencian claramente en qué consiste dicho sistema y de qué tratan los esquemas de estafas piramidales, los cuales también son fuertemente sancionados a través del Código Penal u otros cuerpos normativos.

Colombia es el caso que podemos tomar como ejemplo para aplicar a nivel nacional. Este país promulgó la "Reglamentación de las actividades de Comercialización en Red o Mercadeo Multinivel en Colombia", Ley 1700 del 2013, la cual señala las características de la actividad multinivel, el modelo de registro de las empresas, el tipo de relación entre las personas distribuidoras y las empresas, las condiciones del contrato, las obligaciones y responsabilidades de la empresa y de la persona distribuidora, el ente responsable del control y la vigilancia, así como aquellos bienes y servicios que no se pueden comercializar a través de esta la actividad.

En Costa Rica, el peso que representan las empresas de venta directa multinivel no es menor y, al regular la actividad, se beneficia la economía nacional, favorece los ingresos de las personas dependientes y se fortalecen los pequeños emprendimientos. La responsabilidad del Estado es garantizar un adecuado cuerpo normativo que brinde seguridad jurídica y protección a las empresas y a las personas involucradas.

Este proyecto de ley tomó como base los expedientes 22.850, Ley para la Penalización de los Esquemas Piramidales, por medio de la adición de un párrafo final al artículo 63 de la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, Ley 7472, de 20 de diciembre de 1994, y el 22.851, Ley de Venta Directiva y Mercadeo Multinivel, presentados por la exdiputada Laura Guido Pérez. Asimismo, el proyecto de ley propuesto fue construido de manera conjunta con la Asociación Costarricense de Empresas de Venta Directa (Aceved).

Por lo expuesto anteriormente, presento a consideración de los señores diputados y las señoras diputadas, el siguiente proyecto de ley.

LA ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPÚBLICA DE COSTA RICA

DECRETA:

LEY DE VENTA DIRECTA MULTINIVEL

CAPÍTULO I

OBJETO Y DEFINICIONES

ARTÍCULO 1- Objeto

La presente ley tiene por objeto regular el desarrollo y el ejercicio de las actividades de mercadeo denominadas de venta directa con compensación multinivel.

ARTÍCULO 2- Definiciones

Para efectos de esta normativa, se establecen las siguientes definiciones.

- a) Venta directa: actividad comercial mediante la cual se transfieren bienes y servicios de una persona a otra, sin la intermediación de un establecimiento físico.
- b) Venta plana: modalidad de venta directa en la que la persona distribuidora compra los productos a la empresa proveedora a un precio con descuento y los vende por su cuenta al precio público, generando una ganancia.
- c) Compensación multinivel: modalidad de venta directa mediante la cual la persona distribuidora recibe, en adición a la ganancia por la reventa de los productos comprados con descuento, una compensación por las compras que hagan las personas recomendadas a hacer lo mismo.
- d) Red de distribución: grupo de personas recomendadas por el gestor o la gestora del negocio, que a su vez recomiendan a otros u otras distribuidoras a replicar el negocio.
- e) Distribuidor independiente: se entenderá por distribuidor independiente, de venta directa multinivel, a la persona física o jurídica que ejerce actividades

mercantiles y que tiene relaciones exclusivamente comerciales con las compañías de venta directa multinivel, descritas en el artículo 3 de la presente ley. No se considerará, en ninguna circunstancia, empleado de la empresa de venta directa multinivel al distribuidor independiente, siendo que existe una relación mercantil entre las partes.

- f) Planes de compensación: son aquellos términos y condiciones que se refieran al pago, recompensas que sean ofrecidas a los distribuidores independientes por parte de las empresas de venta directa multinivel, la regulación sobre rangos, niveles o situación de los distribuidores independientes dentro de la respectiva red comercial.
- g) Estafa piramidal: es el resultado final de un negocio en el que se invita a personas para que inviertan una suma de dinero bajo la promesa de rendimientos que no son sostenibles en el tiempo. Se promete aumentar dichos rendimientos mediante la atracción de muchas personas más, generando una red en la que no se distribuyen productos sino solo la promesa de un rendimiento atractivo.

CAPÍTULO II

ACTIVIDAD DE VENTA DIRECTA MULTINIVEL

ARTÍCULO 3- Características de la actividad de venta directa con compensación multinivel

En la actividad de venta directa multinivel deben concurrir los siguientes elementos:

- a) La búsqueda o la incorporación de personas físicas o jurídicas, para que estas a su vez incorporen a otras personas físicas o jurídicas, con el fin último de vender determinados bienes o servicios.
- b) El pago o la obtención de compensaciones u otros beneficios de cualquier índole, por la venta de bienes y servicios a través de las personas

incorporadas, o las ganancias a través de descuentos sobre el precio de venta al público.

- c) La coordinación, dentro de una misma red comercial, de las personas incorporadas para la respectiva actividad multinivel.

ARTÍCULO 4- Constitución de las empresas de venta directa con compensación multinivel

Las empresas que ofrezcan bienes o servicios en Costa Rica, a través de la venta directa multinivel, deberán hacer constar, en su acta constitutiva, que ejercerán actividades denominadas multinivel o de mercadeo en red.

ARTÍCULO 5- Domicilio físico de las empresas de venta directa con compensación multinivel

Las empresas de venta directa multinivel deberán tener, como mínimo, una oficina abierta al público de manera permanente. En los casos en que esta actividad se realice a través de un representante comercial; este último deberá tener también, como mínimo, una oficina abierta al público de manera permanente y será el responsable del cumplimiento de las normas establecidas en la normativa costarricense, para las actividades, los productos y los servicios ofrecidos. No se aceptarán como válidas direcciones web o virtuales, o apartados postales como domicilio de la empresa multinivel.

ARTÍCULO 6- Actividades prohibidas

Queda prohibido desarrollar actividades comerciales en la modalidad multinivel con los siguientes bienes y servicios:

- a) Aquellos cuya prestación constituya, directa o indirectamente, la actividad principal de cualquiera de las entidades sujetas a supervisión de la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF).

- b) La venta o colocación de valores, contemplados por medio de la Ley 7732, Ley Reguladora del Mercado de Valores, de 17 de diciembre de 1997. En todo caso, se entenderá que primará la realidad económica sobre la forma jurídica al determinar si cualquier instrumento, contrato, bien o servicio, que se ofrezca mediante actividades multinivel, es o no un valor de naturaleza negociable.
- c) Servicios relacionados directa o indirectamente con la promoción y la negociación de valores, participación en mercados bursátiles, intercambio de divisas y criptomonedas o monedas alternativas.
- d) Productos altamente perecederos, u otros que deban ser sometidos a cuidados especiales para su conservación por razones de salud pública.
- e) Bienes o servicios que requieran, para su uso, aplicación o consumo, prescripción por parte de un profesional de la salud.

CAPÍTULO III

DISTRIBUIDOR O DISTRIBUIDORA INDEPENDIENTE

ARTÍCULO 7- Derechos de los distribuidores o distribuidoras independientes

Además de los derechos que les confieran sus contratos y la ley, los distribuidores y las distribuidoras independientes tendrán derecho a:

- a) Suscribirse como distribuidor o distribuidora independiente de una o más compañías de venta directa multinivel.
- b) Conocer, desde antes de su vinculación, los términos del contrato que regirá su relación con la respectiva empresa de venta directa multinivel, independientemente de la denominación que este tenga.
- c) Recibir una explicación clara y precisa sobre los beneficios a los que tiene derecho, por la inscripción a una empresa de venta directa multinivel.

- d) Ser informado o informada con precisión, por parte de la empresa, de las características de los bienes y servicios promocionados, así como del alcance de las garantías que correspondan a dichos bienes y servicios.
- e) Recibir, de la respectiva empresa de venta directa multinivel, información suficiente y satisfactoria sobre las condiciones y la naturaleza jurídica del negocio al que se vincula como distribuidor o distribuidora independiente, y sobre las obligaciones que adquiere al vincularse al negocio; al igual que sobre la forma operativa, sedes y oficinas de apoyo a las que puede acceder en el desarrollo de este, en términos semejantes a los referidos en el inciso f) del presente artículo.
- f) Formular preguntas, consultas y solicitudes de aclaración a las compañías de venta directa multinivel, quienes deberán contestarlas de manera precisa, antes, durante y después de su vinculación con el respectivo distribuidor o distribuidora independiente. Estas consultas y solicitudes de información 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 ellas, incluyendo toda información relevante relacionada al plan de compensación, plazos y fechas de pago o de entrega, cuando se trate de compensaciones en especie. Las respuestas brindadas por las empresas de venta directa multinivel deberán darse en un tiempo razonable.
- g) Recibir, de manera oportuna e integral en cantidad y calidad, los bienes y servicios ofrecidos por la empresa de venta directa multinivel.
- h) Percibir, oportuna e inequívocamente de las empresas de venta directa multinivel, las compensaciones o bonificaciones a las que tengan derecho en razón a su actividad, incluyendo las que hayan quedado pendientes de pago, una vez terminado el contrato entre las partes.
- i) Terminar, en cualquier momento, el vínculo contractual de forma unilateral, sin perjuicio de los saldos pendientes de percibir o adeudados por la compañía de venta directa multinivel al momento de terminar el contrato.

ARTÍCULO 8- Irrenunciabilidad a los derechos de las distribuidoras y los distribuidores independientes

Son nulas y no producirán efecto alguno las cláusulas o estipulaciones del contrato de las empresas de venta directa con compensación multinivel con el distribuidor o distribuidora independiente, en las cuales se prevea la renuncia a alguno de los derechos referidos en la presente ley o que impida su ejercicio.

ARTÍCULO 9- Naturaleza no lucrativa de la orientación inicial

Dentro del precio inicial de participación, cuando lo haya, las empresas de venta directa con compensación multinivel deberán incluir materiales de capacitación o entrenamiento a sus respectivos distribuidores o distribuidoras independientes, así como referencias y guías de información en relación a cómo desarrollar el negocio sobre una base no lucrativa.

CAPÍTULO IV

PLANES DE COMPENSACIÓN

ARTÍCULO 10- Contenido del plan de compensación

En los planes de compensación y material promocional de las empresas de venta directa multinivel deberán expresarse con claridad los porcentajes de compensación, descuentos o comisiones ofrecidos, condiciones o logros que darán lugar a las dádivas, obsequios, premios, recompensas o cualquier otro emolumento, incentivo, estipendio, beneficio o bono económico que se ofrezca a las distribuidoras y los distribuidores independientes, así como trofeos, objetos físicos y privilegios a ganar dentro del esquema de ascensos establecidos en el plan.

También, deberán estar claros los requisitos en volumen de productos o dinero por la vinculación de nuevos distribuidores o distribuidoras independientes y logro de descendencia, tenida como tal la cadena a través de la cual un nuevo distribuidor vincula a otro, este a otro y así sucesivamente, para acceder a los rangos, premios y reconocimientos.

El monto de la compensación o el beneficio económico que la empresa de venta directa con compensación multinivel le pague al distribuidor o distribuidora independiente deberá guardar una relación de causalidad directa con la compra de los bienes y servicios que sean objeto de la actividad de la empresa. El solo hecho de vincular nuevas personas a la red comercial de la actividad multinivel no podrá dar lugar a beneficio económico o compensación de ninguna naturaleza.

ARTÍCULO 11- Restricción en compensaciones

Ningún plan de compensación podrá consistir en el disfrute de créditos en puntos o derechos de re consumo de los productos o servicios promovidos, en más allá del cincuenta por ciento (50%) de su valor. Cuando las compensaciones previstas en el respectivo plan consistan total o parcialmente en estos, el distribuidor o la distribuidora independiente es libre de rechazarlos.

CAPÍTULO V

CONDICIONES CONTRACTUALES

ARTÍCULO 12- Requisitos mínimos contractuales

Las compañías de venta directa con compensación multinivel deberán consignar su relación comercial con los distribuidores y las distribuidoras independientes, en un contrato que deberá constar por escrito y contener como mínimo:

- a) El objeto del contrato.
- b) Los derechos y las obligaciones de cada una de las partes.
- c) El plan de compensación que regirá la relación entre las partes.
- d) Los requisitos de pago.
- e) La forma y periodicidad de pago.
- f) Los datos generales de las partes.
- g) Las causales y formas de terminación.
- h) Los mecanismos de solución de controversias.
- i) La dirección de la oficina u oficinas abiertas al público de la compañía multinivel.

ARTÍCULO 13- Prohibiciones contractuales

Las empresas de venta directa multinivel no podrán incluir, en sus contratos, cláusulas de permanencia, exclusividad o de obligación a las distribuidoras y los distribuidores independientes sobre la compra o adquisición de un inventario mínimo, superior al pactado y aceptado previamente.

CAPÍTULO VI

INSPECCIÓN, VIGILANCIA Y CONTROL

ARTÍCULO 14- Institución facultada para inspeccionar y vigilar

La facultad de inspección, vigilancia y control de las empresas de venta directa multinivel corresponderá al Ministerio de Economía, Industria y Comercio, con el fin de prevenir y, si es del caso sancionar, cuando corresponda, el ejercicio irregular o indebido de dicha actividad y de asegurar el cumplimiento de la presente ley; lo anterior, sin perjuicio de las funciones que correspondan a otras entidades del Estado respecto de las compañías de venta directa multinivel.

ARTÍCULO 15- Facultades del Ministerio de Economía, Industria y Comercio

En virtud de la presente ley, el Ministerio de Economía, Industria y Comercio tendrá las siguientes facultades, sin perjuicio de las demás que contemple la ley:

- a) Realizar, de oficio o a solicitud de parte, visitas de inspección a las empresas de venta directa multinivel.
- b) Ejecutar los procedimientos administrativos y sancionatorios existentes y propios de su competencia, con respecto a las empresas de venta directa multinivel y sus actividades.
- c) Emitir órdenes de suspensión preventiva de todas o algunas de las actividades a determinada empresa de venta directa multinivel, cuando cuente con evidencia que permita suponer, razonablemente, que está ejerciendo actividades multinivel en sectores o negocios sin dar cumplimiento a los requisitos legales, o contra expresa prohibición legal, o no está dando cumplimiento a cualquiera de las previsiones establecidas dentro de esta ley, o en las normas que la modifiquen, complementen o desarrollen.

ARTÍCULO 16- Estafas piramidales

Se reprimirá con las penas previstas en el artículo 216 del Código Penal, Ley N° 4573, del 04 de mayo de 1970, tipificado como "estafa", a quien, induciendo a error a otra persona o manteniéndola en él, por medio de la simulación de hechos falsos o por medio de la deformación o el ocultamiento de hechos verdaderos, utilizándolos para obtener un beneficio patrimonial antijurídico para sí o para un tercero, lesione el patrimonio ajeno, a través de un plan de negocio piramidal.

ARTÍCULO 17- Normas supletorias

Las compañías que realicen actividades multinivel estarán obligadas a cumplir con todos los requisitos legales, las obligaciones y las sanciones de la legislación vigente, y en especial de las contempladas en la Ley N° 7472, Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor, de 20 de diciembre de 1994

TRANSITORIO I- Registro como empresa de venta directa con compensación multinivel

Toda empresa de venta directa multinivel, que actualmente lleve a cabo sus actividades en la República de Costa Rica, deberá hacer constar mediante adenda, en el Registro de Personas Jurídicas del Registro Nacional, que ejerce actividades de venta directa multinivel, si no especificara así en su pacto constitutivo. Dicha información la deberá hacer en un plazo de seis meses, a partir de la publicación del reglamento de la presente ley.

TRANSITORIO II- Reglamentación de la presente ley

El Poder Ejecutivo reglamentará lo aquí dispuesto en un plazo de seis meses, a partir de la publicación de la presente ley. Al ejercer su potestad reglamentaria respecto a la presente ley, el Poder Ejecutivo buscará preservar los siguientes objetivos: la transparencia en las actividades multinivel, la buena fe, la defensa de los derechos de las personas que participen en la venta y distribución de los bienes o servicios que se comercializan bajo este método y de los consumidores que los adquieran, la protección del ahorro del público y, en general, la defensa del interés público.

TRANSITORIO III- Relación contractual entre las personas distribuidoras y las empresas

El mismo plazo de seis meses a partir de la reglamentación de la presente ley se dispondrá para que las relaciones contractuales vigentes, entre la persona distribuidora independiente y la empresa de venta directa multinivel, acaten lo dispuesto en la presente ley.

Rige a partir de su publicación.



Paulina Ramirez Portuguez
DIPUTADA