

DIARIO OFICIAL N° 49285 DE 2014

Superintendencia de Sociedades

CIRCULAR EXTERNA NÚMERO 300-000008 DE 2014

(septiembre 18)

PARA: REPRESENTANTES LEGALES
CONTADORES

REVISORES FISCALES
COMPAÑÍAS MULTINIVEL

REFERENCIA: INSTRUCCIONES RELACIONADAS CON LA SUPERVISIÓN DE LAS
COMPAÑÍAS MULTINIVEL

Mediante la Ley 1700 de 2013 se “reglamentan las actividades de comercialización en red o mercadeo multinivel en Colombia” y mediante esta circular se aclaran ciertas disposiciones y se imparten instrucciones generales para la adecuada supervisión de las compañías multinivel.

Sin perjuicio de lo establecido en la presente circular, las compañías multinivel, deberán dar cumplimiento a lo establecido en el Código de Comercio y leyes que lo adicionan y modifican,¹ así como a lo estipulado en sus estatutos.

I. OBJETO DE LA LEY 1700 DE 20132

La Ley 1700 de 2013 tiene por objeto regular el desarrollo y ejercicio de las actividades de mercadeo denominadas multinivel, incluyendo entre otros, el mercadeo en red en cualquiera de sus formas. Adicionalmente, la norma busca alcanzar los siguientes objetivos:

1. La transparencia en las actividades multinivel.
2. La buena fe.
3. 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.
4. La defensa de los consumidores que los adquieran.
5. La protección del ahorro del público.
6. La defensa del interés público.

II. AMBITO DE APLICACIÓN

La Ley 1700 de 2013 se aplica a todas las compañías multinivel en Colombia, incluyendo a las sucursales de sociedades extranjeras y aquellas actividades empresariales de multinivel que se desarrollen a través de representante comercial. Tales compañías tienen la obligación de hacer constar en su respectivo registro mercantil que ejercen actividades denominadas multinivel o de mercadeo en red.

III. DEFINICIONES3

1. Actividad Multinivel

Constituye actividad multinivel, toda actividad organizada de mercadeo, de promoción, o de ventas, desarrollada por sociedades mercantiles, incluyendo a las sucursales de sociedades extranjeras y aquellas actividades empresariales de multinivel que se desarrollen a través de representante comercial, en la que confluyan los siguientes elementos:

- 1.1. La búsqueda o la incorporación de personas naturales, para que estas a su vez incorporen a otras personas naturales, con el fin último de vender determinados bienes o servicios.
- 1.2. El pago, o la obtención de compensaciones u otros beneficios económicos relacionados directamente con la venta de bienes y servicios a través de personas incorporadas.

El monto de la compensación o beneficio económico que la compañía multinivel pague al vendedor independiente deberá guardar una relación de causalidad directa con la venta de los bienes y/o servicios que la compañía multinivel realice a la red o descendencia de tal vendedor independiente. Además, el monto total de las compensaciones que la compañía multinivel pague a sus

vendedores independientes debe ser proporcional con la utilidad obtenida por la compañía multinivel como resultado de su operación.

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

No obstante lo anterior, las personas incorporadas en cualquiera de los niveles pueden obtener ingresos por la venta de los bienes o servicios sin necesidad de haber incorporado nuevos miembros a la red.

1 Ley 222 de 1995, Ley 1429 de 2010, Decreto ley 019 de 2012, entre otras.

2 Artículo 1° de la Ley 1700 de 2013.

3 Artículos 2°, 4° y 6° de la Ley 1700 de 2013.

Así pues, a la luz del artículo segundo de la Ley 1700 de 2013, se considerará que una compañía es multinivel, cuando en sus actividades de mercadeo, de promoción o de ventas, confluyan los tres (3) elementos mencionados. Lo anterior significa que en caso de ausencia de uno de tales elementos, no estaríamos en presencia de una operación de multinivel o mercadeo en red.

2. Vendedor Independiente

Persona natural comerciante que obtiene pagos o compensaciones u otros beneficios económicos relacionados directamente con la venta de bienes y servicios por parte de la compañía multinivel o de mercadeo en red a la red o descendencia de tal vendedor independiente. Esta actividad es netamente mercantil y las relaciones del vendedor independiente con la compañía multinivel, descrita en el artículo segundo de la Ley 1700 de 2013, son exclusivamente comerciales. Es decir, no hay entre el vendedor independiente y las compañías multinivel relación laboral, sino meramente comercial.

La relación es mercantil para quien obtiene pagos o compensaciones u otros beneficios económicos relacionados directamente con la venta de bienes y servicios por parte de la compañía multinivel a la red o descendencia de un vendedor persona jurídica, tanto de este con la compañía multinivel, como con los vendedores independientes integrantes del resto de la red.

3. Planes de Compensación

En los contratos que las compañías multinivel o de mercadeo en red suscriben con los vendedores independientes se deben incluir los planes de compensación de que trata la Ley 1700 de 2013 que corresponden a:

3.1. Las estipulaciones contractuales que se refieran al pago, y en general a las recompensas que sean ofrecidas a los vendedores independientes por parte de las compañías multinivel, en razón a la venta de bienes y/o servicios y;

3.2. Las estipulaciones contractuales que regulen los rangos o cualquier otro cambio de la situación de los vendedores independientes dentro de la respectiva red comercial.

En los planes de compensación deberán expresarse con claridad los porcentajes de recompensa o pagos ofrecidos; los eventos o logros que darán lugar a los premios o bonos económicos que se ofrezcan a los vendedores independientes; los nombres, íconos u objetos físicos y privilegios a ganar por los vendedores independientes dentro del esquema de ascensos establecidos en el plan; los requisitos en volumen de productos o dinero, de vinculación de nuevos vendedores independientes y logro de descendencia, entendida esta como la cadena a través de la cual un nuevo distribuidor vincula a otro, este a otro y así sucesivamente (red multinivel), para acceder a los rangos, premios y reconocimientos.

Los planes de compensación deben estar insertos en los contratos o ser un anexo de los mismos, es decir, deben formar parte integral de estos.

El derecho a la compensación no se origina por el solo hecho de que el vendedor independiente refiera a personas naturales o jurídicas para que sean incorporadas a su red o descendencia dentro de la compañía multinivel. El derecho a la compensación nace, y el monto de la misma se determina, en la medida que la compañía multinivel efectivamente realice ventas de los bienes y/o servicios a la red o descendencia del vendedor independiente.

Cuando se modifique el plan de compensación las compañías multinivel deberán remitir a la Superintendencia de Sociedades, dentro de los 30 días siguientes a tal modificación, copia del nuevo plan de compensación. La Superintendencia de Sociedades podrá hacer tomas de información con el fin de determinar si los vendedores independientes han sido informados debida y oportunamente de tales modificaciones.

IV. REQUISITOS PARA ESTABLECER LAS COMPAÑÍAS QUE OFRECEN BIENES O SERVICIOS A TRAVÉS DE ACTIVIDADES MULTINIVEL O MERCADEO EN RED⁴

Las compañías multinivel se establecen de la siguiente manera:

1. Con el lleno de los requisitos de la ley vigente, tanto si son sociedades mercantiles o sucursales de sociedades extranjeras o que la actividad multinivel o de mercadeo en red se realice a través de un representante comercial. Este último será el responsable del cumplimiento de las normas establecidas en la normativa colombiana para las actividades, bienes y servicios ofrecidos.

2. Las compañías multinivel o de mercadeo en red, deben contar como mínimo, con una oficina abierta al público de manera permanente⁵.

De conformidad con nuestra legislación comercial, las oficinas abiertas al público, sean una o varias, se consideran establecimientos de comercio⁶. Podrá la compañía adicionalmente tener oficinas administrativas no abiertas al público que también se consideran establecimientos de comercio. Por lo anterior estas oficinas abiertas al público (establecimientos de comercio), deben cumplir con los requisitos que la ley mercantil trae para este tipo de bienes mercantiles e inscribirse en el registro mercantil⁷.

Si bien en general, la ley societaria no exige que las sociedades mercantiles, sucursales de sociedades extranjeras y representantes comerciales sean propietarios de bienes mercantiles, en el caso particular de las compañías multinivel o de mercadeo en red, la Ley 1700 de 2013, establece de manera expresa que estas tengan como mínimo una oficina

4 Artículo 2° parágrafo 1° de la Ley 1700 de 2013.

5 Parágrafo 1° del artículo 2° de la Ley 1700 de 2013.

6 Código de Comercio, artículo 515. Se entiende por establecimiento de comercio un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona podrá tener varios establecimientos de comercio y, a su vez, un solo establecimiento de comercio podrá pertenecer a varias personas, y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales.

7 Artículo 26. El registro mercantil tendrá por objeto llevar la matrícula de los comerciantes y de los establecimientos de comercio, así como la inscripción de todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exigiere esa formalidad. El registro mercantil será público. Cualquier persona podrá examinar los libros y archivos en que fuere llevado, tomar anotaciones de sus asientos o actos y obtener copias de los mismos.

abierta al público. Esta oficina no puede ser otra cosa que un establecimiento de comercio de conformidad con nuestra legislación comercial.

Adicionalmente, dado los riesgos externos de este tipo de negocios es indispensable que el público y el supervisor tengan absoluta claridad de los establecimientos en que se ofrecen los servicios al público o se atienden a los vendedores independientes.

Por lo anterior, la compañía multinivel o de mercadeo en red que no haya inscrito sus establecimientos de comercio en el registro mercantil a la fecha de expedición de esta circular, deberá hacerlo, contando con un plazo máximo hasta el 31 de diciembre de 2014. De todas formas los establecimientos de comercio que abran, hacia el futuro, deben ser inscritos de manera inmediata, de conformidad con la ley.

V. SUJETO DE SUPERVISIÓN

La supervisión por parte de la Superintendencia de Sociedades se circunscribirá exclusivamente a las compañías multinivel, entendidas estas, como las sociedades comerciales y las sucursales de sociedad extranjera que realicen actividades multinivel de conformidad con lo establecido en el artículo 2° de la Ley 1700 de 2013, así como la actividad multinivel o de mercadeo en red que se realice a través de un representante comercial.

VI. OBLIGACIONES DE LAS COMPAÑÍAS MULTINIVEL

1. Tener como mínimo un establecimiento de comercio abierto al público.

2. Cumplir con las normas societarias, contables, de información financiera y de aseguramiento de la información que imparta el Gobierno Nacional, así como con las normas técnicas especiales, interpretaciones, y guías expedidas por esta Superintendencia.

3. Las compañías multinivel deberán remitir a la Superintendencia de Sociedades anualmente, certificado firmado por el representante legal, contador y revisor fiscal, si lo hubiere, en donde

conste el origen de sus recursos. Este certificado debe remitirse junto con los estados financieros con corte a diciembre 31 del correspondiente año, en los tiempos establecidos en la circular externa de solicitud de estados financieros expedida anualmente por la Superintendencia de Sociedades, a la cual están obligadas las compañías multinivel por ser sociedades vigiladas. La Superintendencia de Sociedades, podrá solicitar certificados y hacer investigaciones administrativas en cualquier tiempo, respecto del origen de los recursos para operar.

4. Cumplir especialmente con las obligaciones que se deriven de lo dispuesto por la Ley 1480 de 2011 “Estatuto del Consumidor” y su reglamentación.

5. El contrato mediante el cual se materializa la relación comercial entre la compañía multinivel y los vendedores independientes deberá constar por escrito y contener como mínimo lo siguiente⁸:

5.1. Objeto del contrato.

5.2. Derechos y obligaciones de cada una de las partes.

5.3. Tipo de plan de compensación

5.4. Requisitos de pago.

5.5. Forma y periodicidad de pago.

5.6. Datos generales de las partes.

5.7. Causales y formas de terminación.

5.8. Mecanismos de solución de controversias.

5.9. Dirección de la oficina u oficinas abiertas al público de la compañía multinivel.

6. La compañía multinivel estará obligada a responder de manera precisa las preguntas, consultas y solicitudes de aclaración formuladas por los vendedores independientes, antes, durante y después de la vinculación de los mismos, siempre que versen sobre⁹:

6.1. Productos o servicios vendidos, o

6.2. El contenido, alcance y sentido de cualquiera de las cláusulas de los contratos que vinculen a los vendedores independientes con estos, incluyendo toda información relevante relativa a las compensaciones o recompensas u otras ventajas de cualquier índole previstas en los contratos,

6.3. Los objetivos concretos cuyo logro dará derecho a los correspondientes pagos, y

6.4. Los plazos y fechas de pago o de entrega, cuando se trate de compensaciones en especie.

7. La compañía multinivel deberá remitir las respuestas a las preguntas, consultas o solicitudes de aclaración de que trata el artículo anterior, a la dirección, correo electrónico u otros medios que suministren los vendedores independientes que las formulen, dentro de los quince (15) días hábiles siguientes a su recepción.

8. Las compañías multinivel estarán obligadas a llevar los extractos del vendedor y un registro de los mismos, con el fin de que estos puedan percibir oportuna e inequívocamente sus compensaciones o ventajas a las cuales tengan derecho.

9. Las compañías multinivel deberán publicar en su página Web con quince (15) días hábiles de anticipación, los precios discriminados de sus capacitaciones, los cuales serán aprobados por la Superintendencia de Sociedades y no podrán variar en un porcentaje superior al 5% durante el año. Dicha aprobación se realizará una (1) vez al año por parte de esta entidad.

10. Toda compañía multinivel que actualmente desempeñe estas actividades en la República de Colombia, deberá hacer constar en su registro mercantil, que ejerce actividades denominadas multinivel o de mercadeo en red en un plazo no mayor a dos (2) meses posteriores a la promulgación de la Ley 1700 de 2013.

Se aclara que dicha constancia deberá verse reflejada específicamente en el objeto social del certificado de existencia y representación legal de toda compañía multinivel, así como

8 Artículo 9° de la Ley 1700 de 2013.

9 Artículo 5° de la Ley 1700 de 2013

en un acápite independiente del mismo en el cual se certifique la inscripción del ejercicio de la actividad denominada multinivel o mercadeo en red. Esta constancia será obligatoria para las nuevas compañías multinivel a partir de su constitución.

11. Toda compañía multinivel dispondrá de dos (2) meses posteriores a la promulgación de la Ley 1700 de 2013 para adecuar sus relaciones contractuales vigentes a lo dispuesto en la mencionada ley.¹⁰

La compañía multinivel podrá transferirle al vendedor independiente el costo de los materiales de capacitación, así como referencias y guías de información en relación a cómo hacer el negocio sobre una base no lucrativa¹¹. Es decir, la compañía multinivel podrá recuperar el costo del material de capacitación y las guías de información y aún devengar una mínima utilidad, sin olvidar que su objeto social es la distribución y venta final de los bienes y servicios ofrecidos a través de dichas redes de mercadeo multinivel.

VII. DERECHOS DEL VENDEDOR¹²

1. Derechos derivados de los contratos y la ley.
2. Formular preguntas, consultas y solicitudes de aclaración a las compañías multinivel y obtener de estas, respuestas precisas, antes, durante y después de su vinculación a la compañía multinivel. Las preguntas, consultas y solicitudes deberán versar sobre:
 - 2.1.1. Los productos o servicios vendidos, y/o
 - 2.1.2. El contenido, alcance y sentido de cualquiera de las cláusulas de los contratos que los vinculen a las compañías multinivel, incluyendo la información completa y detallada relativa a las compensaciones o recompensas u otras ventajas de cualquier índole previstas en los contratos, y/o
 - 2.1.3. Los objetivos concretos cuyo logro dará derecho a los correspondientes pagos. Así mismo, sobre los plazos y fechas de pago o de entrega, cuando se trate de compensaciones en especie.
3. Que las respuestas a las preguntas, consultas, o solicitudes de aclaración de que trata el inciso anterior del presente numeral, sean remitidas a la dirección, correo electrónico u otros medios que suministren los vendedores, dentro de los plazos previstos en las normas vigentes para la respuesta a las peticiones de información.
4. Percibir oportuna e inequívocamente de las compañías multinivel las compensaciones, o ventajas a los que tengan derecho en razón a su actividad, incluyendo las que hayan quedado pendientes de pago una vez terminado el contrato entre las partes.
5. Conocer, desde antes de su vinculación, los términos del contrato que regirá su relación con la respectiva compañía multinivel, independiente de la denominación que tenga el mismo.
6. Ser informado con precisión por parte de la compañía multinivel, de las características de los bienes y servicios promocionados, y del alcance de las garantías que correspondan a dichos bienes y servicios.
7. Terminar en cualquier tiempo, y de forma unilateral, el vínculo contractual, mediante escrito dirigido a la compañía multinivel.
8. Suscribirse como vendedor independiente de una o más compañías multinivel.
9. Recibir una explicación clara y precisa sobre los beneficios, incluyendo el plan de compensación, a que tiene derecho por la inscripción a una compañía multinivel de forma que no induzca a confusión alguna.
10. Recibir de la respectiva compañía 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.
11. Recibir de manera oportuna e integral en cantidad y calidad, los bienes y servicios ofrecidos por la compañía multinivel.

VIII. OPERACIONES PROHIBIDAS¹³

Las compañías multinivel tienen prohibido desarrollar actividades comerciales en la modalidad de multinivel con los siguientes bienes y/o servicios:

1. Servicios o productos cuya prestación se enmarque dentro de las actividades que ejercen las entidades que son vigiladas por la Superintendencia Financiera.
2. Venta o colocación de valores, incluyendo tanto los que aparecen enumerados en la Ley 964 de 2005, como todos los demás valores mediante los cuales se capten recursos del público, o en los decretos emitidos con base en las facultades establecidas por la misma. 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.
3. Servicios relacionados con la promoción y la negociación de valores.

4. Alimentos altamente perecederos, u otros que deban ser sometidos a cuidados especiales para su conservación por razones de salubridad pública.

Respecto de lo que se considera alimentos altamente perecederos, esta Superintendencia, en caso de duda, podrá acudir a las autoridades competentes para que emitan un concepto técnico en la materia. No obstante, se destaca que tanto la compañía multinivel como la red de distribución, serán responsables del cuidado de sus productos.

5. Bienes o servicios que requieran para su uso, aplicación o consumo, prescripción por parte de un profesional de la salud.

10 Artículo 12 de la Ley 1700 de 2013.

11 Parágrafo 2° del artículo 5° de la Ley 1700 de 2013.

12 Artículo 5° de la Ley 1700 de 2013.

13 Artículo 11 de la Ley 1700 de 2013.

6. Las compañías multinivel no podrán incluir en sus contratos los siguientes tipos de cláusulas:14

6.1. Cláusulas de permanencia y/o exclusividad.

6.2. Cláusulas abusivas que generen desigualdad contractual.

6.3. Obligación a los vendedores independientes sobre la compra o adquisición de un inventario mínimo, superior al pactado y aceptado previamente.

IX. ACTIVIDADES DE SUPERVISIÓN DE LA SUPERINTENDENCIA DE SOCIEDADES15

1. La Superintendencia de Sociedades tendrá, respecto de las sociedades multinivel, todas las atribuciones contenidas en el Código de Comercio y la Ley 222 de 1995, entre otras.

2. La Superintendencia de Sociedades podrá solicitar conceptos técnicos relacionados con bienes y servicios comercializados y/o promovidos bajo el esquema multinivel, con el fin de establecer si estos corresponden a los bienes o servicios respecto de los cuales está prohibido ejercer actividades multinivel, o para verificar si existe o no publicidad engañosa que amerite un traslado a la entidad competente.

3. La determinación sobre si una actividad o conjunto de actividades comerciales específicas constituyen actividades multinivel, así como, la determinación sobre la verdadera naturaleza de los distintos bienes o servicios que se promocionen mediante dichas actividades, quedará en cabeza de la Superintendencia de Sociedades.

4. Inspeccionar y evaluar los planes de compensación, recompensas u otras ventajas de cualquier índole ofrecidas a los vendedores independientes. Lo anterior, teniendo en cuenta que tales pagos o participaciones deberán guardar una relación de proporcionalidad con la utilidad obtenida por la compañía multinivel como resultado de su operación, así como una relación de causalidad directa con la venta de los bienes y/o servicios.

5. Realizar, de oficio o a solicitud de parte, visitas de inspección a las compañías multinivel y a sus puntos de acopio, bodegas y oficinas registradas, ejerciendo, de ser procedente, el principio de coordinación administrativa con otras autoridades para este fin.

6. Revisar los libros de contabilidad de las compañías multinivel y exigirles aclaraciones sobre su información contable y su política de contabilización, incluidos los soportes, según sea necesario para el cumplimiento de sus funciones.

7. Adelantar los procedimientos administrativos y sancionatorios previstos en esta ley, y los demás ya existentes y propios de su resorte con respecto a las compañías multinivel y sus actividades.

8. Emitir órdenes de suspensión preventiva de todas o algunas de las actividades a determinada compañía multinivel, cuando cuente con evidencia que permita suponer razonablemente que este está ejerciendo actividades multinivel en sectores o negocios sin dar cumplimiento a los requisitos o exigencias legales, o contra expresa prohibición legal, o no está dando cumplimiento a cualquiera de las previsiones y requisitos establecidos dentro de esta ley, o en las normas que la modifiquen, complementen o desarrollen.

X. PRECLUSIÓN

Las anteriores disposiciones de ninguna manera precluyen las facultades otorgadas a la Superintendencia de Sociedades por el Decreto número 4334 de 2008, por medio del cual se fijó el procedimiento de intervención tendiente a suspender de manera inmediata las operaciones de captación no autorizadas de recursos del público.

XI. VIGENCIA

La presente circular rige a partir de su publicación.

Publíquese y cúmplase,

El Superintendente de Sociedades,
Luis Guillermo Vélez Cabrera.
(C. F.)