



Atribución-NoComercial-CompartirIgual 2.5 Colombia (CC BY-NC-SA 2.5)

La presente obra está bajo una licencia:

Atribución-NoComercial-CompartirIgual 2.5 Colombia (CC BY-NC-SA 2.5)

Para leer el texto completo de la licencia, visita:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/co/>

Usted es libre de:



Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

hacer obras derivadas

Bajo las condiciones siguientes:



Atribución — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o que apoyan el uso que hace de su obra).



No Comercial — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.



Compartir bajo la Misma Licencia — Si altera o transforma esta obra, o genera una obra derivada, sólo puede distribuir la obra generada bajo una licencia idéntica a ésta.

Sistema Ponzi V.S sistema multinivel. Aproximación legal de los multiniveles

Juan Camilo Puentes Díaz¹

RESUMEN

El presente documento tiene como objetivo orientar e identificar desde la legislación los modelos lícitos e ilícitos como formas de generar ingresos por medio de las actividades de comercialización en red o si por el contrario, es una forma de estafa, debido a que en los últimos años se ha aumentado los casos de fraudes valiéndose de esta modalidad. Para poder distinguir en qué momento se transgrede el límite y los parámetros establecidos por la legislación colombiana, se tendrán como base la ley 1700 del año 2013 y el decreto 24 del año 2016 que regulan las actividades de comercialización en red. Por tal razón, este documento plantea establecer las posibles soluciones que permitieran disminuir esta problemática.

ABSTRACT

The purpose of this document is to guide anyone, regardless of their educational, social or economic level, to be able to identify if they are faced with a new job opportunity, business or other lawful alternative to generate income, or if On the contrary, it is a form of fraud, due to the fact that fraud cases have increased in recent years using this modality. In order to distinguish when the limit is violated and the parameters established by Colombian legislation, the law 1700 of 2013 and Decree 24 of 2016 that regulate network marketing activities will be based on. For this reason, this document proposes to establish possible solutions that would reduce this problem.

PALABRAS CLAVES

¹ Estudiante Universidad Católica de Colombia programa de pregrado de Derecho. Director trabajo de grado Juan Carlos Jiménez. jcpuentes06@ucatolica.edu.co

Multinivel, Legalidad, Inversión, Estafa, Captación, Mercadeo

KEY WORDS

Multilevel, Legacy, Investment, Fraud, Catchment, Marketing

SUMARIO

Resumen.

-Introducción;

1. Orígenes sistema ponzi;

2. Multinivel en Colombia;

3. Criterios de diferenciación;

4. Condiciones de afectación;

Conclusiones;

Introducción

El presente escrito pretende revisar conforme a la legislación colombiana las actividades de comercialización en red, en lo particular los sistemas piramidales y los multinivel. De esta forma, se presentan los rasgos distintivos de cada uno de estos modelos a efectos de proporcionar elementos que permitan considerar cuando un negocio puede ser considerado contrario a la ley o por el contrario es uno de los supuestos que dispone la Ley 1700 de 2013.

Precisa señalar que aunque existe libertad para la formación de negocios y asociación en la legislación colombiana, en materia de los negocios multinivel se encuentra expresa regulación en cuanto a la forma en la que debe desarrollarse esta actividad de comercialización y asociación. Con ello, puede afirmarse que cualquier otra forma que pretenda desarrollarse en esquemas análogos deberá observar las disposiciones contenidas en la ley.

Con estas precisiones el presente trabajo aborda en el primer apartado los antecedentes relacionados con los esquemas ponzi y los multinivel, ello permitirá apreciar los rasgos distintivos entre estas dos formas. En el segundo apartado, se aborda lo relativo a los multiniveles en Colombia, haciendo una revisión de los aspectos sustanciales de la legislación.

Con fundamentos a los dos puntos desarrollados, en el tercer apartado se abordan los criterios de distinción entre los esquemas y conforme a la legislación colombiana. Finalmente, en el cuarto apartado se revisa de forma general la crisis económica como una de las condiciones que dan lugar a la propagación de los esquemas de comercialización en red y se concluye que la falta de pedagogía y la alta permisividad con esquemas de alto riesgo por parte del Estado son agravantes y se requiere de una política clara pues la ley por sí misma es insuficiente.

1. Orígenes sistema Ponzi

Distinguir entre un esquema Ponzi y uno multinivel, siendo considerado el primero un sistema ilegal y el segundo legal conforme a lo establecido en las normas del derecho colombiano, es preciso esclarecer los orígenes de cada uno de estos sistemas de inversión, visualizando la forma y alcance del funcionamiento de cada uno.

El esquema Ponzi, se dio a conocer por primera vez por la cubana Baldomera Larra en el año 1870 en Madrid. A pesar de que este es el primer fraude piramidal del que se tiene registro; no fue sino hasta el año 1920 con el fraude de Carlo Ponzi que se creó dicho concepto (Quintana 2014).

Ponzi fue un inmigrante italiano en la ciudad Boston, Estados Unidos. Éste realizó uno de los mayores fraudes conocidos en la historia al crear la empresa llamada *Securities Exchange Company* con la que prometía a sus inversionistas beneficios ostentosos en un corto periodo de tiempo. En lo próximo a esta forma de estafa sería conocida como el esquema piramidal tipo Ponzi. (Mayotga; 2010)

El esquema Ponzi se caracteriza por ser una forma de inversión, en la que una empresa promete pagar a los inversores el dinero invertido con un gran porcentaje de interés en un corto periodo de tiempo

Este sistema no es sostenible financieramente. En efecto, funciona asociando a la mayor cantidad de individuos quienes reconocen a una empresa una suma o activo en favor de la empresa a título de compra de un derecho de asociación. La contraprestación radica en el retorno de sus “utilidades” que de ordinario, superan las que serían reconocidas en el sector real o financiero, lo cual genera un efecto de preferencia inmediata como lo sostiene Polinsky (2011).

Esto genera incentivos de inversión considerando que el retorno de la misma puede amortizarse en un corto periodo de tiempo, es precisamente el porcentaje relevante de “utilidades” el factor determinante en esta situación. Para que dicho mecanismo resulte atractivo, este debe ser lo suficientemente disuasivo frente a cualquier otra forma de

inversión, por ello, el tiempo de retorno de la inversión debe estar ligada con el alto valor de la utilidad. Esto es, un mejor costo de oportunidad y mayor beneficio para los potenciales inversionistas brindándoles cierto tipo de oportunidad al momento de realizar sus aportes.

Ahora bien, la forma de financiamiento de la empresa corresponde de manera relevante a los aportes que realizan los inversores. De esta manera, quienes se vinculan a este sistema de negocio, deben realizar el respectivo aporte como se mencionó anteriormente. Con ello, se consolida la idea de que los ingresos recibidos comienzan a retroalimentar a los inversores más antiguos y así sucesivamente.

Decimos que es inviable en cuanto a que la forma de operación de este sistema se basa de manera relevante en la captación de los recursos de los nuevos asociados sin que exista una plena garantía a los inversionistas no genera una solidez del sistema en sí mismo pero ¿qué ocurre si deja de vincularse personas al sistema? Sin duda su colapso total.

El reconocimiento de las supuestas “utilidades” de los inversionistas antiguos se financia del dinero aportado por las nuevas víctimas, que a su vez buscan nuevos socios (víctimas) para invertir sosteniendo el sistema piramidal en el que se encuentran apoyados.

Este tipo de esquemas en el tiempo es insostenible, debido a que su operación radica en la captación de nuevos inversionistas. El nuevo capital invertido se usa para pagar las ganancias a los primeros inversores, generando un beneficio para estos. Ahora bien, la forma de mantener ingresos constantes, es necesario que se mantenga asiduamente la entrada de más personas que sean capaces de realizar los aportes solicitados.

Esto significa que para poder mantener las utilidades de todos los inversionistas sería necesario vincular de manera exponencial a nuevos socios aportantes. Así pues, para brindar una estabilidad financiera a un largo plazo para este sistema de negocio se necesita la vinculación de la población mundial. Esto sin duda es absurdo y sumamente peligroso para el ingreso individual que expuesto de manera colectiva es un problema económico relevante. (EURIBOR; 2013)

Advertido lo anterior, corresponde analizar el conocido sistema multinivel o comercialización en red. Resulta ilustrador analizar y comparar su origen de manera concreta identificando las principales características de su funcionamiento.

Este sistema fue concebido en Estados Unidos en el año 1920. En esta época se da inicio al sistema multinivel, con varias empresas de venta directa que empezaron a pagar a sus asociados una comisión por auspiciar a un nuevo vendedor. Esta comisión solo se pagaba una sola vez y en algunos casos, se permitía por tiempo limitado ganar un porcentaje de las ventas de quien habían auspiciado.

Este sistema se mantuvo hasta aproximadamente hasta el año 1940, con la aparición de la empresa California ViraMins fundada por Carl Rehnborg, quien innovó el sistema existente de venta directa. En esta versión mejorada, el cliente también podría ser un distribuidor para generar ingresos extras.

El sistema multinivel se basa en la venta directa de un bien o servicio, en la que sus asociados pueden generar ingresos de dos formas; la primera por la venta de los productos o servicios que ofrecen; y la segunda, es una comisión por las ventas de las personas que auspiciaron. Creando así a partir de un servicio o producto una red de empresarios que según sus esfuerzos y trabajo recibirán un porcentaje equivalente en dinero.

De esta manera el sistema multinivel considera a sus últimos clientes como distribuidores y estos a su vez, podrían reclutar a nuevos distribuidores para así ganar una comisión por la venta que realicen sus auspiciados. Con ello, se logra alinear los intereses de las partes, pues la empresa logra expandir la fuerza de venta y la colocación de su producto con un mayor alcance, por su parte, los vendedores reciben beneficios inmediatos de corto plazo con la vinculación de nuevos agentes de venta.

2. El esquema multinivel en Colombia

El multinivel en Colombia se encuentra regulado por la ley 1700 de 2013 y el decreto 24 de 2016. Estas normas constituyen el parámetro objetivo para reconocer los elementos

constitutivos de un negocio multinivel y de allí se pueden establecer los criterios para la distinción con el sistema tipo Ponzi.

La legislación colombiana pretendió regular de manera integral el desarrollo de las actividades relacionadas con mercadeo multinivel o comercialización en red (Garavito 1995) , basándose en los principios

“(…) 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.” (Principios art 1 ley 1700/2013)

La Ley 1444 de 2016 permite identificar los principales elementos del sistema multinivel. Para los efectos del presente escrito, estos aspectos pueden ser desarrollados en 4 puntos que se precisan de la siguiente manera:

- i) Se trate de una actividad organizada ya sea de ventas o promoción de bienes o servicios.
- ii) Entre sus actividades se encuentre la búsqueda de personas para asociarlas con la empresa multinivel, para que a su vez asocien más personas para la venta de unos determinados bienes o servicios
- iii) Las ganancias y beneficios serán por la venta de los bienes y servicios ya sea por la misma persona o de las personas que incorporó.
- iv) Exista una coordinación entre la empresa comercial y las personas asociadas sobre la actividad multinivel.

Una vez cumplido con estos requisitos se puede decir que existe una compañía con sistema multinivel. Sin embargo, la compañía debe ajustarse a las condiciones generales del

Estatuto al consumidor, esto es la ley 1480 del año 2011 y debe ser conforme con los principios relativos a la protección del ahorro e interés público.

Dentro de las condiciones específicas para que sea legal una empresa multinivel en Colombia, debe tener como mínimo una oficina abierta al público de manera permanente. En caso de la actividad se realice por medio de un solo representante, será este el responsable de asegurar que se cumplan las normas pertinentes para garantizar la legalidad tanto del multinivel como de los servicios que sean ofrecidos; también deberá contar con una oficina para atender a los particulares de manera permanente.

Ahora respecto a quien participe o se dedique al negocio multinivel será conocido jurídicamente como “Vendedor independiente”, los derechos que tendrán los vendedores independientes son:

- 1- Poder formular todo tipo de preguntas, pedir asesoría y aclaración sobre los productos o servicios que ofrecen o las características específicas del contrato con el cual se vincula o sobre la forma de pago y ventajas, durante cualquier momento (sea antes, durante o después de su vinculación) a la compañía multinivel, que tendrá la obligación de aclarar toda inquietud de forma clara y precisa.
- 2- Recibir según lo pactado en el contrato, las compensaciones pactadas en el tiempo estipulado.
- 3- Conocer todo lo relacionado con el contrato con el que realizará la vinculación al multinivel, antes de firmar dicho contrato.
- 4- Recibir de forma clara y precisa toda la información correspondiente a los bienes y servicios que se ofrecerán y la forma de pago de las compensaciones. También sobre las condiciones de vinculación junto con sus obligaciones y derechos que adquiere al vincularse como vendedor independiente y por último toda la información relacionada respecto a la forma en que funciona el multinivel y sus puntos de atención.
- 5- Poder por sí mismo elaborar escrito terminar el vínculo contractual en cualquier momento.

- 6- No debe existir una cláusula de exclusividad, por lo que si la persona prefiere vincularse a más de un multinivel podrá hacerlo.
- 7- Recibir de forma clara y precisa la información respecto a los beneficios que obtendrá por la inscripción al multinivel.
- 8- Recibir los bienes y/o servicios que ofrece la compañía de manera oportuna (Rodríguez 2015).

Estos derechos mínimos son obligatorios por lo que si en el contrato se agrega una cláusula en la que se niegue o pida al vendedor que renuncie a uno de estos derechos, se considerará inexistente dicha cláusula. Así puede señalarse que estas formas de regulación son de orden legal y su incorporación al contrato se entiende con la sola definición del objeto del negocio jurídico (Kelsen 1934). Es importante mencionar que aparte de los derechos antes anotados, el vendedor también cuenta con los derechos otorgados por la ley y por el contrato que firmen.

Los pagos y demás ingresos que se generen a favor del vendedor independiente y sobre los rangos o situaciones que afecten a los vendedores independientes dentro de la compañía multinivel, se entenderán como “planes de compensación”. Dichos planes de compensación deben contener de forma detallada lo relacionado a todas las actividades que debe desempeñar el vendedor los cuales se relacionan con: los porcentajes en que se deben realizar los pagos, como se establece su ascenso de acuerdo a los rangos establecidos en la empresa, los beneficios ganados por vincular a nuevos vendedores y el correspondiente procedimiento para vincularlos.

Por su parte, el contrato de multinivel necesita cumplir los cinco requisitos que agrupamos de la siguiente manera: (i) Que se encuentre definido el objeto del contrato; (ii) los derechos y obligaciones que tienen cada una de las partes; (iii) el plan de compensación con el cual se regirán las partes, sus requisitos y periodos de pago; (iv) los datos generales de las partes, mecanismos de solución de controversias y por último; (v) la dirección del establecimiento donde atenderá de forma física la compañía multinivel.

De lo anterior se deduce que el legislador ha querido que los contratos que desarrollan actividades multinivel cuenten con una mayor garantía en la definición de los derechos de las partes. Significa ello que para acreditar el cumplimiento de las exigencias legales podría ser el medio escrito o aquel que permita dejar evidencia de la existencia del acuerdo.

Esto no significa que el contrato sea solemne y que requiere que obre por escrito. En realidad, por la naturaleza de los requisitos será mejor contar con evidencia suficiente de las estipulaciones y con ello reducir la incertidumbre del acuerdo y la posibilidad de litigios temerarios.

Estos son los aspectos más importantes de la regulación de las empresas multiniveles en Colombia, teniendo en cuenta que uno de los motivos para la mencionada ley fue la creación de un legal régimen encaminado a la protección y defensa de los derechos económicos de las personas que participan en dichas actividades y el interés público económico.

Ahora bien, el Gobierno Nacional procedió a establecer la Ley 1700 de 2013 por medio del Decreto Reglamentario 024 del 12 de enero de 2016. El propósito de éste último fue el de especificar aspectos de la ley mencionada anteriormente y regular lo relativo a la compensación económica, como también el tipo de vigilancia que se realiza a las compañías tipo multinivel.

Respecto a la compensación que ofrece la compañía, como una forma de reparación de los perjuicios que el vendedor pueda sufrir. Se le exige a la multinivel que debe dar a conocer al futuro vendedor independiente todas las cláusulas establecen los correspondientes procedimientos antes de que este se vincule a al multinivel, también se especifica respecto a los beneficios económicos y materiales que devengue el vendedor independiente, tendrá que existir una relación de causalidad directa entre la venta de los bienes y servicios que ofrece la compañía con el plan de compensación que recibirá(Bonilla 2009). El vendedor independiente en ningún momento podrá obtener algún tipo de compensación por la vinculación de nuevas personas en la compañía.

Este decreto, concede a la Superintendencia de Sociedades con facultades de intervención y suspensión preventiva cuando se evidencie que la compañía realiza actividades sin la debida autorización estatal, estas facultades se otorgan para poder así proteger el ahorro público y defender el interés general(Decreto 24/2016 art2.2.2.50.4).

En caso de presentarse un desacuerdo entre el particular y la empresa multinivel el procedimiento para dirimir cualquier disputa será el siguiente: Primero el vendedor independiente deberá acercarse a la oficina de atención del multinivel para buscar un acuerdo con la empresa, en este punto tendrán como referencia el contrato que firmaron las partes, en caso de fracasar el acuerdo las partes podrán acudir ante la Superintendencia de Sociedades para realizar una conciliación.

Vistas las normas que regulan los negocios multinivel en Colombia, se procederá a realizar la distinción entre un negocio que cumple las normas ya vistas y mencionadas anteriormente en contraste con el sistema ponzi que a pesar a sus similitudes es completamente ilegal.

3. Criterios de diferenciación

Los trabajos de Artzrouni (Artzrouni, 2009) y Mayorga Zambrano (Mayorga-Zambrano, 2011) son pioneros en el estudio de esquemas tipo Ponzi desde un punto de vista matemático. Con el modelo estocástico diseñado en (Mayorga-Zambrano, 2011), es posible hacer un seguimiento de más variables de interés de un sistema ponzi que con el modelo determinístico de (Artzrouni, 2009); e.g. se puede hacer un seguimiento, con las limitaciones propias de la teoría de probabilidades, de: robo pecuniario, monto legal del fraude, punto crítico (definido en términos del estado financiero de la captadora) y punto de saturación (definido en términos del capital real de la captadora).

Así mismo, se establece al capital promedio como un índice de referencia sobre la viabilidad futura del esquema. Por otro lado, el modelo diseñado en (Artzrouni, 2009) es más sencillo y permite estudiar, con el apoyo de ecuaciones diferenciales, el

comportamiento de esquemas cuasi piramidales como el de sistema de pensiones. (Lilia Quituisaca Samaniego, 2013)

Las principales claves para distinguir entre un sistema multinivel y un ponzi son:

1. Claridad en los bienes y servicios de uso común, básico y de consumo continuo

que se ofrecen: Esto requiere que para que se pueda evidenciar la existencia de un sistema multinivel, primero debe haber claridad y precisión respecto al tipo de bien o servicio que se ofrece. Suele pasar que en un sistema ponzi, no existe claridad o se menciona vagamente que productos o servicios ofrece la compañía, mientras que en un multinivel se toman el tiempo necesario para explicar todo lo relacionado con la capacitación de sus productos, e incluso se pueden encontrar manuales y guías sobre su instrucción y funcionamiento (.Charles y Robinson 2000)

Lo segundo que se debe tener en cuenta en este punto es que los bienes y servicios que ofrece la compañía tienen que ser de uso común y que se tengan que comprar periódicamente, como pueden ser elementos de aseo personal, para el hogar, productos cosméticos, batidos y bebidas nutricionales, suplementos entre otros. Esto es debido a que dichos productos deben ser reemplazados constantemente por causa de su deterioro natural, por tal razón, el multinivel al ofrecer sus productos con un alto grado de calidad genera una sostenibilidad en el tiempo a causa de sus ventas generadas constantemente, para garantizar esto no es necesario contar con una gran variedad de productos, si no es necesario ofrecer bienes que las familias compran mensualmente para sí mismas o el hogar. Mientras que en los sistemas piramidales ofrecen cuentas y carteras, que nunca especifican bien o servicio de donde salen ni cómo generan ingresos al comprarlas, o productos que solo se compran una vez y no es necesario realizar una nueva inversión (Worre 2013)

2. Un justo plan de compensación según los resultados: En los sistemas de tipo piramidal deben brindar garantías establecidas en los reglamentos que recompensan el arduo trabajo de las personas que se vinculan a la empresa ya que se ofrecen una gran variedad de estímulos que son el resultado del cumplimiento de una meta y objetivo determinado. Mientras en los sistemas Ponzi, en primer lugar el plan de

compensación no depende de nada los resultados obtenidos por la persona, y segundo el plan es completamente desproporcionado con la relación esfuerzo vs utilidad, al obtener una gran participación económica con poco esfuerzo. Como la Ley señala: *“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”*(Ley 1700/2016 parágrafo 1 artículo 6).

3. **Visión a largo plazo:** Dicho sistema promueve el desarrollo del capital humano optimizando su producción, a su vez se ve como una alternativa idónea que busca consolidar y apoyar los proyectos que tiene cada vendedor a futuro, toda vez que esta se ve como un medio accesorio para llegar al éxito individual de cada vendedor(Caballero 2015).
4. **Sistema de apoyo:** La empresa multinivel debe ofrecer las herramientas idóneas que promuevan la constante expansión del portafolio de servicios, brindando conferencias, videos y demás sistemas educativos que le permitan al vendedor desarrollar su conocimiento en el ámbito comercial. Mientras en un sistema Ponzi solo se tiene a una persona que solo da información de cuánto capital debe ingresar, sin asesorar sobre ningún otro punto mencionado (Richard 2001).

Por último las principales claves para que un negocio multinivel tenga éxito y distinguirlo en primer lugar de un tipo de estafa son:

- i) Venda de forma directa los productos que ofrece. Ante esto se recomienda revisar la estructura de venta y el impacto del producto dentro del mercado.
- ii) Provea a quien se vincula un sistema educativo como mínimo en las áreas, personal, emocional, financiera y comercial
- iii) Los productos que comercializa sean de calidad y de necesidad básica (Kiyosaki 1997).

4. Condiciones de afectación

En Colombia se evidencia una crisis económica derivada del proceso transicional a la modernización y globalización económica (Martínez,1992), también como muestran los indicadores, algunos años los impuestos y calidad de vida aumentan económicamente más que el mismo salario mínimo, estas son una de las razones por las que hoy en día los colombianos viven situaciones críticas en lo respectivo a la economía, toda vez que estamos ante una gran desproporción financiera.

Por esta razón, los ciudadanos buscan la forma de aumentar sus ingresos, ya sea mediante la adquisición de empleo, o realizando más estudios, o invirtiendo en un negocio que cuente con alto grado de rentabilidad o en otras palabras se obtenga una gran ganancia. (Mayotga, 2010).

Es claro por muchos autores que el derecho no puede prever todos los problemas y circunstancias que se pueden presentar en la vida cotidiana, por tal razón, los legisladores siempre están creando nuevos preceptos normativos tendientes a regular los problemas que son creados día día(Díaz 2004), no obstante su objetivo principal, es prevenir la comisión de las conductas ya que estas normas NO BUSCAN CULPABLES.

Por tal motivo se busca respecto a la parte que diferencia de los sistemas legales a los ilegales mediante su plena identificación (ejemplos de noticias, denuncias últimamente que aumentan) ser lo más claro posible sin tecnicismos.

Grafica 1. Evolución del salario mínimo en los últimos 10 años



Diario el Tiempo. Evolución del salario mínimo en los últimos 10 años (2017)

Crisis

Con las constantes reformas tributarias que ha atravesado el país en las últimas décadas, suelen vivirse crisis de adaptación, debido al impacto que genera la inflación sobre todos los productos que son ofrecidos en el comercio, dicha crisis junto al aumento de los impuestos y gastos que tienen que afrontar los ciudadanos, se presenta una desproporción del ingreso económico de los trabajadores, como lo muestra el infograma, en muchas ocasiones la inflación es mayor al aumento del salario mínimo (Dinero 2015).

Como se observa en el año 2015 que el salario mínimo subió un 4.6% mientras que la inflación subió un 6.77%.

Provocando que muchos opten por buscar nuevas formas de crear ingresos en busca de brindar una seguridad económica a sus familias, no obstante, por desconocimiento e ignorancia o exceso de confianza, las personas invierten su dinero en negocios ilícitos que ofrecen aumentar el capital en poco tiempo y sin esfuerzo, (para alguien que no dispone de mucho tiempo y se encuentra en un momento difícil, es por esto, que le es muy tentadora la propuesta de dinero fácil y rápido), aunque al comienzo puede disfrutar de buenas ganancias y en su afán de capitalizar, dichas inversiones podrán acarrear a futuro problemas financieros, ya que los incautos se dan cuenta de la estafa con la pérdida de su capital invertido causando que vivan una situación económica igual o peor a la anterior de entrar en la pirámide (Muñoz 2010).

Este tipo de casos aún se recuerda en Colombia con la pirámide DMG (David Murcia Guzmán) en el 2008 o a mayor escala con la empresa Stratton Oakmont en el año 1990 (Currie 2000).

Conclusiones

De todo lo anterior podemos afirmar que uno de los factores determinantes que generan que muchas personas confíen ciegamente en un modelo de negocio que le ofrezca ganancias en el menor tiempo es la ignorancia y la desinformación, ya que no existe una cultura que promueva la investigación de dichos temas, a su vez, el gobierno al reglamentar dichas actividades, no se ha enfocado en desarrollar planes educativos que valoren y analicen los modelos económicos que surgen en el mercado actual y global (Harford 2007).

El sistema ponzi es un claro ejemplo de la gran diversidad de estafas que existen en el mundo, lo único que siempre va a variar será el producto que se ofrece en relación a las ganancias que se puedan obtener en relación a la inversión realizada, no obstante existen sistemas que se encuentran respaldados por el gobierno, como lo es el sistema multinivel, que es un método efectivo para recibir una serie de ingresos estables que mediante su casa matriz u oficina principal, brinda las herramientas idóneas para poder realizar su actividad de una manera sana promoviendo el trabajo duro y el esfuerzo de cada uno de sus vendedores.

La mejor forma en la que se puede proteger a los ciudadanos de este tipo de estafas es mediante la información y educación, ilustrando de forma clara las principales diferencias de estos tipos de sistemas, para que cuando un ciudadano tenga al frente una oportunidad de inversión pueda tener certeza de que clase de sistema se trata y pueda tomar una decisión de forma objetiva sin riesgo de perder su capital.

Bibliografía

Bonilla, A. M. (2009). Pirámides de Colombia y el mundo. Cali: Universidad ICESI.

- Quituisaca L. S. (2013). Simulación Estocástica de esquemas piramidales tipo Ponzi. *Analítica, Revista de análisis estadístico*, 51-66.
- Quintana, A. J. (2014). El caso Madoff: cómo estafar a grandes inversores el sistema Ponzi. Madrid: Universidad Pontificia ICAI - ICADE Comillas .
- Muñoz, N. M. (2010). Inflación y crecimiento económico: determinantes del desempleo en Colombia. *Finanzas Universidad Católica de Colombia*, 24.
- Mayorga, J. (2011). Un modelo matemático para esquemas piramidales tipo Ponzi. *Analítica*, 1, 129.f
- Caballero, A. C (2015) “*La protección multinivel de los derechos económicos, sociales y culturales : una mirada al derecho a la salud en el Sistema Interamericano de protección de los derechos humanos*”; (tesis de pregrado)Universidad Católica de Colombia
- Díaz, H. D (2004) “*Análisis del comportamiento y expectativas del network marketing o multinivel en Colombia*”; (tesis de pregrado)Universidad Católica de Colombia
- Dinero. (2015). Las 12 tributarias de Colombia, de Dinero Sitio web: <http://www.dinero.com/economia/articulo/cuantas-reformas-tributarias-ha-tenido-colombia/206248>
- Ministerio el Trabajo. (2017). Boletín de análisis coyuntura laboral. 10/03/17, de Ministerio del trabajo Sitio web: <http://filco.mintrabajo.gov.co/pages/panoramaMundoLaboral.xhtml>
- Richard Poe . (2001). Ola 4 .: Time & monkey network editions.
- Kelsen, H. (1934). *Teoría pura del Derecho*. Argentina: Eudeba.
- Kiyosaki, R. (1997). Padre Rico Padre Pobre. EE.UU: Editorial Punto de Lectura
- Worre, E. (2013). Go Pro 7 Pasos para convertirse en un profesional del mercadeo en Red. EE.UU: Editorial Network Marketing Pro

Charles W. K – Robinson, W. J. (2000). los nuevos profesionales. Buenos Aires: Time & Money Network.

Martínez, C. C. (1992). Los límites de la modernización., cuadernos de economía 17 de Universidad Nacional de Colombia Sitio web:
<http://www.bdigital.unal.edu.co/22703/1/19352-63621-1-PB.pdf>

Harford, T. (2007). El economista camuflado. Madrid: planeta.

Mayorga, J. (2011). Un modelo matemático para esquemas piramidales tipo Ponzi. *Analitika*, 1, 129.

Currie, L. (2000.). La enseñanza de la Economía en Colombia., 10.

Garavito, L. F. (1995). Intervencionismo de Estado y economía en Colombia. *Universidad Externado de Colombia*, 20.

Rodríguez, L. F. (2015). El sistema multinivel, una opción diferente de negocio. *Universidad militar nueva granada*, 18.

Polinsky, M. (2011). *An introduction to law and economics* (3ª ed.). New York: Wolters Kluwer .