



Superintendencia de Sociedades



Transparencia
y confianza



Información clara
para los consumidores



Supervisión
para la protección
de todos

CARTILLA

SOCIEDADES MULTINIVEL

Guía para conocer su funcionamiento,
las obligaciones de las empresas
y los derechos de los consumidores



Información útil,
responsable y confiable
para tomar decisiones
informadas.



Productos
y servicios



Red de
participantes



Beneficios por
desempeño



Compromiso con
la legalidad

Este documento se expide en atención al rol pedagógico y preventivo que ejerce la Superintendencia de Sociedades como ente supervisor de la actividad Multinivel o mercadeo en red, con el fin de que sirva como una herramienta de consulta, instruya y oriente la decisión de las personas que pretendan participar de este modelo de venta o que ya se encuentran vinculados a una red de vendedores, así como al público en general.

Lo anterior, en línea con el propósito de la ley que regula esta actividad, según el cual se busca preservar la transparencia, la buena fe, la defensa de los derechos de las personas que participan en la venta y distribución de bienes o servicios, de los consumidores, la protección del ahorro del público y en general la defensa del interés público.

La cartilla pretende difundir el marco legal del Multinivel, su funcionamiento, los deberes que tienen las sociedades que desarrollan la actividad, sus prohibiciones y los derechos que les asisten a los vendedores que deciden participar en esta forma de comercialización de bienes o servicios.

De esta manera, el lector podrá identificar los aspectos que constituyen un ejercicio irregular de la actividad Multinivel o de mercadeo en red, como medida de prevención frente a esquemas de negocio que desvían la atención del público anunciándose como tal, y podrían configurarse como actividades ilegales de captación de dineros del público.

Superintendencia de Sociedades

1. ¿En que consiste la actividad Multinivel o mercadeo en red?



La ley la define como toda actividad organizada de mercadeo, de promoción, o de ventas, desarrollada por sociedades mercantiles, incluyendo a las sucursales de sociedades extranjeras, en la que confluyan los siguientes elementos:

- **El pago**, la obtención de compensaciones u otros beneficios de cualquier índole, y/o las ganancias a través de descuentos sobre el precio de venta, como contraprestación directa por la venta de bienes y servicios a través de las personas incorporadas.
- La búsqueda o **la incorporación de personas naturales o jurídicas**, para que estas a su vez incorporen a otras personas naturales o jurídicas, con el fin último de vender determinados bienes o servicios.
- **La coordinación**, dentro de una misma red comercial, de las personas incorporadas para la respectiva actividad Multinivel.



a. ¿Cómo funciona?

Las personas que desean participar en el esquema Multinivel se deben vincular a la sociedad como “**vendedores independientes**”, mediante un contrato comercial para la venta de los bienes y servicios, que les genere el pago de comisiones o compensaciones únicamente y en forma proporcional a las ventas de productos o servicios, que tanto ellos como la red que construyan, realicen durante un período determinado y conforme a las condiciones establecidas en el contrato.

b. ¿Esto significa que la actividad Multinivel, siempre debe llevar implícita la venta de bienes o servicios?

Si. Según su definición legal, la actividad se desarrolla cuando una sociedad celebra un contrato con un vendedor independiente para que éste le venda sus productos o servicios directamente o a través de otras personas que éste contacte y así pueda formar su propia red comercial.

c. ¿Qué es lo que genera el pago o contraprestación para el vendedor?

La compensación o retribución que recibe el vendedor surge por las ventas que éste hace directamente o por la comisión que generan las compras y ventas que hacen los otros vendedores que incorporó a la red comercial, sin que la incorporación de nuevos vendedores genere algún tipo de compensación o retribución.

Las personas jurídicas que ofrezcan sus bienes o servicios en Colombia a través de la comercialización en red o mercadeo Multinivel, **deben ser sociedades mercantiles constituidas** y establecidas con el lleno de los requisitos legales vigentes en la legislación colombiana.

Las sociedades extranjeras, que pretendan desarrollar directamente en Colombia la actividad de mercadeo Multinivel, deben establecer una sucursal en el territorio colombiano.

a. ¿Se puede ejercer la actividad Multinivel o venta en red solo a través de plataformas en línea?

No. Es un imperativo de la ley colombiana que las empresas que ofrezcan bienes o servicios en el país a través del mercadeo Multinivel, además de la sucursal si son sociedades extranjeras, tengan como mínimo una oficina física abierta al público de manera permanente. Independientemente de si utilizan publicidad en redes sociales y sitios web.

b. ¿Una persona natural o una entidad sin ánimo de lucro puede actuar como empresa Multinivel?

No. Se requiere que sea una sociedad mercantil debidamente constituida. Tampoco una persona natural o entidad sin ánimo de lucro pueden actuar como representante comercial de una sociedad extranjera, pues debe constituir la sucursal en el País para realizar actividad multinivel.

2. ¿Quiénes pueden desarrollar la actividad Multinivel en Colombia

4. Señales de peligro

A continuación, se relacionan algunos aspectos que **No se ajustan al esquema legal de Multinivel** y podrían resultar en esquemas piramidales o esquemas de captación ilegal de recursos:



No todos los negocios Multinivel son legítimos. Algunos son esquemas piramidales o esquemas de captación de recursos donde no se ofrecen productos o servicios, sino que tratan de reclutar a personas, generalmente ofreciendo enriquecimiento rápido.

En el esquema piramidal ilegal, las empresas incentivan a sus vendedores a vender a otros vendedores, o a ganar dinero reclutando vendedores y de esta forma su ingreso depende del número de sujetos que recluta, y no del volumen por la venta de bienes y/o servicios.

En el esquema de captación de recursos, se reciben o recaudan dineros de terceros que lo entregan para diferentes fines, por ejemplo, para ser invertidos en algún tipo de negocio que genere rentabilidad o a título de depósito con el fin de procurar la conservación, custodia o manejo del dinero, en lugar de una remuneración del mismo.

La ley impone límites a la captación de recursos, de forma tal que ésta puede ser adelantada en forma masiva y habitual únicamente por parte de empresas debidamente autorizadas por el Estado, a través de la Superintendencia Financiera de Colombia o la Superintendencia de la Economía Solidaria.

Por lo anterior, las empresas que comercializan sus productos o servicios por medio del sistema Multinivel o mercadeo en red **no están autorizadas** para captar dinero del público.

- Que prometan comisiones o beneficios económicos exagerados, sin una explicación financiera razonable frente al producto o servicio vendido, como pueden ser comisiones superiores al valor total de las ventas efectuadas.
- Que ofrezcan ingresos únicamente por referir o afiliar personas a la red.
- Que no presente en forma clara cuál es el producto o servicio que se está comercializando o adquiriendo, tales como productos o activos virtuales no regulados, simbólicos, intangibles, clics en páginas de internet, avisos publicitarios, metales o piedras preciosas, y en general algún bien o servicio que no brinde transparencia y confiabilidad frente a los derechos de los vendedores y consumidores y que ponga en peligro los recursos del público.
- Que los productos o servicios ofrecidos no tengan los permisos o autorizaciones legales pertinentes para ser comercializados.
- Que no exista una sociedad comercial legalmente constituida en Colombia que respalde la operación.

- Que no exista al menos una oficina física de la sociedad abierta al público en forma permanente.
- Que los productos o servicios se promocionen únicamente a través de plataformas o páginas en internet.
- Que los pagos de las comisiones o compensaciones provengan principalmente del pago de afiliaciones de nuevas personas incorporadas a la red.
- Que se paguen comisiones solamente por esperar que los demás trabajen para usted sin hacer ninguna labor efectiva de ventas.
- Que le prometan rentabilidades basadas en el monto de un aporte inicial o “inversión”, sin importar si se realizan ventas.
- Que los participantes estén obligados a comprar más productos de los que razonablemente se pueden vender o utilizar o deban comprar otras cosas que no desean o necesitan sólo para mantenerse dentro del esquema.
- Que no exista un contrato escrito que proporcione los términos claros para la vinculación y el desarrollo de la actividad.

5. Vendedores: vínculo, deberes y derechos

a. ¿Quién es el vendedor independiente?

El vendedor independiente es la persona natural comerciante o persona jurídica que ejerce actividades mercantiles y que tiene relaciones exclusivamente comerciales con las empresas Multinivel.



Una persona que se vincula con la empresa Multinivel, debe tener claro que su rol a desempeñar es la de un vendedor de bienes y servicios, directamente o a través de las otras personas que logre reclutar para hacer la misma gestión de venta.

Además, el vendedor para poder informar al cliente o consumidor final sobre las características del bien o servicio que se comercializa, le corresponde a su vez documentarse previamente sobre las mismas con base en la información que le proporcione la empresa. La ley exige que las sociedades Multinivel deben cumplir los requisitos y obligaciones del Estatuto del Consumidor.

b. ¿Cómo se vincula un vendedor independiente?

Las personas que desean participar en el esquema Multinivel o de mercadeo en red, se deben vincular



a la sociedad Multinivel mediante un contrato comercial para convertirse en vendedores independientes, más no en empleados de la empresa. Esto significa que el vínculo contractual **es de naturaleza comercial y no laboral**, razón por la cual el vendedor puede ejercer como tal en otras empresas Multinivel y también puede dar por terminado el contrato en forma unilateral y en cualquier tiempo.

Antes de firmar el contrato, la empresa debe informar al interesado los términos y condiciones del vínculo comercial, así como las condiciones del plan de compensación, códigos de ética, códigos de conducta y en general políticas de la empresa. El conocimiento claro del negocio y las condiciones del plan de compensación sujeto a la ley, permite al vendedor decidir de manera informada si acepta los términos del contrato.

c. ¿Qué debe contener el contrato?

El contrato mediante el cual se materializa la relación comercial entre la sociedad Multinivel y los vendedores independientes **debe constar por escrito y contener como mínimo** lo siguiente:

- Objeto del contrato.
- Derechos y obligaciones de cada una de las partes.
- Tipo de plan de compensación.
- Requisitos de pago.
- Forma y periodicidad de pago.
- Datos generales de las partes.
- Causales y formas de terminación.
- Mecanismos de solución de controversias.
- Dirección de la oficina u oficinas abiertas al público de la sociedad Multinivel.

d. ¿Qué no debe contener el contrato?

Las empresas Multinivel **no podrán incluir en sus contratos** las siguientes cláusulas:

- De permanencia y/o exclusividad,
- Abusivas que generen desigualdad contractual, y
- Que obliguen a los vendedores independientes a realizar la compra o adquisición de un inventario mínimo, superior al pactado y aceptado previamente.

e. ¿Qué es el plan de compensación?

Es la forma de retribución que tienen los vendedores independientes por las ventas que ellos hacen o las que hacen los otros vendedores que ha integrado a su red.

En el contrato o en un anexo al mismo, debe quedar de forma clara, como mínimo lo siguiente:

- El pago, recompensas o comisiones que se ofrecen a los vendedores independientes por la empresa Multinivel, en razón a la venta de bienes y/o servicios.
- Los rangos o cambio en la situación de los vendedores independientes dentro de la respectiva red comercial, valga mencionar entre otros: premios, reconocimientos, bonos económicos, requisitos en volumen de productos o dinero, vinculación y/o de nuevos vendedores independientes, logros de ascendencia y descendencia.
- Se debe respetar el límite del 50% en puntos o derechos de reconsumo de productos o servicios, dada cuenta que la compensación o retribución no puede superar este límite.

Cualquier modificación al plan de compensación debe ser informada debida y oportunamente al vendedor, quien conserva su derecho de retiro en cualquier momento. **f. ¿Cuáles son los derechos de los vendedores independientes?**

Las personas que se vinculen a la actividad Multinivel tienen los siguientes derechos:

- Formular preguntas, consultas y solicitudes y obtener respuestas precisas de las empresas Multinivel, antes, durante y después de su vinculación, sobre los productos o servicios vendidos, el contenido, alcance y sentido de cualquiera de las cláusulas de los contratos que los vinculen a las sociedades Multinivel, las

compensaciones o recompensas y los objetivos concretos cuyo logro dará derecho a los correspondientes pagos.

- Percibir oportuna e inequívocamente de las sociedades Multinivel las compensaciones, comisiones 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.
- Conocer, de manera previa a la firma del contrato, el contenido de los planes de compensación, así como todos los demás documentos en los cuales se incluyan condiciones que puedan afectar el desarrollo de la relación contractual, tales como códigos de ética, códigos de conducta y términos y condiciones o políticas de la sociedad.
- Ser informado con precisión por parte de la sociedad Multinivel, de las características de los bienes y servicios promocionados, y del alcance de las garantías que correspondan a dichos bienes y servicios.
- Terminar en cualquier tiempo, y de forma unilateral, el vínculo contractual, mediante escrito dirigido a la sociedad Multinivel.
- Ser vendedor independiente de una o más sociedades Multinivel.
- Recibir una explicación clara y precisa sobre los beneficios, incluyendo el plan de compensación, a que tiene derecho, por la inscripción a una empresa Multinivel de forma que no induzca a confusión alguna.
- Recibir, de la respectiva sociedad Multinivel, información suficiente y satisfactoria sobre las condiciones y la naturaleza jurídica del negocio al que se vincula.
- Recibir de manera oportuna e

integral en cantidad y calidad los bienes y servicios ofrecidos por la sociedad Multinivel.

6. Sociedades: deberes y prohibiciones

a. ¿Cuáles son los deberes de las empresas Multinivel?

El principal deber, como cualquier sociedad, es cumplir con los requisitos de constitución y registro mercantil conforme a la legislación colombiana, indicar en su objeto social que desarrolla la actividad Multinivel y atender lo previsto en sus estatutos y en las leyes colombianas que le apliquen en su formación, funcionamiento y desarrollo del objeto social. En caso de ser



una sociedad extranjera, debe establecer una sucursal en Colombia.

Una vez se encuentre debidamente constituida, le empresa tiene, entre otros, los siguientes deberes:

- **De información:** Hacia los vendedores sobre el modelo de negocio de venta Multinivel o comercialización en red, el plan de compensación y las características, calidad, garantía y demás especificaciones técnicas de los bienes o servicios que ofrece. También están obligadas a cumplir los requisitos y obligaciones que les impone el Estatuto del Consumidor.
- Además, les asiste el deber de informar a la Superintendencia de Sociedades sobre el inicio

de la actividad Multinivel y enviar la información anual, periódica y específica que le sea requerida.

- **De cumplimiento:** Respecto a la actividad multinivel sobre los parámetros legales que rigen la actividad Multinivel en Colombia, como tener mínimo una oficina abierta al público de manera permanente, e inscribir en el registro mercantil los establecimientos de comercio que tenga.

También, le corresponde cumplir los compromisos a los que se obligó con sus vendedores independientes en el término y forma previstos en el contrato y el plan de compensación.

b. ¿Qué se prohíbe a las empresas Multinivel?

De acuerdo con lo establecido en la Ley 1700 de 2013, **no se pueden desarrollar actividades comerciales en la modalidad de Multinivel o mercadeo en red** con los siguientes productos y/o servicios:

- Servicios o productos cuya prestación constituya la actividad principal de las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera de Colombia.
- Venta o colocación de valores, incluyendo los que están enumerados en la Ley 964 de 2005, y los demás valores mediante los cuales se capten recursos del público, tales como acciones, bonos, papeles comerciales, certificados de depósito de mercancías, cualquier título o derecho resultante de un proceso de titularización, cualquier título representativo de capital de riesgo, certificados de depósito a término, las aceptaciones bancarias, cédulas hipotecarias y cualquier título de deuda pública.

- Servicios relacionados con la promoción y la negociación de valores.
- Alimentos altamente perecederos, u otros que deban ser sometidos a cuidados especiales para su conservación por razones de salubridad pública.
- Bienes o servicios que requieran para su uso, aplicación o consumo, prescripción por parte de un profesional de la salud.

c. ¿Se puede desarrollar la actividad Multinivel con Criptoactivos?

A la fecha NO existen sociedades vigiladas por la Superintendencia de Sociedades que comercialicen en el territorio colombiano a través de la actividad Multinivel o de mercadeo en red, diamantes, oro, metales o piedras preciosas ni ningún activo virtual como Criptoactivos, espacios de publicidad en internet o videojuegos, pago por clics o encuestas, cursos de educación financiera, inversiones en forex, entre otras.

La Ley le asignó a la Superintendencia de Sociedades la facultad de determinar si una actividad es Multinivel y sobre la verdadera naturaleza de los bienes o servicios que se ofrecen mediante esta actividad, para lo cual deberá valorar su modelo de negocios, dada cuenta que **prima la realidad económica sobre la forma jurídica**.

La Superintendencia de Sociedades ha emitido conceptos en relación con el tipo de bienes que se pueden comercializar a través del sistema Multinivel, los que se pueden consultar:

7. Supervisión: regulación y cumplimiento

La **Superintendencia de Sociedades** es la entidad encargada de **ejercer la vigilancia y control** de las sociedades comerciales o sucursales de sociedades extranjeras que realicen la comercialización de sus productos o servicios por medio del sistema Multinivel o mercadeo en red.

El tipo de supervisión que ejerce la Entidad es de carácter objetivo, de manera que va más allá del ámbito societario y contable, y le permite además de la supervisión subjetiva, abordar temas relacionados con la actividad que desarrollan.

Cuando se refiere a la relación de consumo de los bienes, como su promoción, calidad y garantía, el competente es la **Superintendencia de Industria y Comercio**, a quien le corresponde velar por el cumplimiento del **Estatuto del Consumidor**, así como proteger, promover y garantizar la efectividad y el libre ejercicio de los derechos de los consumidores.

Por lo anterior, si existe alguna queja respecto a determinada sociedad y el desarrollo de la actividad Multinivel, se puede presentar ante la Superintendencia de Sociedades, con el fin de verificar si está cumpliendo los requisitos legales de la actividad. En caso de tratarse de una queja del consumidor, se debe acudir a la Superintendencia de Industria y Comercio.

a. ¿Cuál es el marco normativo que rige la operación de una empresa multinivel?

Las actividades de Multinivel se encuentran sujetas principalmente a la regulación de la Ley 1700 de 2013 y del Decreto 24 de 2016, incorporado al Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015, el cual la reglamenta. En los demás aspectos deben cumplir con el régimen mercantil y societario colombiano y cualquier otro que corresponda a su actividad principal. **b. ¿Todas las sociedades que ejercen actividad Multinivel o se anuncian al público como tal, deben registrarse ante la Superintendencia de Sociedades?**

De conformidad con lo dispuesto en la Ley 1700 de 2013, 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, está en cabeza de la Superintendencia de Sociedades.

Por tanto, las sociedades que dentro de su objeto social contemplen el desarrollo de estas actividades o se anuncien como tal, deberán remitir a la Superintendencia de Sociedades los documentos indicados en la Circulares Básica Jurídica y Contable o en el acto administrativo que la modifique, para que determine si la comercialización de los bienes o servicios puede ser considerada como Multinivel o mercadeo en red, al igual que la naturaleza de los bienes o servicios que se promocionan. **c. ¿Cuáles son las sociedades que han presentado e informado su modelo de negocio a la Superintendencia de Sociedades?**

El listado de sociedades que han presentado su modelo de negocio y demás documentos de constitución ante esta Superintendencia y que cumplen con los requisitos legales para el desarrollo de la actividad Multinivel, puede ser consultado:

d. ¿Cuáles son las facultades específicas de la Superintendencia de Sociedades?

La Superintendencia de Sociedades ejerce sus funciones de supervisión de acuerdo con sus competencias legales vigentes y adicionalmente está facultada para:

- Emitir órdenes de suspensión preventiva de todas o algunas de las actividades a determinada empresa que no cumpla los requisitos para desarrollar la actividad Multinivel.
Sancionar el ejercicio irregular o indebido de la actividad de comercialización en red o mercadeo Multinivel.
- Impartir órdenes a las sociedades Multinivel para que se ajusten a las disposiciones legales, en su formación, funcionamiento y desarrollo de su objeto social.
- Imponer sanciones o multas, sucesivas o no, a quienes incumplan sus órdenes, la ley o los estatutos.
- Ordenar la suspensión de aquellos negocios, donde se determine que hay hechos objetivos que indican la captación masiva y habitual de recursos del público en forma ilegal.

e. ¿Qué hacer si le ofrecen

participar en la actividad Multinivel o de mercadeo en red?

• Entienda el producto

- » ¿Es útil, y algo que la gente busca o necesita?;
- » ¿Es algo que le van a comprar solo una vez o muy esporádicamente (por ejemplo, electrodomésticos) o repetidamente (cosméticos)?;
- » ¿Es un producto que requiere una demostración para entender su uso y beneficios, o un producto que se presta para vender en línea?;
- » ¿Existen productos similares en el mercado?;
- » ¿Lo ofrecen a un precio competitivo?;



- » ¿Es un producto con garantía ante daños y desperfectos ofrecido por la empresa?



Entienda el mercado

- » Más allá de su red de familia y amistades, ¿a quién más le puede ofrecer el producto?;
- » ¿Quiénes son sus competidores? Es decir, otras empresas con productos similares, u otros distribuidores de su misma empresa;
- » ¿Dónde y a quiénes les venden esas otras empresas?

- **Documentese bien y Solicite información por escrito**

- » No firme ningún contrato ni entregue un depósito de dinero sin entender el riesgo y sus responsabilidades;
- » Tome tiempo para documentarse, pensar e investigar;
- » En caso de dudas, diríjase directamente a la empresa, la cual debe disponer de una oficina

abierta al público, donde le deben aclarar todas las inquietudes antes y después de firmar el contrato para vincularse como vendedor independiente.

- **Pregunte sobre el plan de compensación que desarrolla la empresa de Multinivel**

- » El plan de compensación debe encontrarse a disposición de los vendedores independientes de manera permanente en la oficina abierta al público y en la página web de la sociedad;
- » Recuerde que usted se vincula a la empresa con el objetivo de vender productos y servicios; en consecuencia, para obtener el pago de comisiones y compensaciones, usted tiene que vender y cumplir con las metas establecidas en el plan de compensación.

Recuerde las señales de peligro Si considera que lo ofrecido es una posible captación masiva y habitual de recursos del público en forma ilegal o la sociedad multinivel no está cumpliendo con las normas de su actividad, presente su queja o denuncia ante la Superintendencia de Sociedades por los canales de comunicación establecidos para ello.



**Línea única de atención al ciudadano
Bogotá 220 10 00**

**Línea gratuita nacional de atención al
ciudadano
01 8000 114319**



- **Verifique si la empresa ha cumplido con la entrega de la información a la Superintendencia de Sociedades**

Consulte la página web de la Superintendencia de Sociedades para determinar si la sociedad ha presentado su modelo de negocio y cumple con los requisitos legales. La información puede ser consultada:

También puede consultar el listado de las empresas a quienes se les ha ordenado suspender la actividad multinivel:



**SUPERINTENDENCIA
DE SOCIEDADES**

Línea de atención al usuario

018000 114319

PBX

324 5777- 220 1000

Centro de fax

220 1000, opción 2 /3245000

**Avenida El Dorado No. 51 - 80
Bogotá - Colombia**

Horario de atención al público

Lunes a viernes 8:00 a.m. a 5:00 p.m.

webmaster@supersociedades.gov.co



www.supersociedades.gov.co