



GACETA DEL CONGRESO

SENADO Y CÁMARA

(Artículo 36, Ley 5a. de 1992)
 IMPRENTA NACIONAL DE COLOMBIA
 www.imprenta.gov.co

ISSN 0123 - 9066

AÑO XXI - N° 267

Bogotá, D. C., jueves, 24 de mayo de 2012

EDICIÓN DE 16 PÁGINAS

DIRECTORES:	EMILIO RAMÓN OTERO DAJUD SECRETARIO GENERAL DEL SENADO www.secretariasenado.gov.co	JESÚS ALFONSO RODRÍGUEZ CAMARGO SECRETARIO GENERAL DE LA CÁMARA www.camara.gov.co
-------------	--	---

RAMA LEGISLATIVA DEL PODER PÚBLICO

SENADO DE LA REPÚBLICA

ASCENSOS MILITARES

MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL
 DECRETO NÚMERO 1082 DE 2012

(mayo 23)

por el cual se asciende a unos Oficiales de las Fuerzas Militares.

El Presidente de la República de Colombia, en ejercicio de sus facultades constitucionales y legales, en especial las que le confieren los numerales 3 y 19 del artículo 189 de la Constitución Política, en concordancia con los artículos 33, 65 y 66 del Decreto-ley 1790 de 2000 (modificados por los artículos 4° y 5° de la Ley 1405 de 2010).

DECRETA:

Artículo 1°. Ascíendase a los señores Oficiales de las Fuerzas Militares que se relacionan a continuación, a los grados y con la novedad que en cada caso se indica, de conformidad con lo dispuesto en los artículos 65 y 66 del Decreto-ley 1790 de 2000 (modificados por los artículos 4° y 5° de la Ley 1405 de 2010), y por haber reunido los requisitos establecidos en los artículos 51, 52, 53 y 55 (modificado por el artículo 3° de la Ley 1405 de 2010), del mismo Decreto, así:

Al Grado de Mayor General o Vicealmirante

Con fecha 1° de junio de 2012

1. CALM EIN	Luis Alberto Ordóñez Rubio	Cédula de ciudadanía número 73086672.
2. CALM ESP	César Augusto Narváez Arciniegas	Cédula de ciudadanía número 19441367.
3. CALM EAN	Rodolfo Enrique Amaya Kerquelen	Cédula de ciudadanía número 73095976.
4. BG CIM	Luis Gómez Vásquez	Cédula de ciudadanía número 3229096.
5. BG VNA	Miguel Antonio Caro Cancelado	Cédula de ciudadanía número 19348495.
6. BG VPI	Raúl Torrado Álvarez	Cédula de ciudadanía número 13360362.

7. BG LAD	Julio Roberto Rivera Jiménez	Cédula de ciudadanía número 19370260.
-----------	------------------------------	---------------------------------------

Al Grado de Contraalmirante

Con fecha 1° de junio de 2012

1. CN ESP	Benjamín Calle Meza	Cédula de ciudadanía número 73110515.
2. CN ESP	Luis Jorge Tovar Neira	Cédula de ciudadanía número 73110500.

Parágrafo 1°. La antigüedad en el grado de los oficiales ascendidos, está determinada por el orden en que han sido colocados en este artículo.

Parágrafo 2°. Los ascensos conferidos en el presente artículo deberán someterse a la aprobación del Honorable Senado de la República, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 173, numeral 2 de la Constitución Política, en concordancia con el artículo 47 del Decreto-ley 1790 de 2000.

Artículo 2°. El presente Decreto rige a partir de la fecha de su expedición.

Comuníquese y cúmplase.

Dado en Bogotá D.C., a 23 de mayo de 2012.

JUAN MANUEL SANTOS CALDERÓN.

El Ministro de Defensa Nacional,

Juan Carlos Pinzón Bueno.

* * *

PONENCIA PARA PRIMER DEBATE

De ascenso a Vicealmirante de la Armada Nacional del Contraalmirante Rodolfo Enrique Amaya Kerquelen.

Honorable Senadora

ALEXANDRA MORENO PIRAQUIVE

Presidenta

Comisión Segunda

Senado de la República

Respetada Presidenta:

Es un honor rendir ponencia para primer debate ante la Comisión Segunda Constitucional Permanen-

te sobre el ascenso del Señor Contraalmirante de la Armada Nacional Rodolfo Enrique Amaya Kerquelen al grado de Vicealmirante.

El estudio detallado de su hoja de vida permite concluir que el oficial ha cumplido con las instancias requeridas por la Constitución, la ley y los reglamentos para acceder a los diferentes grados en su carrera militar.

Rodolfo Enrique Amaya Kerquelen nació en Montería (Córdoba) el 11 de marzo de 1961. Obtuvo el grado de Teniente de Corbeta en 1980, luego ascendió a Teniente de Fragata en 1983, a Teniente de Navío en 1987, a Capitán de Corbeta en 1992, a Capitán de Fragata en 1997, a Capitán de Navío en 2002, y a Contraalmirante en el 2008.

1. FORMACIÓN ACADÉMICA

1.1. Pregrado

- Especialista en Gerencia de la Universidad Militar Nueva Granada (1997).
- Ingeniero naval especialista en electrónica, de la Escuela Naval de Cadetes “Almirante Padilla” (1999).
- Especialista en seguridad y defensa nacional de la Escuela Superior de Guerra (2007).

1.2. Cursos

- Inicial capacitación superficie en la Escuela Naval de Cadetes “Almirante Padilla” (1983).
- Vuelo solo en el Comando Grupo Aeronaval del Atlántico (1984).
- Piloto en el Escuadrón ALA FIJA – ESAF (1984).
- Supervivencia en el mar y desierto en la Marina de Guerra del Perú (1984).
- Vuelo solo en la Marina de Guerra del Perú (1985).
- Adiestramiento para comandante de aeronave de avión en la Marina de Guerra del Perú (1985).
- Piloto Naval en la Marina de Guerra del Perú (1985).
- Piloto helicóptero en la Escuela de Aviación Naval - ESCAN (1988).
- Instructor de adiestramiento técnico en la Academia Interamericana de las Fuerzas Aéreas - IA-AFA (1991).
- De comando en la Escuela Naval de cadetes “Almirante Padilla” (1992).
- Contenedores de Carga de la Serie 1 en la Escuela Naval de Cadetes “Almirante Padilla” (1992).
- Complementación profesional en ingeniería naval electrónica en la Escuela Naval de Cadetes “Almirante Padilla” (1993).
- Seguridad aérea en la Fuerza Aérea Colombiana (1994).
- Profesor militar en el Comando de la Armada Nacional (1996).
- Estado mayor en la Escuela Superior de Guerra (1997).
- Ascenso a Capitán de Fragata en el Comando de la Armada Nacional (1997).
- Bell 412 - pilots ground and flight procedures en Technical Publications & Training.

- Responsabilidad e indemnización por daños producidos por contaminación en la Escuela Naval de Cadetes “Almirante Padilla”.

- Capacitación de peritos e inspectores en contaminación marítima y fluvial en la Escuela Naval de Cadetes “Almirante Padilla”.

- OMI 1.11 MARPOL 73/78 Anexo I, 1.12 MARPOL Anexo II en la Escuela Naval de Cadetes “Almirante Padilla”.

- Inglés en el Centro Cultural Colombo Americano.

- Senior crisis management seminar course en Louisiana State University.

- Internacional de continuidad y actualización en alta dirección en el Instituto Panamericano (2007).

- Alta dirección en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (2007).

- Programa de alta dirección empresarial en la Universidad de La Sabana (2007).

- Altos estudios militares en la Escuela Superior de Guerra (2007).

1.3. Seminarios

- XXXVII seminario de identificación, preparación y evaluación de proyectos en la Organización de los Estados Americanos - OEA (1994).

- Técnica de negociación y resolución de conflictos en Rincón Aguilar y CIA. S en C (1997).

- Acción integral hacia la doctrina conjunta en la Escuela Superior de Guerra (2007).

- Logística militar en la Escuela Superior de Guerra (2007).

2. CARGOS

Entre los principales cargos desempeñados por el señor Contraalmirante de la Armada Nacional Rodolfo Enrique Amaya Kerquelen, están:

- CA Comandante de la Fuerza Naval del Pacífico (desde 2011).

- CA Asesor del personal agregado al Comando de la Armada en el exterior (2010-2011).

- CA Jefe Casa Militar de la Casa Militar (2008-2010).

- CN Jefe Casa Militar de la Casa Militar (2007-2008).

- CN Alumno de la Escuela Superior de Guerra (2006-2007).

- CN Jefe Casa Militar de la Casa Militar (2002-2006).

- CF Jefe Casa Militar de la Casa Militar (2002).

- CF Subjefe Casa Militar de la Casa Militar (2001-2002).

- CF Comandante del Grupo Aeronaval del Pacífico (1999-2001).

- CF Jefe Departamento de Operaciones del Comando Grupo Aeronaval del Atlántico (1997-1999).

- CC Alumno de la Escuela Superior de Guerra (1996-1997).

- CC Jefe Departamento de Seguridad del Comando Grupo Aeronaval del Atlántico (1994-1996).

- CC Jefe Departamento de Logística del Comando Grupo Aeronaval del Atlántico (1992-1994).

- TN Alumno de la Escuela Naval de Cadetes “Almirante Padilla” (1992).
 - TN Jefe División de Instrucción y Entrenamiento del Comando Grupo Aeronaval del Atlántico (1991-1992).
 - TN Alumno del personal agregado al Comando de la Armada en el Exterior (1991).
 - TN Jefe División de Instrucción y Entrenamiento del Comando Grupo Aeronaval del Atlántico (1990-1991).
 - TN Jefe División de Operaciones Aéreas y Seguridad (1988-1990).
 - TN Jefe Sección Instrucción de Vuelo del Comando Grupo Aeronaval del Atlántico (1988).
 - TF Alumno de la Escuela Naval de Cadetes “Almirante Padilla” (1987).
 - TF Piloto del Comando Grupo Aeronaval del Atlántico (1987).
 - TF Piloto del Comando Aéreo de Apoyo Táctico No. 1 (1986).
 - TF Piloto helicóptero del Comando de Aviación Naval (1986).
 - TF Alumno de la Fuerza de Aviación Naval del Perú (1984-1985).
 - TF Alumno del Escuadrón ALA FIJA-ESAF (1984).
 - TK Alumno del Comando de Aviación Naval (1983).
 - TK Alumno de la Escuela Naval de Cadetes “Almirante Padilla” (1983).
 - TK Segundo Comandante del ARC “Leticia” (1982).
 - TK Oficial Torre 52 del Destructor ARC Santander (1982).
 - TK Jefe División Cubierta del Destructor ARC Santander (1981).
 - TK Oficial División Control de Tiro del Destructor ARC Santander (1981).
 - TK Oficial División Electrónica del Destructor ARC Santander (1981).
- 3. ESTÍMULOS**
- Ha sido distinguido entre otras, con las siguientes condecoraciones y menciones honoríficas:
- 3.1. Condecoraciones militares nacionales**
- CA Orden de Boyacá (2009).
 - CF Orden de San Carlos (2002).
 - CC Orden del Mérito Militar Antonio Nariño (1996).
 - CF Orden del Mérito Militar Antonio Nariño (1999).
 - CF Orden del Mérito Militar José María Córdoba (2001).
 - TN Orden del Mérito Naval Almirante Padilla (1991).
 - CN Orden del Mérito Naval Almirante Padilla (2003).
 - CA Orden del Mérito Naval Almirante Padilla (2011).
 - CN Orden Cruz de la Fuerza Aérea al “Mérito Aeronáutico” (2003).
 - CF Medalla Servicios Distinguidos en Orden Público (1999).
 - CF Medalla Servicios Distinguidos en Orden Público (2001).
 - CF Orden al Mérito Coronel Guillermo Ferguson (1999).
 - CN Orden al Mérito Coronel Guillermo Ferguson (2004).
 - CF Medalla Militar al Valor (1998).
 - CF Medalla Militar al Valor (2000).
 - CF Medalla Militar Ministerio de Defensa Nacional (2002).
 - CA Medalla Servicios Distinguidos a la Armada Nacional (2008).
 - CA Medalla Militar Servicios Distinguidos al Comando General de las Fuerzas Militares (2010).
 - CF Medalla Marco Fidel Suárez (2001).
 - CN Medalla San Jorge (2003).
 - CF Medalla Servicios Distinguidos a la Infantería de Marina (1999).
 - CC Medalla Servicios Distinguidos a la Fuerza Submarina (1996).
 - TN Medalla Servicios Distinguidos a la Aviación Naval (1992).
 - CA Medalla Servicios Distinguidos a la Inteligencia Naval (2009).
 - CA Medalla Servicios Distinguidos a la Ingeniería Naval (2011).
 - CF Medalla al Mérito Logístico Administrativo Contraalmirante Rafael Tono (2001).
 - CA Medalla Servicios Distinguidos a la Escuela Naval de Cadetes Almirante Padilla (2009).
 - CF Medalla Guardia Presidencial (2002).
 - CN Medalla Guardia Presidencial (2003).
 - CA Medalla Servicios Distinguidos (2009).
 - CF Medalla Puerta de Oro de Colombia (2002).
 - CC Medalla por Tiempo de Servicio (1995).
 - CF Medalla por Tiempo de Servicio (2000).
 - CN Medalla por Tiempo de Servicio (2005).
 - CA Medalla por Tiempo de Servicio (2010).
 - CN Medalla CR. Atanasio Girardot (2006).
 - CF Medalla Joaquín de Caycedo y Cuero (2000).
 - CN Orden de la Democracia (2004).
 - CA Orden de la Democracia (2008).
 - CC Medalla Servicios Distinguidos a la Fuerza de Superficie (1996).
 - CF Medalla Mérito Policía Militar No. 13 General Tomás Cipriano de Mosquera (2002).
 - CA Medalla Servicios Distinguidos al Cuerpo de Guardacostas (2010).
- 3.2. Distintivos Militares Nacionales**
- CF Distintivo Servicios Distinguidos Policía Nacional (2001).
 - TN Distintivo Tripulante Honorario (1991).
 - TF Distintivo piloto (1987).
- 3.3. Condecoraciones y distintivos militares extranjeros**
- CN Condecoración Medalla Cruz de la Casa Militar – República Bolivariana de Venezuela (2005).

3.4. Condecoraciones y distintivos gubernamentales y/o otras entidades

- CF Mención de Honor (1998).
- CF Medalla Pascual de Andagoya (1999).
- CF Mención Honorífica (2000).
- CF Orden de la Independencia Valle del Cauca (2000).
- CF Medalla de Honor Distinguido Miembro de la Armada Nacional y actual Jefe de la Casa Militar (2002).
- CF Orden del Congreso de Colombia (2002).
- CF Medalla al Mérito Sucre (2002).
- CF Medalla Cruz al Mérito del Departamento Administrativo de Seguridad (2002).
- CF Orden al Mérito Seguridad Presidencial (2002).
- CF Medalla Cívica de Cartagena (2002).
- CN Medalla Cívica de Cartagena (2005).
- CN Orden Estrella de la Policía (2006).

4. COMISIONES AL EXTERIOR

- En la hoja de vida del señor Contraalmirante Rodolfo Enrique Amaya Kerquelen se encuentran las comisiones al exterior de las que formó parte:
 - CA Comisión del servicio para terminar con las funciones de asesor militar de la misión permanente de Colombia ante la Organización de Estados Americanos - OEA en EE.UU. (2011).
 - CA Comisión del servicio como asesor militar de la misión permanente de Colombia ante la Organización de Estados Americanos - OEA en EE.UU. (2011).
 - CA Comisión del servicio como asesor militar en EE.UU. (2010).
 - CF Comisión del servicio a bordo del ARC “Caldas” con el fin de participar en la operación Unitas Fase O con destino a Puerto Rico (1998).
 - CC Comisión especial con destino a México, Guatemala y El Salvador (1997).
 - CC Comisión especial a bordo del ARC “Antioquia” con el fin de participar en la operación Unitas Fase I en La Guaira (1996).
 - CC Comisión especial a bordo del ARC “Caldas” con el fin de participar en la operación Unitas fase O en Roosevelt Roads (1996).
 - CC Comisión del servicio a bordo del ARC “Antioquia” a Guantánamo (1995).
 - CC Comisión del servicio para participar en la operación Unitas en Puerto Rodman (1994).
 - CC Comisión del servicio para participar en la operación Unitas en Manta (1994).
 - CC Comisión del servicio en el ARC “Antioquia” en la Guaira (1994).
 - TN Comisión de estudios en Washington D.C. (1991).
 - TN Comisión del servicio a bordo del ARC “Caldas” con destino a Puerto Rodman (1988).
 - TF Prórroga de la comisión de estudios de piloto de helicóptero en Perú (1986).
 - TK Comisión del servicio a Manaos (1982).

- TK Comisión del servicio en cumplimiento de la operación Unitas en Holanda (1982).

5. INFORMACIÓN PERSONAL

El señor Contraalmirante Rodolfo Enrique Amaya Kerquelen está casado por la Iglesia Católica con la señora Sandra de Jesús Llamas Del Río, de cuya unión hay tres hijos: Daniel Enrique, Juan José y Jaime Mauricio.

6. CERTIFICACIONES

No reporta antecedentes de responsabilidad fiscal, judiciales, ni disciplinarios relacionados con sanciones o inhabilidades vigentes e infracciones al Derecho Internacional Humanitario y violaciones a los Derechos Humanos; de conformidad con los certificados expedidos por la Contraloría General de la República, la Fiscalía General de la Nación, la Policía Nacional de Colombia y la Procuraduría General de la Nación, acreditados en su hoja de vida.

Por lo anterior, me permito presentar proposición favorable al Honorable Senado de la República para el ascenso del Contraalmirante Rodolfo Enrique Amaya Kerquelen al grado de Vicealmirante.

Cordial saludo,

Juan Lozano Ramírez,

Senador de la República.

Proposición

De conformidad con lo dispuesto en el numeral 2 del artículo 173 de la Constitución Política de Colombia, **apruébese** la ponencia favorable para primer debate de ascenso del Contraalmirante Rodolfo Enrique Amaya Kerquelen al grado de Vicealmirante.

Cordial saludo,

Juan Lozano Ramírez

Senador Ponente.

PONENCIA PARA PRIMER DEBATE

Del ascenso a Mayor General del Brigadier General de la Fuerza Aérea Colombiana Julio Roberto Rivera Jiménez.

Bogotá D. C., 14 mayo de 2012

Doctora

ALEXANDRA MORENO PIRAQUIVE

Presidenta Comisión Segunda

Ciudad

Honorable Senadora:

Me corresponde por honrosa designación de la Mesa Directiva de la Comisión Segunda de Relaciones Exteriores, Defensa y Seguridad Nacional y Comercio Exterior y Honores del Senado de la República de Colombia, rendir **ponencia** para **primer debate** del **ascenso del Brigadier General de la Fuerza Aérea Colombiana, Julio Roberto Rivera Jiménez**, al grado de **Mayor General**, en concordancia con el mandato del inciso 2° del artículo 173 de la Constitución Nacional y al Procedimiento Interno adoptado por la Comisión Segunda para cumplir con esta importante función, previa la expedición del Decreto de Ascenso por el señor Presidente de la República doctor Juan Manuel Santos y el señor Ministro de Defensa Nacional, doctor Juan Carlos Pinzón.

El hoy Brigadier General Rivera Jiménez, nacido en Bogotá, D. C., el 29 de julio de 1959, ingresó a la Fuerza Aérea y desde su ingreso hasta la fecha ha observado excelente conducta y profesionalismo. La disciplina y entereza de su vida profesional, emula su vida familiar con la estructura moral y legalmente aceptadas en nuestra sociedad, casado con Amparo del Rocío Medina Serna y con sus hijos Juan Camilo y Manuel Alejandro ha hecho de su vida un riel de conducta y cumplimiento a sus obligaciones.

El Brigadier General Julio Roberto Rivera Jiménez, lleva 34 años 4 meses continuos de Carrera Militar, habiéndose formado con excelentes calificaciones, entre otros, en los estudios profesionales en Administración Aeronáutica, especializaciones en: Gerencia, Gestión Pública, Finanzas, Maestría en Seguridad y Defensa Nacional, Diplomado en Formulación y Evaluación Financiera Económica Social y ambiental de Proyectos, Seminarios en: Gestión Pública Exitosa, Cambio en las Organizaciones, Manejo Eficiente del Presupuesto en el Sector Público, Nivel IV (2-B), Cultura de Defensa, Intolerancia al Sectarismo Religioso, Actualización Normativa, Primer Encuentro de Entrenadores de Escuelas, VI Encuentro de Nacional de Estudios Estratégicos, Acción Jurídica, Logística Militar, Programa de alta Dirección Empresarial, Comunicación y Fortalecimiento de los Valores, además de varios cursos de actualización en acción militar.

Su experiencia comprobada con eficacia y honradez, como Jefe del Departamento de Planeación Estratégica su cargo actual, así como los demás que ha desempeñado a través de su carrera como, Comandante Escuadrilla Técnica, comandante Escuadrón Abastecimientos, comandante Escuadrón Base, Jefe Departamento Financiero, Jefe Oficina Asesora de Planeación, Jefe Sección Proyectos Especiales, lo acreditan como un General comprometido con el servicio a la sociedad, al Estado y a la Nación colombiana.

Así mismo, diseñó la revisión y actualización del Plan Estratégico Institucional 2011-2030 y las Políticas Institucionales y de los procesos. Durante los años 2008 y 2010, presentó con excelentes resultados las evaluaciones que realizaron entidades como Transparencia por Colombia y la Contraloría General de la República a la Fuerza Aérea. Lideró las Reuniones de Análisis Estratégico – RAE, por medio de las cuales durante los años 2009, 2010, 2011 y 2012, se viene verificando a nivel del Cuerpo de Generales y Comandantes de las Unidades Aéreas.

Financieramente logró que con los recursos del primer impuesto al patrimonio, se adquirieran en los tiempos establecidos las siguientes aeronaves, ajustados oportunamente a la TRM en cada año: 1 avión multipropósito B767, el cual tiene la capacidad de transportar personal, adecuarse como VIP, transportar carga y servir de avión de reabastecimiento en vuelo para las aeronaves de combate, 24 aeronaves de combate KFIR, debidamente modernizadas, 4 aviones C 295 de transporte mediano, 12 Helicópteros HUEY II de ataque, Modernización de 6 Helicópteros UH-60 de ataque, 2 aviones King 350 de transporte especial.

Planeó, estructuró e implementó, la puesta en funcionamiento desde el punto de vista operativo y

administrativo la activación de los Grupos Aéreos de Casanare y del Amazonas, durante los años 2010 y 2011.

Su Hoja de Vida registra Condecoraciones y Medallas muy merecidas, entre las que se encuentran, 16 Condecoraciones Institucionales, otorgadas por Instituciones y entes Gubernamentales, y 5 distinciones.

Surtida la entrevista personal del Senador ponente con el Brigadier General Julio Roberto Rivera Jiménez, el altísimo Oficial en ascenso reafirmó su compromiso, como hasta ahora lo ha demostrado en su Carrera Militar, de continuar expresando con hechos comprobables su lealtad a las Instituciones y a la Democracia, al cumplimiento del Código de Honor de la Fuerza Pública y de la Fuerza Aérea Colombiana, al respeto de los Derechos Humanos y al Derecho Internacional Humanitario, fundamentado en sus sólidos valores éticos, morales, espirituales, en los valores de la Democracia y de la Fuerza Aérea Colombiana.

De Conformidad con el certificado de antecedentes de la Contraloría General de la República y de la Procuraduría General de la Nación, el Brigadier General Julio Roberto Rivera Jiménez, **no registra** sanciones ni inhabilidades vigentes, no contiene registros sobre órdenes de captura, medidas de aseguramiento, preclusiones/cesaciones por indemnización integral ni sentencias condenatorias ejecutoriadas **ni antecedentes disciplinarios** en curso por presuntos hechos relacionados con violación a los Derechos Humanos o infracciones al Derecho Internacional Humanitario, según los registros de la hoja de vida anexada por el Ministerio de Defensa.

Su formación personal, profesional y militar, así como su experiencia, sus valores, su compromiso, su respeto y subordinación a sus superiores, conforman el perfil del General de la República que requiere hoy Colombia para enfrentar, debilitar y derrotar la amenaza terrorista constante de los actores armados y la delincuencia común, en la certeza de que su capacidad de Dirección, Liderazgo y Mando fortalece y merece la confianza del Congreso de Colombia, de los Senadores de la República, de todos los ciudadanos y de la comunidad internacional, ya que su Ascenso al Grado de **Mayor General** permitirá además fortalecer la seguridad ciudadana y la confianza de la comunidad internacional en nuestro país, en nuestra Fuerza Pública y en la Fuerza Aérea.

Carlos Ramiro Chavarro Cuéllar,
Senador de la República.

Proposición

Sea esta la oportunidad para solicitarle a los honorables Senadores de la Comisión Segunda Constitucional Permanente, que se le dé **primer debate aprobatorio** al Ascenso del Oficial de la Fuerza Aérea Colombiana al señor **Brigadier General Julio Roberto Rivera Jiménez**, dadas las condiciones y el testimonio de lucha constante y perseverancia, para alcanzar los objetivos encomendados por sus superiores en cumplimiento cabal de la Constitución Política de Colombia y en defensa de los intereses de la Patria.

Atentamente,

Carlos Ramiro Chavarro Cuéllar,
Senador de la República.

PONENCIAS

PONENCIA PARA SEGUNDO DEBATE AL PROYECTO DE LEY NÚMERO 48 DE 2011 SENADO

por medio de la cual se reglamentan las actividades de comercialización en Red o Mercadeo Multinivel en Colombia.

Bogotá, D. C., mayo 17 de 2012

Doctor

JUAN MANUEL CORZO

Presidente

Senado de la República de Colombia

E. S. D.

Señor Presidente:

En cumplimiento de la honrosa designación que nos hiciera la Mesa Directiva de la Comisión Tercera Permanente del Senado de la República y dando cumplimiento al término establecido en el artículo 153 de la Ley 5ª de 1992, nos permitimos presentar informe favorable de Ponencia para Segundo debate al Proyecto de ley número 48 de 2011 **Senado**, *por medio del cual se reglamentan las actividades de comercialización en Red o Mercadeo Multinivel en Colombia*, en los siguientes términos:

1. OBJETIVO DEL PROYECTO

Esta iniciativa de origen parlamentario presentada por la Senadora Alexandra Moreno Piraquive, tuvo su primer debate el 16 de mayo del presente año y fue aprobado sin modificaciones por los Senadores de la Comisión Tercera del Senado. El objeto del proyecto es regular el desarrollo y el ejercicio de las actividades de mercadeo multinivel, permitiendo de esta manera el establecimiento de mayores controles por parte del Estado a estas actividades al mismo tiempo, pretende que se respeten los derechos de las personas que participen en la venta y distribución de los bienes o servicios que se comercializan bajo este sistema,

2. MARCO JURÍDICO

2.1. VIABILIDAD CONSTITUCIONAL

El proyecto de ley de la referencia tiene sustento Constitucional en el artículo 150, numeral 19, literal d), de la Constitución Política; en el numeral 21 del mismo artículo constitucional *“Expedir las leyes de intervención económica, previstas en el artículo 334, las cuales deberán precisar sus fines y alcances y los límites a la libertad económica”*; en el artículo 333 de la Carta Magna *“La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común (...) La libre competencia económica es un derecho de todos que supone*

responsabilidades. La empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones. (...) El Estado, por mandato de la ley, impedirá que se obstruya o se restrinja la libertad económica y evitará o controlará cualquier abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional. La ley delimitará el alcance de la libertad económica cuando así lo exijan el interés social, el ambiente y el patrimonio cultural de la Nación”; y en el artículo 335 Constitucional, *“Las actividades financiera, bursátil, aseguradora y cualquier otra relacionada con el manejo, aprovechamiento e inversión de los recursos de captación a las que se refiere el literal d) del numeral 19 del artículo 150 son de interés público y sólo pueden ser ejercidas previa autorización del Estado, conforme a la ley, la cual regulará la forma de intervención del gobierno en estas materias y promoverá la democratización del crédito”*.

Cumple además con los artículos 154, 157, 158 de la Constitución Política referentes a su origen, formalidades de publicidad y unidad de materia.

3. ANÁLISIS DEL PROYECTO

3.1. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA VENTA MULTINIVEL

La comercialización multinivel, también conocida como “comercialización por redes”, “comercialización por estructuras”, o “venta directa multinivel” tuvo origen en los años veinte con el Estadounidense Carl Rehnborg, quien luego de encontrarse dentro de un campo de concentración Chino, descubrió que los alimentos que él mismo preparaba y compartía con sus compañeros de prisión contenían altos nutrientes. En el año de 1934 crea una Compañía denominada “California Vitamins” en donde decide vender su producto directamente, de persona en persona, de amigo en amigo, corriendo así la voz sobre la efectividad del multivitamínico.

El sistema de ventas de Nutrilite diseñó un plan de marketing en el que se estimulaba a los vendedores a localizar personas interesadas en distribuir sus productos entre clientes, la mayoría de ellos amigos y familiares; la comisión era no sólo por los productos que vendía el distribuidor, sino también por introducir a otras personas para que vendiesen.

Comenzó entonces la semilla del Multi Level Marketing y en 1949 cuando Richard Devos y Jay van Andel, descendientes de inmigrantes Holandeses y empleados de Nutrilite, deciden

retirarse de la compañía para conformar una nueva empresa llamada Amway, en donde ofrecían productos al ama de casa como cliente potencial. El plan de ventas y marketing de esta empresa superó las expectativas en ganancias y, a finales de la década de los 70, Amway tenía más de 200 productos, 700 empleados y 100.000 distribuidores independientes en los Estados Unidos y Canadá¹.

Es así como en la actualidad este nuevo sistema de marketing de ventas Multinivel, permite que sean muchas las empresas que siguen este modelo, como Amway, compañía que según la Revista Dinero "tiene como meta vender en los próximos cinco años US\$ 500 millones por medio del desarrollo de nuevas estrategias en el mercado Latinoamericano. No es una cifra enorme para el mercado de venta directa en la región, que está cerca de los US\$ 14.000 millones. En Colombia, Amway vendió \$50.000 millones en 2008". Asimismo, Herbalife, Avon y Global Domains International, entre otras, brindan la posibilidad a millones de personas de vivir de este negocio y mejorar la calidad de vida de otras a su alrededor.

3.2. FUNCIONAMIENTO DEL MULTINIVEL

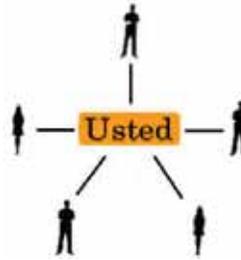
El mercadeo multinivel se puede describir como la comercialización de productos y servicios directamente al consumidor, generalmente en sus hogares o los hogares de otros, lugares de trabajo y otros sitios fuera de los minoristas permanentes. Dicha venta normalmente se desarrolla mediante la explicación o demostración personal de un vendedor directo independiente².

El multinivelismo consiste básicamente en el reclutamiento de personas para promover el consumo y venta de productos y servicios, soportado en un sistema de remuneraciones previamente establecido. Este se basa en el resultado diferencial de las ventas y la distribución de este monto entre los reclutadores, según el nivel o rango de los mismos.

Los incentivos por venta directa mediante el cual los vendedores pueden recibir ingresos se fundamentan así:

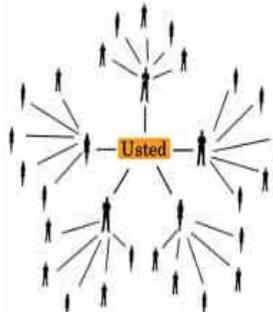
Por un lado, pueden obtener descuentos por la cantidad personal de ventas de bienes y servicios a los consumidores y, por el otro, pueden obtener comisiones por las ventas o compras de aquellas personas a las que reclutaron personalmente dentro del plan. De igual forma, pueden obtener comisiones sobre las ventas del grupo

o red reclutado dentro del plan por aquellos a quienes reclutaron personalmente³.



Comprar el producto en la compañía y venderlo al consumidor final, ganando el máximo porcentaje de comisiones por venta que se haya estipulado para cada producto.

Podemos observar que la comercialización multinivel brinda la oportunidad al vendedor directo para que construya su propio negocio de venta de bienes y servicios a consumidores, y a su vez que capacite a la organización o red de vendedores directos para que éstos hagan lo mismo.



Incorporando nuevos distribuidores por las ventas que ellos realicen, se percibe un porcentaje de ganancia menor que si la hubiera realizado en forma directa, pero amplía la posibilidad de contacto, vendiendo a personas a las cuales no hubiera podido llegar sino por medio de un distribuidor. Asimismo, este tiene la posibilidad de realizar ventas en forma directa a sus clientes y, a la vez, repetir al que lo incorporó.

4. IMPORTANCIA DEL PROYECTO

Es pertinente regular una actividad que sólo en el 2008, a través del sistema de venta directa registró ingresos por 1,5 billones de pesos, y que aglutina más de 830.000 personas dedicadas a esta actividad, de las cuales la mayoría son mujeres. Solo Herbalife, cuenta con más de 400 personas afiliadas a esta modalidad de mercadeo en red o multinivel⁴. Además, dado el reciente escándalo por la caída de las pirámides y de empresas que utilizaban la mezcla pirámides y multinivel como la comercializadora DMG, y sus efectos en los ahorros de miles de colombianos, esta ley se hace imprescindible como herramienta para evitar el surgimiento de nuevas empresas de este estilo. Una empresa multinivel se convierte en una actividad piramidal cuando la mayoría de las utilidades de los distribuidores provienen de la vinculación de terceros. Por el anterior motivo el proyecto establece que (...) se prohíbe cualquier actividad de búsqueda o reclutamiento masivo de

¹ <http://publicalpha.com/%C2%BFcual-es-el-origen-de-los-negocios-multinivel-o-mercadeo-en-red/>

² La World Federation of Direct Selling Association (WFDSA).

³ http://www.wfdsa.org/legal_reg/index.cfm?fa=sp_ppa-per3.

⁴ Artículo. En medio del desempleo toma impluso negocio de venta directa, periódico *El Tiempo* julio 2 de 2009. Tomado de página web: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-3508904#>.

personas naturales para desarrollar actividades multinivel, cuando el beneficio económico que se ofrezca a las mismas se cause preponderantemente por la simple incorporación de otras personas a la correspondiente red comercial (...).

De igual forma, se pretende imposibilitar el surgimiento de estas compañías, al prohibir el pago de más de la mitad de las utilidades del trabajo de los distribuidores en derechos de reconsumo; práctica usual en estas empresas ilegales que hacen este tipo de transacciones con el fin desarrollar actividades ilícitas como el lavado de activos. Así, el proyecto establece que (...) ningún plan de compensación podrá consistir en el disfrute de créditos, o derechos de reconsumo de los productos o servicios promovidos, en más allá del cincuenta por ciento (50%) de su alcance o cubrimiento (...) Mediante mecanismos de esta índole se busca que esta ley imposibilite el surgimiento de organizaciones piramidales que, bajo el disfraz de actividades multinivel, vuelvan a causar estragos económicos a familias colombianas.

Es esta una actividad y una oportunidad real que amerita la intervención del Congreso mediante la expedición de una reglamentación clara que solucione de una vez por todos los conflictos económicos que se han generado en torno a las actividades del Multinivel.

El trabajo del poder legislativo debe complementar el trabajo realizado por el Gobierno Nacional que, de manera coyuntural, expidió una serie de decretos de emergencia para intentar controlar este fenómeno. Esta es, entonces, una iniciativa conveniente para el país, que brinda al ejecutivo mayores herramientas para hacerle frente al surgimiento de actividades ilícitas paralelas a las actividades comerciales lícitas.

Hay que reconocer también, que la mayor parte de las personas se involucran en este tipo de actividades no cuentan por lo menos en el periodo inicial, con los conocimientos ni con la experiencia, para distinguir qué actividades se encuentran en el marco de legalidad, en medio de la inexperiencia y la confusión, por ejemplo puede suceder que una compañía esté cambiando su plan de compensación constantemente. El distribuidor debiera fijarse en los cambios estructurales de este plan y la frecuencia de los mismos para conocer la seriedad de su marca mentora. Pero la realidad es otra. Es común, sobre todo en los países latinoamericanos, que los distribuidores conozcan sobre la existencia de un contrato de distribución y sus condiciones hasta después de firmarlo; contrato que en la mayoría de las ocasiones no es público y no

puede obtenerse sino por vía de un distribuidor. Así, quien se constituye como tal se suscribe en condiciones que, cuando no son equitativas, descubre tardíamente que le son imposibles de cumplir. Además, en muchos casos ya cuando está involucrado en el negocio y en su “nueva vida”, encuentra que para rescindir de su contrato debe acogerse a circunstancias y condiciones poco leales e injustas frente a su compañía mentora.

Dado este complejo panorama y la ya mencionada incapacidad de analizar el fenómeno y su envergadura debido a la ausencia absoluta de regulación sobre el tema en Colombia, la aprobación de un proyecto de esta naturaleza sería de gran importancia.

Como muestra de lo anterior puede verse cómo la Superintendencia de Sociedades, en su Oficio 220-003058 de enero 19 de 2009, manifestó que “el sistema de marketing denominado “multinivel” aún no ha sido objeto de regulación por parte de la legislación colombiana⁵”. En el oficio, el organismo responde a un escrito que fue radicado en la entidad en donde un ciudadano manifiesta su preocupación porque su actividad, venta de productos de la marca 4life, pudiera transgredir la normatividad vigente. En este caso, la Superintendencia, al no contar con una herramienta jurídica colombiana para poder describir la actividad multinivel, se remite a la legislación española, más precisamente a la Ley 7ª de 1996⁶, llamada de Ordenación del Comercio Minorista, para establecer una definición. Este tipo de casos demuestran de manera clara la necesidad de que el país regule este tipo de actividades para evitar posteriores confusiones como la mencionada.

El proyecto sometido a consideración del Senado de la República ha sido elaborado de acuerdo con la evolución y las más recientes normas internacionales en esta materia, ha tenido en cuenta la regulación estadounidense, en la

⁵ Tomado de página web: <http://www.supersociedades.gov.co/ss/drvisapi.dll?MIval=sec&dir=45&id=29442>.

⁶ La Ley 7ª de 1996 o Ley de Ordenación del Comercio Minorista regula estos temas en España, y dentro de esta regulación establece condiciones y prohibiciones en los artículos 22 y 23. En México tenemos la Norma Oficial Mexicana NOM-035-SCFI de 2003, reguladora de ventas a domicilio y expedida por la Secretaría de Economía de esa Unión Federal. En los Estados Unidos, fuera de toda la tradición jurisprudencial importante (que entre otras puso en marcha la regulación del multinivelismo allá), encontramos normatividades positivas estatales como la prohibición del piramidismo en California (Artículo 327 del Código Penal del estado), y determinaciones regulatorias en Georgia, Maryland y Wyoming.

práctica de la Security Exchange Commission⁷ y la Federal Trade Commission⁸, que hace una diferenciación entre pirámides y multinivel, lo propio se ha hecho con las demás normas europeas como la legislación española.

CONTENIDO DEL PROYECTO

El proyecto en estudio está compuesto por 12 artículos, divididos en (V) Capítulos, que incluyen la norma de vigencias y derogatorias.

El Capítulo I, lo integran los Artículos 1° y 2° y se ocupa del objeto de la ley y la definición de la actividad del Multinivel.

El Capítulo II, lo integran los artículos 3° a 6° y se ocupa de las ofertas bajo los sistemas de multinivel, el vendedor independiente, los derechos de los vendedores independientes y los planes de compensación.

El Capítulo III, lo integran los artículos 7° y 8° y se ocupa de la inspección, vigilancia y control de la actividad objeto de la reglamentación.

El Capítulo IV, lo integran los artículos 9° y 10 y se ocupa de los requisitos mínimos contractuales de las compañías en la relación con los vendedores independientes y de la prohibición de establecer ciertas estipulaciones contractuales.

El Capítulo V, lo integran los artículos 11 y 12 y se ocupa del periodo de transición para realizar el registro mercantil para las empresas que se encuentren constituidas actualmente y de la vigencias y derogatorias.

Proposición

En los términos anteriores, nos permitimos rendir ponencia positiva, y en consecuencia solicitamos a los Honorables Senadores dar segundo debate al **Proyecto de ley número 48 de 2011 Senado**, *por medio del cual se reglamentan las actividades de comercialización en red o mercadeo multinivel en Colombia*, en los términos en que fue aprobado por la Comisión Tercera Constitucional del Senado de la República,

De los honorables Senadores,

Antonio Guerra de la Espriella, Gabriel Zapata Correa, Germán Villegas Villegas. Senadores de la República de Colombia.

⁷ Para información más detallada ingresar a la página de la U.S. Securities and Exchange Commission. www.sec.gov.

⁸ En la página web de la Federal Trade Commission, www.ftc.gov, hay un enunciado que señala que: “si un plan te ofrece comisiones por reclutar nuevos distribuidores, ten cuidado. Muchos estados prohíben esta práctica conocida como piramidismo” (“If a plan offers to pay commissions for recruiting new distributors, watch out! Most states outlaw this practice, which is known as –pyramiding–”).

5. TEXTO APROBADO POR LA COMISIÓN TERCERA DEL SENADO DE LA REPÚBLICA AL PROYECTO NÚMERO 48 DE 2011 SENADO

por medio de la cual se reglamentan las actividades de comercialización en red o mercadeo multinivel en Colombia.

El Congreso de Colombia

DECRETA:

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 multinivel incluyendo, entre otros, el mercadeo en red en cualquiera de sus formas, de acuerdo con el artículo siguiente.

Al ejercer su potestad reglamentaria respecto de la presente ley, el Gobierno 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.

Artículo 2°. *Definición.* Se entenderá que constituye actividad multinivel, toda actividad organizada de mercadeo, de promoción, o de ventas, en la que confluyan los siguientes elementos:

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.

2. 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, y o las ganancias a través de descuentos sobre el precio de venta.

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

Parágrafo 1°. Las compañías que ofrezcan bienes o servicios en Colombia a través del mercadeo multinivel deberán establecerse con el lleno de los requisitos legales contemplados en la ley vigente y 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

colombiana para las actividades, productos y servicios ofrecidos.

CAPÍTULO II

De la Red Comercial Multinivelista

Artículo 3°. *Ofertas bajo sistemas multinivel*. 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 que se deriven de lo dispuesto por la Ley 1480 de 2011 “Estatuto del Consumidor” y su reglamentación.

Artículo 4°. *Vendedor Independiente*. Se entenderá por vendedor independiente la persona natural comerciante o persona jurídica que ejerce actividades mercantiles, y que tiene relaciones exclusivamente comerciales con las compañías descritas en el artículo segundo de la presente ley.

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

1. Formular preguntas, consultas y solicitudes de aclaración a las compañías multinivel, quienes deberán contestarlas de manera precisa, antes, durante y después de su vinculación con el respectivo vendedor independiente. Estas deberán versar sobre los productos o servicios vendidos, o sobre el contenido, alcance y sentido de cualquiera de las cláusulas de los contratos que los vinculen con ellos, incluyendo toda información relevante relativa a las compensaciones o recompensas u otras ventajas de cualquier índole previstas en los contratos, y sobre los objetivos concretos cuyo logro dará derecho a los correspondientes pagos. Asimismo, sobre los plazos y fechas de pago o de entrega, cuando se trate de compensaciones en especie.

Las respuestas a las preguntas, consultas, o solicitudes de aclaración de que trata el inciso anterior del presente numeral, deberán ser remitidas a la dirección, correo electrónico u otros medios que suministren los vendedores independientes que las formulen, dentro de los plazos previstos en las normas vigentes para la respuesta a las peticiones de información.

2. 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.

3. Conocer, desde antes de su vinculación, los términos del contrato que regirá su rela-

ción con la respectiva compañía multinivel, independiente de la denominación que el mismo tenga.

4. 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.

5. Mediante escrito dirigido a la compañía multinivel, terminar en cualquier tiempo, y de forma unilateral, el vínculo contractual.

6. Suscribirse como vendedor independiente de una o más compañías multinivelistas.

7. Recibir una explicación clara y precisa sobre los beneficios a que tiene derecho por la inscripción a una compañía multinivel de forma que no induzca a confusión alguna.

8. 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, en términos semejantes a los del numeral primero de este artículo.

9. Recibir de manera oportuna e integral en cantidad y calidad, los bienes y servicios ofrecidos por la compañía multinivel.

10. Recibir una explicación clara y precisa sobre los beneficios a que tiene derecho por la inscripción a una compañía multinivel de forma que no induzca a confusión alguna.

Parágrafo 1°. Cualquier cláusula del contrato que vincule a un vendedor independiente con una compañía multinivel, en la cual se prevea la renuncia a alguno de estos derechos o a otros que se establezcan en esta ley, o que impida su ejercicio, se considerará inexistente.

Parágrafo 2°. Dentro del costo inicial de participación, las compañías multinivel deberán incluir materiales de capacitación, así como referencias y guías de información en relación a cómo hacer el negocio, sobre una base no lucrativa.

Artículo 6°. *Planes de compensación*. Para efectos de la presente ley, las estipulaciones que se refieran al pago, y en general a las recompensas que sean ofrecidas a los vendedores independientes por parte de las compañías multinivel, se denominarán planes de compensación. Igualmente se entenderá que las estipulaciones que regulen los rangos o cualquier otro cambio de la situación de los vendedores

independientes dentro de la respectiva red comercial, harán parte de estos planes de compensación.

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, 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.

Parágrafo 1°. Ningún plan de compensación podrá consistir en el disfrute de créditos en puntos, o derechos de reconsumo de los productos o servicios promovidos, en más allá del cincuenta por ciento (50%) de su alcance o cubrimiento, y cuando las compensaciones previstas en el respectivo plan consistan total o parcialmente en estos, el vendedor independiente es libre de rechazarlos.

CAPÍTULO III

Inspección, Vigilancia y Control

Artículo 7°. *Inspección, vigilancia y control.* Sin perjuicio de las funciones que correspondan a otras entidades del Estado respecto de las compañías multinivel, su actividad como tal será vigilada por la Superintendencia de Sociedades con el fin de prevenir y, si es del caso sancionar, el ejercicio irregular o indebido de dicha actividad, y de asegurar el cumplimiento de lo prescrito en esta ley y en las normas que la modifiquen, complementen o desarrollen.

La Superintendencia de Sociedades será competente para realizar la vigilancia y control de las compañías multinivel y sus actividades, y ejercerá estas funciones de acuerdo con sus competencias legales vigentes y con las demás disposiciones aplicables de esta ley.

Parágrafo. 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 una verdadera campaña de publicidad, al evaluar la aplicación de la excepción prevista en el artículo se-

gundo de la presente ley. La Superintendencia Financiera de Colombia, el Invima y el Vice-ministerio de Turismo en forma preferente, y la Superintendencia de Industria y Comercio de modo residual, tendrán competencia para emitir estos conceptos.

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

Artículo 8°. *Facultades de la Superintendencia de Sociedades.* En virtud de la presente ley, la Superintendencia de Sociedades tendrá las siguientes facultades, además de las que actualmente posee:

1. 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.

2. Ordenar, según sea el caso, la suspensión preventiva o la terminación de campañas de promoción, campañas publicitarias y de actividades de reclutamiento, o de mercadeo o ventas, cuando infrinjan, o considere fundamentamente que pueden infringir, los mandatos de esta ley.

3. 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.

4. 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.

5. 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.

Parágrafo 1°. La Superintendencia de Sociedades queda investida de las facultades otorgadas a la Superintendencia Financiera en el

numeral 1 del artículo 108 y en los Capítulos XX y XXI del Decreto 663 de 1993 (Estatuto Orgánico del Sistema Financiero), y el artículo 49 y 53 de la ley 964 de 2005, sin perjuicio de las demás facultades con las que cuenta.

CAPÍTULO IV

Requisitos y Prohibiciones

Artículo 9°. *Requisitos mínimos contractuales.* Las compañías multinivel deberán ceñir su relación comercial con los vendedores independientes a un contrato que deberá constar por escrito y contener como mínimo:

1. Objeto del contrato.
2. Derechos y obligaciones de cada una de las partes.
3. Tipo de plan de compensación que regirá la relación entre las partes.
4. Requisitos de pago.
5. Forma y periodicidad de pago.
6. Datos generales de las partes.
7. Causales y formas de terminación.
8. Mecanismos de solución de controversias.
9. Dirección de la oficina u oficinas abiertas al público de la compañía multinivel. No se aceptarán direcciones web o virtuales o apartados aéreos como únicas indicaciones de correspondencia o localización de la compañía multinivel.

Artículo 10 *Prohibiciones contractuales.* Las compañías multinivel no podrán incluir en sus contratos los siguientes tipos de cláusulas:

1. Cláusulas de permanencia y/o exclusividad.
2. Cláusulas abusivas que generen desigualdad contractual.
3. Obligación a los vendedores independientes sobre la compra o adquisición de un inventario mínimo. Superior al pactado y aceptado previamente.

Artículo 11. *Prohibiciones.* Queda prohibido desarrollar actividades comerciales en la modalidad de Multinivel con los siguientes bienes y /o servicios:

1. Servicios o productos cuya prestación constituya la actividad principal de cualquiera de las entidades sometidas a la vigilancia de 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 captan recursos del público, incluso cuando estos no aparezcan mencionados en el artículo segundo de esta

ley, 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.

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

CAPÍTULO V

Varios

Artículo 12. *Transición.* 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 término no mayor de dos (2) meses posteriores a la promulgación de la presente ley. Esta constancia será obligatoria para las nuevas compañías multinivel a partir de su constitución.

Las compañías multinivel que no cumplan con esta constancia serán sancionadas de acuerdo a lo establecido en el artículo 9° de la presente ley.

Artículo 13. *Vigencias y derogatorias.* La presente ley entrará en vigor a partir de su promulgación y publicación en el *Diario Oficial*, y quedan derogadas todas las normas que sean contrarias a la misma.

Antonio Guerra de la Espriella, Gabriel Zapata Correa, Germán Villegas Villegas. Senadores de la República de Colombia.

Bogotá D.C., 23 de mayo de 2012

En la fecha se recibió Ponencia para Segundo Debate del Proyecto de ley número 48 de 2011-Senado, por medio de la cual se reglamentan las actividades de comercialización en red o mercadeo multinivel en Colombia.

El Secretario General,

Rafael Oyola Ordosgoitia,

Autorizo la publicación de la siguiente Ponencia para Segundo Debate, consta de trece (13) folios.

El Secretario General,

Rafael Oyola Ordosgoitia

TEXTO DEFINITIVO APROBADO EN COMISIÓN TERCERA DEL SENADO EL DÍA 16 DE MAYO DE 2012, AL PROYECTO DE LEY NÚMERO 48 DE 2011 SENADO

por medio de la cual se reglamentan las actividades de comercialización en red o mercadeo multinivel en Colombia.

El Congreso de Colombia

DECRETA:

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 multinivel incluyendo, entre otros, el mercadeo en red en cualquiera de sus formas, de acuerdo con el artículo siguiente.

Al ejercer su potestad reglamentaria respecto de la presente ley, el Gobierno buscará preservar los siguientes objetivos: la transparencia en las actividades multinivel; la buena fe; la defensa de los derechos de las personas que participan 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.

Artículo 2°. *Definición.* Se entenderá que constituye actividad multinivel, toda actividad organizada de mercadeo, de promoción, o de ventas, en la que confluyan los siguientes elementos:

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.

2. 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, y o las ganancias a través de descuentos sobre el precio de venta.

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

Parágrafo 1°. Las compañías que ofrezcan bienes o servicios en Colombia a través del mercadeo multinivel deberán establecerse con el lleno de los requisitos legales contemplados en la ley vigente y 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 colombiana

para las actividades, productos y servicios ofrecidos.

CAPÍTULO II

De la Red Comercial Multinivelista

Artículo 3°. *Ofertas bajo sistemas multinivel.* 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 que se deriven de lo dispuesto por la ley 1480 de 2011 “Estatuto del Consumidor” y su reglamentación.

Artículo 4°. *Vendedor Independiente* Se entenderá por vendedor independiente la persona natural comerciante o persona jurídica que ejerce actividades mercantiles, y que tiene relaciones exclusivamente comerciales con las compañías descritas en el artículo segundo de la presente ley.

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

1. Formular preguntas, consultas y solicitudes de aclaración a las compañías multinivel, quienes deberán contestarlas de manera precisa, antes, durante y después de su vinculación con el respectivo vendedor independiente. Estas deberán versar sobre los productos o servicios vendidos, o sobre el contenido, alcance y sentido de cualquiera de las cláusulas de los contratos que los vinculen con ellos, incluyendo toda información relevante relativa a las compensaciones o recompensas u otras ventajas de cualquier índole previstas en los contratos, y sobre los objetivos concretos cuyo logro dará derecho a los correspondientes pagos. Asimismo, sobre los plazos y fechas de pago o de entrega, cuando se trate de compensaciones en especie.

Las respuestas a las preguntas, consultas, o solicitudes de aclaración de que trata el inciso anterior del presente numeral, deberán ser remitidas a la dirección, correo electrónico u otros medios que suministren los vendedores independientes que las formulen, dentro de los plazos previstos en las normas vigentes para la respuesta a las peticiones de información.

2. Percibir oportuna e inequívocamente de la compañía 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.

3. Conocer, desde antes de su vinculación, los términos del contrato que regirá su relación

con la respectiva compañía multinivel, independiente de la denominación que el mismo tenga.

4. 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.

5. Mediante escrito dirigido a la compañía multinivel, terminar en cualquier tiempo, y de forma unilateral, el vínculo contractual.

6. Suscribirse como vendedor independiente de una o más compañías multinivelistas.

7. Recibir una explicación clara y precisa sobre los beneficios a que tiene derecho por la inscripción a una compañía multinivel de forma que no induzca a confusión alguna.

8. 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, en términos semejantes a los del numeral primero de este artículo.

9. Recibir de manera oportuna e integral en cantidad y calidad, los bienes y servicios ofrecidos por la compañía multinivel.

10. Recibir una explicación clara y precisa sobre los beneficios a que tiene derecho por la inscripción a una compañía multinivel de forma que no induzca a confusión alguna.

Parágrafo 1°. Cualquier cláusula del contrato que vincule a un vendedor independiente con una compañía multinivel, en la cual se prevea la renuncia a alguno de estos derechos o a otros que se establezcan en esta ley, o que impida su ejercicio, se considerará inexistente.

Parágrafo 2°. Dentro del costo inicial de participación, las compañías multinivel deberán incluir materiales de capacitación, así como referencias y guías de información en relación a cómo hacer el negocio, sobre una base no lucrativa.

Artículo 6°. *Planes de compensación.* Para efectos de la presente ley, las estipulaciones que se refieran al pago, y en general a las recompensas que sean ofrecidas a los vendedores independientes por parte de las compañías multinivel, se denominarán planes de compensación. Igualmente se entenderá que las estipulaciones que regulen los rangos o cualquier otro cambio de la situación de los vendedores independien-

tes dentro de la respectiva red comercial, harán parte de estos planes de compensación.

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, 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.

Parágrafo 1°. Ningún plan de compensación podrá consistir en el disfrute de créditos en puntos, o derechos de reconsumo de los productos o servicios promovidos, en más allá del cincuenta por ciento (50%) de su alcance o cubrimiento, y cuando las compensaciones previstas en el respectivo plan consistan total o parcialmente en estos, el vendedor independiente es libre de rechazarlos.

CAPÍTULO III

Inspección, vigilancia y control

Artículo 7°. *Inspección, vigilancia y control.* Sin perjuicio de las funciones que correspondan a otras entidades del Estado respecto de las compañías multinivel, su actividad como tal será vigilada por la Superintendencia de Sociedades con el fin de prevenir y, si es del caso sancionar, el ejercicio irregular o indebido de dicha actividad, y de asegurar el cumplimiento de lo prescrito en esta ley y en las normas que la modifiquen, complementen o desarrollen.

La Superintendencia de Sociedades será competente para realizar la vigilancia y control de las compañías multinivel y sus actividades, y ejercerá estas funciones de acuerdo con sus competencias legales vigentes y con las demás disposiciones aplicables de esta ley.

Parágrafo. 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 una verdadera campaña de publicidad, al evaluar la aplicación de la excepción prevista en el artículo segundo de la presente ley. La Superintendencia Financiera de Colombia, el Invima y el Viceministerio de Turismo en forma preferente, y la Super-

intendencia de Industria y Comercio de modo residual, tendrán competencia para emitir estos conceptos.

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

Artículo 8º. Facultades de la Superintendencia de Sociedades. En virtud de la presente ley, la Superintendencia de Sociedades tendrá las siguientes facultades, además de las que actualmente posee:

1. 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.

2. Ordenar, según sea el caso, la suspensión preventiva o la terminación de campañas de promoción, campañas publicitarias y de actividades de reclutamiento, o de mercadeo o ventas, cuando infrinjan, o considere fundamentalmente que pueden infringir, los mandatos de esta ley.

3. 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.

4. 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.

5. 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.

Parágrafo 1º. la Superintendencia de Sociedades queda investida de las facultades otorgadas a la Superintendencia Financiera en el numeral 1 del artículo 108 y en los Capítulos XX y XXI del Decreto 663 de 1993 (Estatuto Orgánico del Sistema Financiero), y el artículo

49 y 53 de la ley 964 de 2005, sin perjuicio de las demás facultades con las que cuenta.

CAPÍTULO IV

Requisitos y prohibiciones

Artículo 9. Requisitos mínimos contractuales: Las compañías multinivel deberán ceñir su relación comercial con los vendedores independientes a un contrato que deberá constar por escrito y contener como mínimo:

1. Objeto del contrato.
2. Derechos y obligaciones de cada una de las partes.
3. Tipo de plan de compensación que regirá la relación entre las partes.
4. Requisitos de pago.
5. Forma y periodicidad de pago.
6. Datos generales de las partes.
7. Causales y formas de terminación.
8. Mecanismos de solución de controversias.
9. Dirección de la oficina u oficinas abiertas al público de la compañía multinivel. No se aceptarán direcciones web o virtuales o apartados aéreos como únicas indicaciones de correspondencia o localización de la compañía multinivel.

Artículo 10. Prohibiciones contractuales. Las compañías multinivel no podrán incluir en sus contratos los siguientes tipos de cláusulas:

1. Cláusulas de permanencia y/o exclusividad.
2. Cláusulas abusivas que generen desigualdad contractual.
3. Obligación a los vendedores independientes sobre la compra o adquisición de un inventario mínimo. Superior al pactado y aceptado previamente.

Artículo 11. Prohibiciones. Queda prohibido desarrollar actividades comerciales en la modalidad de Multinivel con los siguientes bienes y /o servicios:

1. Servicios o productos cuya prestación constituya la actividad principal de cualquiera de las entidades sometidas a la vigilancia de 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 captan recursos del público, incluso cuando estos no aparezcan mencionados en el artículo segundo de esta ley, 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.

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

CAPÍTULO V

Varios

Artículo 12. Transición. 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 término no mayor de dos (2) meses posteriores a la promulgación de la presente ley. Esta constancia será obligatoria para las nuevas compañías multinivel a partir de su constitución.

Las compañías multinivel que no cumplan con esta constancia serán sancionadas de acuerdo a lo establecido en el artículo 9° de la presente ley.

Artículo 13. Vigencias y derogatorias. La presente ley entrará en vigor a partir de su promulgación y publicación en el *Diario Oficial*, y quedan derogadas todas las normas que sean contrarias a la misma.

SENADO DE LA REPÚBLICA
COMISIÓN TERCERA
CONSTITUCIONAL PERMANENTE

Bogotá, D. C., 16 de mayo 2012

En sesión de la fecha se le dio lectura a la proposición con que termina el informe para

primer debate del Proyecto de ley número 48 de 2011 Senado, por medio de la cual se reglamentan las actividades de comercialización en red o mercadeo multinivel en Colombia. Una vez aprobada la proposición la Presidencia sometió a consideración el articulado presentado por los ponentes, siendo aprobado sin modificaciones. La Comisión de esta forma declara aprobado en su primer debate el proyecto mencionado. Acta número 016 de 16 de mayo de 2012. Anunciado el día 15 de mayo de 2012. Acta número 15 de la misma fecha.

Antonio Guerra de la Espriella, Gabriel Zapata Correa, German Villegas Villegas, Ponentes.

El Presidente,

Bernardo Elías Vidal.

El Secretario,

Rafael Oyola Ordosgoitia.

CONTENIDO

Gaceta número 267 - Jueves, 24 de mayo de 2012
SENADO DE LA REPÚBLICA

	Págs.
ASCENSOS MILITARES	
MINISTERIO DE DEFENSA NACIONAL	
Decreto número 1082 de 2012, por el cual se asciende a unos Oficiales de las Fuerzas Militares	1
Ponencia para primer debate, de ascenso a Vicealmirante de la Armada Nacional del Contraalmirante Rodolfo Enrique Amaya Kerquelen	1
Ponencia para primer debate, del ascenso a Mayor General del Brigadier General de la Fuerza Aérea Colombiana Julio Roberto Rivera Jiménez	4
PONENCIAS	
Ponencia para segundo debate, texto aprobado por la Comisión Tercera y texto definitivo aprobado en Comisión Tercera al Proyecto de ley número 48 de 2011 Senado, por medio de la cual se reglamentan las actividades de comercialización en Red o Mercadeo Multinivel en Colombia.....	6