

**41 Jornadas Nacionales de Administración Financiera**  
Septiembre 30 y Octubre 1, 2021

# **Tecnologías digitales y modalidades de las esta- fas piramidales**

**Ricardo A. Yagüe**

*Universidad Nacional de Cuyo*

## SUMARIO

1. Introducción
2. Las estafas piramidales
3. Las nuevas tecnologías
4. El caballo de Troya del engaño
5. De estafadores, promotores y estafados
6. Colapso y fin de la estafa
7. Los esquemas piramidales y el derecho penal
8. Conclusiones

Para comentarios:  
[ricardo.yague@fce.uncu.edu.ar](mailto:ricardo.yague@fce.uncu.edu.ar)

## 1. Introducción

Durante los últimos años, y al parecer tomando fuerza durante este período de pandemia, ha proliferado en todo el mundo un sinnúmero de esquemas piramidales. Estas plataformas que invitan a las personas a invertir una cantidad de dinero a cambio de una rentabilidad estu- penda que luego pagan con los depósitos de los nuevos inversores han tomado forma de ne- gocios digitales utilizando criptomonedas para captar dinero del público extendiéndose a lo largo y ancho del mundo; nuestro país no ha sido la excepción.

Ante el avance de estas estructuras, han sido pocas las personas que han levantado la voz alertando a la comunidad, entre los cuales cabe destacar al concejal Monasterio, de la Provin- cia de Catamarca, quien solicitó a la Procuraduría de Criminalidad Económica y Lavado de Activos (PROCELAC) que investigue un esquema que estaba captando dinero de muchos inversores en su provincia. Y también al Fiscal Javier Giaroli, quien de oficio encabezó la investigación de un esquema supuestamente piramidal aún mucho antes de que comiencen los impagos.

Antes de continuar agradezco a Ricardo Fornero, profesor titular de la cátedra Administra- ción Financiera de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Cuyo por su generosidad en la lectura de este texto y las sugerencias realizadas sobre el mismo y a Javier Giaroli, Fiscal de Instrucción de la Ciudad de San Rafael (Mendoza), por haber colabo- rado en el enriquecimiento de estas líneas. Javier accedió gentilmente a contestar algunas pre- guntas y a redactar una invitación a la lectura de este texto que acompaño a continuación.

### A MODO DE PRÓLOGO

*Ricardo Yagüe es un experimentado profesional y docente universitario de San Rafael que hace un tiempo me contactó interesado en la investigación de ofi- cio que junto con el personal de mi fiscalía estábamos desarrollando sobre tres esquemas fraudulentos que lamentablemente pululaban entre vecinos de la ciu- dad.*

*Varias veces me ha planteado su preocupación por la responsabilidad que siente como profesional en advertir a la población sobre los peligros de invertir su dinero en estos esquemas piramidales. Obviamente habla de una responsabili- dad moral, ya que jurídicamente no está obligado a nada.*

*Su preocupación me ha devuelto un poco la fe en la humanidad, ya que, ha- biendo profundizado en el funcionamiento de estos esquemas, me convencí que la mayoría de sus participantes lo hacían a sabiendas de la verdadera naturaleza ilegal del presunto negocio, e inescrupulosamente incitaban a que otros cándidos invirtieran su dinero allí, con tal de ganar ellos un poco de dinero.*

*Ante la inmoralidad de muchos, debo destacar la decisión moral de Ricardo Yagüe de alzar su voz casi solitaria sobre estos fraudes organizados. Ambos he- mos sido objeto de los más variados vituperios por parte de los cínicos defensores de los esquemas, quienes saben perfectamente que sus ganancias no provienen de un negocio milagro sino del ingreso exponencial de nuevos incautos y de allí sus*

agresiones. La diferencia es que mi intervención ha sido por considerarme obligado funcionalmente a ello mientras que Ricardo, como dije, no tenía ninguna necesidad de ello, por lo que su decisión ética y moral debe ser decididamente destacada.

*Hoy nos trae un excelente trabajo donde desarrolla en lenguaje simple y comprensible el análisis de las estructuras piramidales en su versión contemporánea y la implicancia de la utilización de criptoactivos y la red para su concreción. Es de lectura obligatoria para cualquier persona que quiera invertir su dinero sin meditar demasiado y ante el primer canto de sirena.*

*Recordando las palabras de Facundo Cabral “La sociedad humana está mal tanto por las fechorías de los malos, como por el silencio cómplice de los buenos”, los dejo con el escrito de Yagüe, a la vez trabajo científico, denuncia y advertencia.*

Javier Giaroli  
Fiscal de Instrucción, San Rafael, Mendoza  
6 de Septiembre 2021

## 2. Las estafas piramidales

Internet y las redes sociales han servido de caldo de cultivo para que aparezcan miles de estafas de tipo piramidal en entornos digitales. La herramienta principal para esto se encuentra al alcance de la mano, el internet.

Tergiversando conceptos financieros, los creadores de estos esquemas incitan a las personas a invertir en los mismos con el argumento de buscar la libertad financiera, o bien escapar de la rutina de los trabajos formales, de los jefes, de los estudios, etc. En este sentido, utilizan frases como “no hay inversión sin riesgo” o “un inversor conoce la importancia de diversificar la cartera de inversiones”. Suelen citar autores de finanzas en el mejor de los casos o autores de libros de autoayuda para convencer a las personas de ingresar a estos esquemas y demostrar que existen supuestos poderes ocultos que no quieren que ellos progresen.

Si bien muchas estafas por lo general comienzan con llamados de teléfono o correos electrónicos de desconocidos que utilizan lo que se llama ingeniería social para engañarnos, en este tipo de estafas piramidales siempre será un familiar o un amigo quien nos invitará (a sabiendas o no del engaño) a ingresar en ellas.

### 2.1 Un poco de historia

Las estafas de tipo piramidal existen desde aproximadamente 1870, cuando Baldomera Larra promocionó su *Caja de Imposiciones* prometiendo un retorno del 30% sobre la inversión, siendo este el primer esquema piramidal del que se tiene registro.

Los esquemas de este tipo comienzan con pocas personas que hacen una primera aportación de dinero y van sumando a otras nuevas que también hacen lo mismo. Por lo general los administradores de la pirámide dicen realizar inversiones exitosas que en realidad nunca ha-

cen. Podemos recordar el caso de Bernie Maddoff quien fue inmortalizado por Robert de Niro en la película *The wizard of lies*.

En la historia han existido numerosos casos de estafas de este tipo que han sido resonantes, así como otros que no trascienden porque la gente estafada no denunció o los medios no se hicieron eco de sus reclamos.

## 2.2 Las pirámides pueden ser abiertas o cerradas

En las *pirámides abiertas* los participantes conocen la estructura del negocio, por lo cual no podrían decir que fueron estafadas en su buena fe, pero funcionan porque hay personas que no entienden cómo funcionan estos procesos donde se produce un exceso de oferta, o bien creen que van a poder estar bien por encima en la pirámide como para obtener resultados antes de que se produzca su saturación. Un ejemplo de este tipo es el de las mandalas, donde uno hace una aportación pequeña y trata de conseguir más personas que aporten para recibir ella su parte.

En las *pirámides cerradas*, también conocidas como esquema Ponzi, hay alguien que se presenta como el mediador de las inversiones, como el caso mencionado de Bernie Madoff.

El dueño de la pirámide recibe los aportes que teóricamente invertirá para luego devolver capital y rendimientos. Lo que pasa con estas inversiones es que en realidad por lo general no existen y los pagos que se hacen a los primeros participantes provienen de las aportaciones de los nuevos participantes.

Estas estafas requieren necesariamente de:

*Una mentira*, que puede ser la existencia de un negocio que en realidad no existe o bien un negocio que si bien existe no genera la rentabilidad que prometen los promotores.

*Alta rentabilidad*, nadie entraría a negocios poco confiables con una rentabilidad baja o igual a la de otras inversiones más conocidas y legales.

*Seguridad de ingresos*, ningún negocio serio puede garantizar sus resultados y menos aún de manera constante. Es muy común que en este modelo de estafa se ofrezca una rentabilidad alta y segura para un emprendimiento que normalmente tendría una gran variabilidad en sus resultados (que es lo esperable). Sería como comprar acciones de una empresa y que nos paguen dividendos como si fuera un plazo fijo.

*Apariencia de éxito*: Quienes promueven este tipo de estafas dan a sus víctimas la apariencia de éxito que muchos esperan, autos lujosos, hoteles en lugares turísticos, y hasta podemos ver imágenes de lo más burdas como personas con dinero en las manos mostrando lo que supuestamente han obtenido de manera fácil con su supuesta inversión.

En *El pequeño libro negro sobre las estafas* de la ACCC (Australian Competition and Consumer Commission) se alerta de algunas cuestiones más para tipificar las estafas en general:

- Juegan con las emociones utilizando el entusiasmo de una victoria, la promesa de amor eterno, la compasión por un accidente desafortunado, la culpa por no ayudar o la ansiedad y el temor de ser arrestados o de recibir una multa.

- A los estafadores les encanta crear una sensación de urgencia para que uno no tenga tiempo de razonar y reaccione según las emociones en lugar de la lógica.
- Del mismo modo, utilizan tácticas de venta de alta presión. Dicen que se trata de una oferta limitada, que los precios subirán, o que el mercado cambiará y se perderá la oportunidad.
- Una estafa puede tener todas las características de una empresa real mediante el uso de folletos de papel satinado con la jerga técnica de la industria respaldada por frentes de oficinas, centros de llamadas y sitios web profesionales.

Pero, sin duda, uno de los actores principales y más poderosos con los que se juega en este tipo de estafas es la estrecha relación de confianza de la persona que propone ingresar (familiares o amigos) y el ingresante.

### 3. Las nuevas tecnologías

Las nuevas tecnologías han sido la herramienta fundamental de las estafas piramidales modernas. Está a la vista que hay una enorme cantidad de supuestas empresas con las mismas características que venden los mismos sueños.

A través de Facebook e Instagram nos llegan las imágenes que comparten nuestros amigos, conocidos o contactos, donde muestran su vida, sus actividades, logros, pasiones, etc. A través de Whatsapp estamos en contacto con todo el mundo de manera casi gratuita, pero necesitamos contar con el número telefónico para llegar a otras personas. Telegram en cambio, logra la magia de acceder a grupos de miles de personas con iguales intereses a los nuestros para comunicarnos de inmediato por mensajería instantánea. Creo que esta herramienta y los grupos de Facebook que permiten también una interacción con desconocidos pero de manera mucho más visual son las mejores herramientas con las que cuentan este tipo de esquemas.

También es fundamental para estos esquemas tener una página de internet. Y, aunque muchos de ellos la tienen, en algunos casos esos sitios dejan bastante que desear.

YouTube a su vez es una herramienta poderosísima para armar estos esquemas, porque los posibles “inversores” pueden ver a demanda todo aquello que “la empresa” quiere comunicar.

#### 3.1 Las reuniones y capacitaciones en *Meet* o *Zoom*

Meet y Zoom son las herramientas más populares que existen para contactar con otras personas en estos tiempos de pandemia. Sin dudas, estas superaron ampliamente a su predecesor Skype, que perdió mucho terreno en el mercado de las videollamadas. También son muy utilizadas las llamadas de WhatsApp, aunque en menor medida debido a sus propias limitaciones a la cantidad de personas por llamada y la calidad en la comunicación.

Todas estas herramientas han sido de utilidad para contactar a los creadores de las nuevas plataformas con sus promotores y a estos promotores con un sinnúmero de inversores en perspectiva. Una invitación a sumarse a un negocio que una persona desconoce se complica mucho cuando no se tiene la posibilidad de ver al interesado cara a cara y sobre todo cuando

no se puede aprovechar de la presencia de otras personas que hagan ver y sentir al nuevo inversor potencial las bondades de este negocio.

Las reuniones de Meet o de Zoom se han popularizado en estas plataformas para convencer a más y más personas de sumarse, pero también han sido utilizadas para “capacitar” a los inversores potenciales (o, más bien, para adoctrinarlos).

Si bien cada plataforma tiene sus características particulares, con distintos tipos de liderazgo, y es muy difícil decir que todas son exactamente iguales y utilizan exactamente las mismas herramientas, creo que muchas de ellas coinciden en el uso de estas estrategias de comunicación y “capacitación”.

Cuando estas capacitaciones o inducciones se pueden hacer de manera presencial, se organizan eventos multitudinarios en hoteles o salones lujosos, con un excelente servicio de *catering*, promotores y disertantes con trajes y vestidos impecables. Todo organizado para que los asistentes sientan que están en presencia de un gran negocio que puede darse el lujo de invitar a un ágape de este tipo.

Seguramente también la persona que invita a un nuevo posible inversor a una reunión de este tipo va a hacer notar su presencia para luego preguntarle cómo se sintió, qué le pareció la propuesta de negocio y aprovechar en ese momento la exaltación y la emotividad para intentar sumarlo finalmente al esquema.

En entornos virtuales en cambio, al no haber otras personas alrededor, el orador comenta fervientemente las bondades del supuesto negocio mientras otras personas van dejando mensajes en los espacios para mensajería instantánea. Está todo orquestado para que los nuevos ingresantes sientan que están entrando a una nueva comunidad de amigos que trabajan y se esfuerzan día a día para lograr que más y más gente logre el sueño de la libertad financiera.

En este tipo de reuniones se hace hincapié en la importancia del interés compuesto y se tergiversan muchos conceptos financieros como mencionaba al comienzo. De hecho las palabras diversificación, cartera, interés compuesto, entre otras, son utilizadas por todos ellos como si se tratara de inversores profesionales que conocen el mercado financiero desde adentro como nadie.

También se suele utilizar la figura de inversores exitosos, grandes pensadores o personajes conocidos como deportistas, músicos o cualquiera que pueda darle *glamour* al emprendimiento. También ha ocurrido que algunas personas que han sido vinculadas a estos negocios han hecho público que no están relacionadas con los mismos para evitar que se use su imagen para captar más gente.

### 3.2 Las criptomonedas

Sin duda, las criptomonedas han revolucionado todo lo conocido, han permitido hacer transacciones internacionales con más facilidad y han eliminado a los bancos como intermediarios, a la vez que reducen los costos de transacción y evitan el movimiento de dinero físico. Gracias a las criptomonedas las fronteras no existen, ya que pueden ser utilizadas en cualquier lugar del mundo contando sólo con un teléfono celular.

Sin embargo, también han sido utilizadas en estos esquemas como herramienta para eliminar las fronteras de las estafas. De esta manera, los promotores de estos esquemas pueden promocionarlos en cualquier lugar del mundo transfiriendo dinero a billeteras virtuales desde y hacia cualquier parte.

También la utilización de criptomonedas es un medio para tergiversar la realidad. Ante cualquier inconveniente legal los líderes intentan mostrar a los inversores lo inteligentes o astutos que son, logrando eludir, a través de las criptomonedas, los impuestos que los gobiernos quieren imponer para sacar el dinero a los inversores.

De esta manera se presentan como un Robin Hood que le roba a los estados ricos para repartir entre los inversores (¿pobres?), a quienes a su vez convencen de que son capitalistas, inversionistas, empresarios, líderes o dueños de la empresa, todo por sus aportaciones de bitcoin o de cualquier otra altcoin, tenga o no algún tipo de respaldo.

### 3.3 La “legalidad”

Los orquestadores de estos esquemas arman un “chiringuito piramidal” en países con regulaciones laxas, le dan una figura jurídica como una Sociedad de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima, o cualquier tipo social y se largan a incluir personas convenciéndolas de que están participando del negocio de una sociedad formalmente constituida. Y, efectivamente, son sociedades constituidas, pero en el fondo estamos ante la presencia de una cáscara vacía.

A través de *Open Corporates*<sup>1</sup> se puede acceder a un enorme registro de empresas constituidas alrededor del mundo para así saber si efectivamente la que se está promocionando está inscrita en uno o varios países. Esto también puede ser utilizado por los creadores del supuesto emprendimiento para dar un halo de seriedad al negocio.

Sin embargo, Internet también nos permite investigar si la empresa está reputada como una empresa seria o como una estafa piramidal. Para ello hay numerosas herramientas. Una de éstas es *Scam Adviser*,<sup>2</sup> un sitio donde se puede conocer la reputación de las empresas y evaluar el riesgo que un inversor puede asumir con ellas, o *Tulip Research*,<sup>3</sup> un sitio de una organización no gubernamental que, luego de un proceso de investigación, publica un listado de empresas sospechadas de cometer fraudes de tipo piramidal y las evidencias que encontraron de ello.

La Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) de España<sup>4</sup> es uno de los organismos oficiales que más arduamente trabaja en pos de alertar sobre estos esquemas. Su sitio web permanentemente publica listados de empresas no autorizadas para captar dinero del público y entre ellas aparecen recurrentemente estos esquemas piramidales.

Otro sitio que comparte también información sobre los esquemas reputados como piramidales es el Financial Services and Market Authority (FSMA)<sup>5</sup> de Bélgica. Si bien podría complicarse leer el idioma, los traductores automáticos de los distintos navegadores pueden simplificar la tarea.

---

<sup>1</sup> <https://opencorporates.com/>

<sup>2</sup> <https://www.scamadviser.com/>

<sup>3</sup> <https://tulipresearch.com/es/>

<sup>4</sup> <https://www.cnmv.es/portal/home.aspx>

<sup>5</sup> <https://www.fsma.be/>

### 3.4 El modelo de negocios

Si bien en algunos casos el negocio propuesto puede ser algo común, como una empresa constructora, una empresa de servicios o una empresa ganadera, hoy proliferan modelos donde el supuesto negocio de fondo son las apuestas en línea o el *trading* de criptomonedas.

La ventaja (o desventaja) de este tipo de negocios es que es muy difícil comprobar los resultados que obtienen los promotores y esto hace que sea inentendible para muchos el modo en el que operan. Así como estadísticamente nadie puede garantizar un alto porcentaje de éxito en el mercado de las apuestas, del mismo modo nadie puede garantizar un enorme resultado a través de la realización de trading con criptomonedas.

El negocio de las apuestas es muy particular y requiere un *expertise* y un conocimiento enorme. Es poco creíble que alguien pueda tener un gran número de aciertos operando con una gigantesca cantidad de dinero. También hay esquemas reputados como piramidales que dicen obtener sus ganancias de un sistema infalible de apuestas.

Por otro lado, y luego del gran incremento de valor del bitcoin en los últimos tiempos y de gran cantidad de *altcoins*, muchos estafadores prometen excelentes rendimientos utilizando los conocimientos de especialistas en el *trading* de criptomonedas o utilizando *bots* (que, para quien no conoce el tema, podríamos decir que es un software preconfigurado para realizar operaciones de manera automática ante aumentos y disminuciones en los precios de mercado de las criptomonedas).

### 3.5 Los límites de la tecnología

Como podemos ver, la tecnología puede ser un arma de doble filo. Por un lado, para jugar con nuestras emociones y convencernos de participar de esquemas piramidales y, por otro, para ayudarnos a no caer en esos esquemas dándonos información valiosa de sitios confiables.

En nosotros está el uso crítico de la información que circula en las redes. Por supuesto, la sobre-abundancia de la misma puede hacer que nos mareemos y no sepamos por dónde empezar, pero siempre serán más recomendables los sitios oficiales que los sitios de los supuestos negocios que nos puedan ofrecer.

Sin embargo, el límite de la tecnología llega hasta donde empieza nuestra propia conducta emocional. Porque si bien como consumidor puedo usar la tecnología para investigar si lo que me ofrecen es tan buen negocio como dicen, por otro lado la emocionalidad propia, así como la habilidad de los promotores para sumarnos a este tipo de esquemas, es el caballo de troya que puede hacer que los esquemas crezcan tanto.

En el apartado 5 abordaremos la perspectiva de estafadores, promotores y estafados.

## 4. El caballo de Troya del engaño

### 4.1 La vida del estafado

Para convencer a alguien de ingresar a un esquema piramidal se recurre a cualquier tipo de estrategia pero, al parecer, una de las que mejor resultado ha dado es la de “demostrar” al nuevo interesado lo difícil que es su vida y lo mucho que trabaja por muy poco dinero.

Mensajes de un promotor a un inversor potencial:

*Mirá tu vida, te levantas todos los días a las 6 de la mañana para ir a trabajar, das todo para poder llevar el pan a tu casa para tus hijos. Trabajas 10 horas al día como un esclavo, tu jefe te trata mal y no valora tus capacidades, la paga es mala y en cuanto surge un trabajo extra lo tomás porque no alcanzás a pagar las cuentas a fin de mes.*

Es ahí donde llega la propuesta de un negocio maravilla que viene a salvarlo del sufrimiento. Y ante *cada situación* tenemos un *posible mensaje*:

Si el jefe lo tiene cansado *¿no querés ser tu propio jefe?*

No alcanza el dinero para llegar a fin de mes *¿no querés alcanzar la libertad financiera?*

Fruto de los ahorros pudo comprar un terreno y un coche viejo *¿no querés conseguir las cosas que siempre soñaste?*

Si se niega simplemente a poner el dinero en un supuesto negocio que no entiende: *¿Ves?, el que no arriesga no gana, todo negocio tiene sus riesgos y esta no es la excepción, confía en mí.*

Si aún después de todos estos mensajes “convincientes”, donde muestran en una app del teléfono móvil como crece el capital y como algunos ya cobraron, el invitado se sigue negando, llega un mensaje como: *Bueno, al final vas a morirte pobre, nunca vas a dejar de ser un pobre y triste empleado.*

Como vemos, los mensajes típicos de estas personas son muy dañinos, no solo en lo emocional para con la situación actual de los trabajadores, sino también para con sus expectativas respecto del futuro, además de crucificar al trabajo como fuente genuina de obtención del ingreso, proponiendo vías para ser un supuesto *emprendedor*.

### 4.2 Técnicas de persuasión según la CNMV

La CNMV de España señala a modo de ejemplo algunas de las técnicas de persuasión que utilizan los esquemas piramidales financieros y las estafas financieras en general. Destaca entre ellas: predicciones acertadas, apariencia de respetabilidad y éxito, explicaciones incomprensibles y uso de tecnicismos, ofrecimiento de grandes beneficios con pocos riesgos, insistencia para que se adopte una decisión inmediata, presión psicológica.<sup>6</sup>

Luego, la misma CNMV aclara que las entidades reguladas nunca presionan a los clientes porque cualquier inversión requiere de algún conocimiento de las características y los riesgos

<sup>6</sup> <http://cnmv.es/docportal/Publicaciones/Guias/chiringuitos.pdf>

del producto financiero y los clientes necesitan tiempo para estudiarlos, entenderlos y despejar dudas. Los asesores regulados van a dar información precisa y realista. En lugar de ello, los esquemas piramidales fraudulentos presionan a las víctimas a dar respuestas afirmativas inmediatas. “Las promesas de rentabilidades excepcionales sin riesgo deben hacernos desconfiar de manera inmediata.”

### 4.3 Los extraños modos en que procede la influencia

Otro de los modos de atracción hacia plataformas piramidales es utilizar promotores o promotoras con un gran atractivo físico, cosa que es común ver en más de uno de estos esquemas. ¿Pero cómo funciona esto?

Robert Cialdini,<sup>7</sup> en su libro *Influencia*, enseñaba que en general preferimos hacer negocios, comprar o aceptar aquellas cosas que vienen de personas por quienes sentimos simpatía. Uno de los factores que influye sobre la simpatía que sentimos por las personas es el atractivo físico, un segundo factor es la semejanza, dado que nos cae más simpática “la gente que es como nosotros” y eso hace que nos sintamos más dispuestos a negociar o aceptar sus propuestas.

Otro factor que suele ser muy convincente es el de los elogios, porque tendemos a ser más influidos por personas que manifiestan abiertamente una visión positiva hacia nosotros mismos y esto deja un flanco abierto para que puedan convencernos. Luego también hay factores de asociación que producen de manera casi inmediata la confianza de las personas hacia el objeto asociado con el factor de éxito.

### 4.4 El señor del tiempo

En mi ciudad, el ingeniero que da el informe del tiempo es una de las personas más conocidas y es consultado por radio, televisión y medios gráficos y diarios digitales a efectos de informar a la gente de los distintos fenómenos meteorológicos que se producen.

No es raro que cuando hay un temporal, luego del preciso informe de Raúl (el ingeniero) empiecen a circular mensajes cómicos, memes con su imagen, casi todos en el tono de que si llueve no es por un hecho climático, sino porque lo dijo Raúl.

Este fenómeno se da habitualmente y no solo en mi ciudad, sino que en todos lados donde hay un “señor del tiempo” a quien de vez en vez le toca dar un informe de una catástrofe climática.

Robert Cialdini describe un principio denominado de asociación, por el cual las personas establecen relaciones mentales entre el mensaje (en este caso negativo) y la persona. De ahí que, cuando alguien tiene que dar un mensaje negativo, pide que “no maten al mensajero”. Y es que, en principio, la respuesta condicionada del receptor del mensaje hacia el emisor del mismo suele ser negativa, pero no ya hacia el mensaje, sino hacia la persona.

Este ejemplo no es ajeno al mundo de las estafas piramidales donde el principio funciona de manera similar. Cuando Baldomera Larra fue enjuiciada, en su defensa dijo que las pérdidas de su Caja de Imposiciones se debieron a la mala prensa que recibió en los medios de la época. Y eso no quedó ahí, sino que muchas personas, incluidos algunos aristócratas de la

<sup>7</sup> Cialdini, R. (1990). *Influencia. Ciencia y Práctica*. Romanyu Valls.

ciudad, pidieron la liberación de la denominada “madre de los pobres” mientras cumplía condena.

Cuando hoy algunas personas alertamos a quienes nos preguntan (o no) sobre las supuestas estafas, inmediatamente somos calificados con distintos mote, de los cuales *detractor* es el más suave. Y luego, cuando parece que el esquema empieza a desmoronarse, el mensaje que suele circular es el de que “es imposible que una empresa funcione cuando recibe ataques de manera permanente de los comunicadores, los periodistas, la policía y los jueces y fiscales que no se informan porque son ignorantes y no entienden el funcionamiento de nuestra empresa”.

Y ya se consiguió: la culpa está afuera, no en lo malo del propio negocio, sino en todos los supuestos ataques que recibió que no le permitieron desarrollarse normalmente.

Pero cabe preguntarnos ¿cuántas empresas formalmente constituidas y en regla recibieron ataques de la justicia, la policía, los medios de comunicación y los temibles *youtubers* que según los directivos de estos emprendimientos pueden hacer tambalear el negocio?

Nunca escuchamos que Berkshire Hathaway, la empresa que dirige Warren Buffet, Black Rock (una importante gestora de capital) o ARK, la empresa de Catherine Wood que realiza inversiones no convencionales, sufran este tipo de ataques permanentes por parte de la justicia, los medios de comunicación o los *youtubers*. Puede gustarnos o no su modelo de inversión, pero eso no conduce a ningún allanamiento.

Como dice la expresión popular, cuando el río suena agua lleva y es esos ríos los que hay que estudiar bien antes de meterse, porque el riesgo puede ser extremadamente alto para las finanzas, los ahorros y años de esfuerzo.

## 5. De estafadores, promotores y estafados

Citando a la Comisión Nacional del Mercado de Valores de España:<sup>8</sup>

No existe un tipo concreto de víctima ya que a menudo se trata de estafas muy elaboradas y con apariencia de credibilidad en las que puede caer cualquiera: pequeños empresarios, particulares con cierto nivel de ahorro, profesionales liberales, etc. Es fácil resultar vulnerable ante las promesas de enriquecimiento rápido y sin riesgo de los chiringuitos financieros, que por muy bien construidas que estén siempre son falsas. En definitiva, confiar en un chiringuito es una forma segura de perder el capital, ya que no es posible recurrir a ninguno de los mecanismos de protección del inversor previstos en las disposiciones legales.

Los estafadores suelen ser personas muy versadas en el arte de la influencia y saben en todo momento cómo captar personas y cómo convencerlas para que se sumen a un esquema de este tipo. Luego, hacen falta promotores, que son los que reclutan gente para sumarse, a sabiendas o no de la existencia de la estafa.

Aquí entra en juego lo que en estos esquemas llaman “capacitaciones”. Aprovechando las nuevas tecnologías, los creadores del esquema promueven capacitaciones donde se adoctrina a los promotores para que sepan qué responder a cada cosa que se les pregunte, pero de hecho

---

<sup>8</sup> CNMV (2012). *Los chiringuitos financieros*, pág. 7.

también en muchos casos se les enseña cómo manipular e influenciar a otras personas para que sean más susceptibles a invertir en el supuesto negocio mágico.

### **5.1 El FOMO y las estafas piramidales**

Cuando alguien ofrece un gran negocio obviamente es una mala idea quedarse afuera. Sobrados ejemplos hay en la historia como cuando los fundadores de Netflix intentaron sumar fuerzas con los de Blockbuster y fueron rechazados. Al día de hoy sabemos cómo terminó esta historia.

La oferta de sumarse a un negocio que ofrece rentabilidades muy por encima de la media suele ser muy tentadora. Sabemos que ganar dinero como trabajador lleva muchas horas de sacrificio, tiempo invertido, iniciar la jornada muy temprano, a veces terminar muy tarde y todo por un salario muchas veces modesto o bajo que a veces no alcanza a cubrir las necesidades básicas. En otras ocasiones, si bien el salario alcanza holgadamente o no hay grandes necesidades, pueden entrar a jugar el hecho de simplemente el deseo de ganar más dinero, sobre todo por el estímulo visual que las redes sociales generan mostrando personas exitosas con trajes caros conduciendo vehículos de lujo.

Pero aún quizá más fuerte que todo lo anterior es el hecho de que todas las personas del entorno están ingresando, sacándose fotos con vestimentas con el logo de la empresa que da sustento a la estafa, con fotografías mostrando exitosos los bienes materiales que supuestamente han podido comprar gracias a los excelentes retornos que les da el negocio.

Y es ahí donde muchos sienten el deseo irrefrenable de ingresar, de “invertir” todos los ahorros o de vender bienes para poder contar con el dinero necesario para llevar a este supuesto negocio estrella.

### **5.2 Otras inversiones (des) conocidas**

A su vez, quienes invierten en este tipo de estafas por lo general no conocen otras clases de inversiones; entonces, escuchan argumentos falaces por parte de quienes administran el esquema.

De acuerdo con informes del Banco Central de la República Argentina y del Banco de Desarrollo, la inversión más conocida por los argentinos es el depósito a plazo fijo. Sin embargo, en estos últimos años y debido al efecto de la inflación, la tasa de interés que ofrece esta inversión se considera negativa porque está por debajo de la inflación.

Otra inversión también conocida pero que los inversores no entienden es la del plazo fijo UVA (una modalidad de depósito que se ajusta por inflación). Luego, otros tipos de inversiones financieras como las inversiones en fondos comunes de inversión, bonos, acciones no son tan conocidas y menos aún los ETFs.

Entonces resulta muy fácil para los estafadores convencer a mucha gente de que se comprometa completamente en una inversión donde sólo tiene que entregar dinero y sumar gente y del resto se encarga un grupo de especialistas que en teoría se dedica hace años al negocio que dicen realizar.

### 5.3 De la inversión a la estafa

En estos días, lo más común es contar con estafas piramidales que dicen realizar *trading* de criptomonedas.

Quienes arman este tipo de negocios siempre buscan empresas innovadoras, con tecnología de punta, porque se hace mucho más al público investigar sobre el tema y saber si efectivamente el negocio es tan rentable como dicen sus promotores.

Si a eso le agregamos el lujo, los vehículos, las fotografías de los promotores en playas del Caribe, joyas y fiestas ostentosas con mucha comida y regadas con champagne, el resultado es una gran cantidad de personas llevando su dinero a los promotores de estas plataformas piramidales.

### 5.4 Los artífices del engaño

Aristóteles notó que las audiencias aceptaban más el mensaje de un orador si se presentaba como un experto en la materia y si daba el mensaje con seguridad y que ante cualquier señal de dudas, titubeo o tartamudeo, el mensaje sería desestimado. A su vez debía haber un mensaje devenido de un razonamiento lógico y que los destinatarios del mismo se encuentren en el estado emocional correcto.

Las personas que inician este tipo de trampas piramidales se suelen presentar como especialistas en cuestiones financieras, muchas veces con título de grado o presentándose así mismos como CEO, Director, CFO, Líder, Gerente, o cualquier palabra que haga pensar que son una autoridad en la materia y en la empresa. El mensaje que dan suele ser claro y enfático y en algunos casos puede parecer violento, porque el objetivo al momento de dirigirse a su audiencia es dar confianza en la rentabilidad y no tanto en el negocio que supuestamente sustenta esa rentabilidad. Una luz, un error o un titubeo pueden hacer que el mensaje se vea dudoso.

También entra en juego algún razonamiento lógico respecto del supuesto negocio y su rentabilidad, además del hecho de que se provoca intencionalmente que las personas se encuentren emocionalmente predispuestas a aceptar los que se dice.

Para lograr esto último, el mensaje respecto de la empresa es firme y claro, además se suelen mostrar contratos sociales en distintos países del mundo: la herramienta más poderosa al momento de convencer es el estado emocional.

### 5.5 ¿Cómo utilizar el estado emocional de las personas para convencerlas?

Convencer a alguien para que entre en un negocio piramidal requiere del estado emocional adecuado. El deseo suele ser el enemigo de la racionalidad al momento de tomar una decisión. Aunque ya sabemos que las decisiones casi siempre son emocionales y luego la razón intenta encontrar la justificación.

Y es que luego de una decisión emocional, viene una justificación racional (aunque sea racionalmente incorrecta).

## 5.6 La personalidad del artífice del engaño

### 1) La autoridad. El estudio de Milgram

En numerosos estudios se ha comprobado cómo tendemos a seguir al pie de la letra las instrucciones que da la autoridad. La obediencia debida ha sido en la historia una cuestión muy debatida además de estudiada.

El profesor estadounidense Stanley Milgram, de la Universidad de Yale, hizo un estudio donde reclutó a un grupo de 40 personas para realizar estudios sobre la memoria y el aprendizaje. En ese estudio se ofrecían 4 dólares a cada participante de un experimento que más que sobre la memoria y el aprendizaje era sobre la obediencia a la autoridad.

Milgram buscaba entender el nivel de obediencia de los soldados alemanes durante la segunda guerra mundial que permitió al ejército nazi avanzar hacia enormes niveles de matanza y exterminio.

El estudio consistía en asignar el rol de alumno a una persona (quien en realidad era un actor), el rol de profesor al participante y existía una tercera persona de bata blanca con un anotador que era el investigador.

Cuando empezaba el estudio se le informaba al participante que el estudio consistía en realizar preguntas que el “alumno” debía intentar responder de manera correcta. En caso de equivocarse, se le aplicaría una descarga eléctrica con una palanca que el “profesor” debía accionar y con cada respuesta incorrecta, luego de accionar la palanca, se le agregaba un mayor voltaje para la próxima descarga.

Quien no conoce el experimento podrá imaginarse que en algún punto, al notar el sufrimiento del supuesto alumno, el participante que hacía las veces de profesor se detenía. Sin embargo, eso no fue así, y ante cada nueva respuesta fue muy alto el nivel de acatamiento a la orden del investigador (de bata blanca) de continuar aplicando las dosis de energía eléctrica aún cuando los gritos del “alumno” y los pedidos de cesar con el experimento se hacían insostenibles.

El hecho de que los 40 profesores hayan continuado aplicando las descargas de corriente no quiere decir que necesariamente lo hayan disfrutado. De hecho, el investigador tomó nota de las reacciones dejando constancia de que los participantes manifestaron tensión y angustia al escuchar los alaridos del alumno. Del total de participantes, sólo 15 se detuvieron cuando las descargas llegaban (supuestamente) a 300 voltios, los otros 25 continuaron hasta el final del experimento donde se realizaban 3 descargas finales de 450 voltios.

Milgram llegó a conclusiones muy poderosas con su estudio

1. Cuando el sujeto obedece los dictados de la autoridad su conciencia deja de funcionar y se produce una abdicación de la responsabilidad.
2. Los sujetos son más obedientes mientras menos contacto tengan con la víctima y más alejados de ella estén;
3. Los sujetos con una personalidad autoritaria son más obedientes que los no autoritarios.
4. A mayor proximidad con la autoridad, mayor obediencia.
5. A mayor formación académica menor intimidación produce la autoridad lo que hace disminuir la obediencia.
6. Las personas que han recibido instrucción militar o con disciplina más severa son más propensos a obedecer.

7. Hombres y mujeres jóvenes obedecen por igual.
8. El sujeto siempre tiende a justificarse aún cuando sus actos son inexplicables.

## 2) La autoridad en los esquemas piramidales

Este estudio nos ayuda a entender el modo en el que procede nuestro nivel decisional respecto de la autoridad. Pero ¿cómo utilizan quienes crean el tipo de estafas del que trata este texto la autoridad que intentan detentar? ¿Qué podemos sacar de las conclusiones de Milgram?

En primer lugar, quienes se suman a este tipo de esquemas podrían darse cuenta de que no se trata de otra cosa que un esquema piramidal. Sin embargo, el hecho de que haya una autoridad más fuerte que sea quien promueve el esquema ayuda a dejar la responsabilidad en el otro, si en definitiva “los pagos siguen llegando”.

En el *exit scam*, es decir, cuando la estafa empieza a desmoronarse, los participantes que tienen alguna manera de recuperar algo de dinero van a intentar hacerlo, independientemente de que sepan que es altamente probable que le hagan perder dinero a otra persona. En una de estas estafas se asignaban “créditos transferibles” a los participantes, quienes aún cuando han constatado que ya no estaban cobrando, los vendían a otros participantes por valores menores al valor nominal. Esta venta era muy común en redes sociales a personas completamente desconocidas.

Con respecto a la formación académica, si bien en estos esquemas podemos pensar que no participan personas capacitadas o con algún título profesional, esto no es necesariamente cierto. Aún a sabiendas de que este tipo de esquemas son una estafa, muchas personas ingresan considerando lo que pueden ganar si el esquema se mantiene en vida un tiempo más o menos prolongado. Podemos decir que estos “negocios” sacan lo peor de muchas personas.

## 3) Algunos otros factores de influencia.

Robert Cialdini menciona otros factores que influyen al momento de aceptar los mandatos de otros. Entre ellos, y relacionados con las estafas piramidales, podemos destacar: los títulos profesionales, la apariencia de hombre de negocios, joyas y coches, sociedades y cargos gerenciales que demuestren los promotores de los esquemas.

## 6. Colapso y fin de la estafa

### 6.1 ¿Cómo terminan las estafas piramidales?

Llegados al punto del colapso, los esquemas piramidales comienzan a caer abruptamente. Ahora bien, por lo general leemos o nos enteramos de las caídas de las estafas cuando las mismas explotan y ya no queda otra cosa que la evidencia de que era efectivamente una estafa consumada, aunque alguna que otra persona continúe defendiendo el esquema.

Sin embargo, últimamente estos esquemas han empezado a aplicar caídas graduales que terminan siendo más dañinas emocionalmente para las personas que invirtieron en ellas, ya que muchos mantienen la esperanza y se niegan a la idea de que la música se acabó.

Como se mencionó, las características principales de estos esquemas piramidales son el hecho de pagar una gran rentabilidad, muy superior a lo normal en el mercado, que se pagan con los aportes de nuevos ingresantes. Hicimos también algunas consideraciones sobre los modos de captación de estos fondos.

Cuando un esquema piramidal llega al denominado punto de saturación, es decir, cuando no puede captar más gente para ingresar, los orquestadores del esquema pueden o bien dejar de pagar de inmediato o empezar a racionar los pagos.

Según comentaba un ex inversor de este tipo de estafas, que antes había participado supestamente en otro esquema piramidal, cuando llega el punto de colapso todas las empresas empiezan a hacer lo mismo: inventan excusas, solicitan nuevos datos, acusan problemas de software, detectan errores en los sistemas, manifiestan la existencia de un saqueo, acusan al gobierno o a las autoridades de los países, al periodismo o a cuanta persona se les ocurra.

De a poco se van cerrando los canales de comunicación con los miembros de la plataforma, se empiezan a cubrir los rastros, se elimina de la ecuación a los cómplices y se trata de evitar toda información negativa. El objetivo es hacer el menor nivel de ruido posible en el plan de huida.

Es aquí donde es importante la rápida acción por parte de los estafados, quienes son continuamente engañados para que piensen que aún tienen posibilidades de recuperar algo de dinero y que no recibirán nada si empiezan a demandar.

Aquellos a quienes antes se les prometía la libertad financiera son quienes están sufriendo porque muchos de ellos invirtieron mucho dinero, vendieron vehículos, casas, motos, entregaron los ahorros de toda una vida, y ahora se encuentran con que su sueño se desvanece.

Pero ¿cuáles son las características comunes de las caídas de los esquemas piramidales? Habitualmente no se trata de que simplemente aparezca un error 404 (error que aparece cuando no se encuentra un sitio web) y directamente se caiga la página y salga todo el mundo a hacer una demanda colectiva, sino de ir cansando a la gente para que las demandas sean graduales, o directamente no ocurran cuando la gente se sienta desesperanzada, cansada y avergonzada.

## **6.2 Características que podemos destacar en la caída de un esquema piramidal**

1. Lo primero que suele ocurrir es que los esquemas empiezan a plantear que están teniendo problemas con la plataforma, problemas de software, problemas de conectividad, la necesidad de refuncionalizar la página o simplemente, si utilizan criptomonedas, una incompatibilidad entre la plataforma y algunos monederos virtuales. También intentan convencer a la gente de que está haciendo algo mal y esa es la raíz de todos los problemas. Colocan límites a las extracciones, y luego plantean la necesidad de que los inversores inicien un proceso de KYC (*know your customer*, conoce a tu cliente) aduciendo que algunos inversores tienen muchas cuentas y con ellas drenan el dinero de la empresa retirando más allá de ese límite.
2. En este punto, algunas personas siguen cobrando y otras no, porque tienen que sembrar la duda sobre lo que está ocurriendo. Sin embargo, no todos cobran, sino que lo hacen por lo general quienes no tienen mucho saldo a favor. Esto es así porque tienen que tranquilizar a la gente y quieren evitar las demandas colectivas.

3. Algunas personas siguen defendiendo aguerridamente el esquema, o bien porque les queda alguna cuota de convencimiento o por interés, por si logran que ingrese más gente, que haga que siga entrando dinero. Algunos esquemas perversos permiten ingresar personas con el crédito que otros inversores tienen en la plataforma, entonces pueden vender a otras personas este crédito para ingresarlos y no tienen necesidad de cobrar de la “empresa”.
4. Algunos líderes del esquema empiezan a desaparecer, o los líderes principales empiezan a culpar a algunos líderes menores de los problemas de la empresa, de manera de redireccionar el enojo de los inversores hacia ellos y no hacia la empresa.
5. Una de las salidas más modernas es utilizar las criptomonedas. Utilizaron las criptomonedas para ingresar, en especial bitcoin o a lo sumo ethereum, entonces para salir se les ocurre una idea genial, crear la propia criptomoneda (sería una *estafaco-in*), un token a medida del ponzi que para lo único que sirve es para que muera en la billetera virtual del feliz poseedor. E incluso es probable que antes utilicen una estrategia de *pump & dump* para incrementar artificialmente su valor para luego dejarla morir.

### 6.3 La estafa final

Finalmente aparece la última estafa, que es la de algunos abogados inescrupulosos que ofrecen sus servicios prometiendo a los inversores recuperar la inversión, intereses, daños, etc. a cambio de un aporte dinerario inicial y la firma de un pacto de cuota litis.

Cabe destacar que también hay casos donde algunos damnificados descubrieron que la persona que les ofrecía sus servicios para demandar en realidad no era abogado, sino que era alguien que intentaba desviar la atención y el reclamo real de los estafados a los estafadores.

## 7. Los esquemas piramidales y el derecho penal

Consulté al fiscal de instrucción de la ciudad de San Rafael, Javier Giaroli, quien inició una investigación de oficio sobre el funcionamiento de tres de estos esquemas en la ciudad de la que ambos somos vecinos. Su opinión al respecto es que con cierta frecuencia surgen modalidades delictivas exitosas, preocupantes, que implican la incorporación de nuevos tipos penales al digesto de figuras delictivas que reprime la legislación penal argentina. Ejemplos de ello son las no tan recientes incorporaciones de maniobras defraudatorias específicas al artículo 173 del Código Penal, el cual ahora prevé específicamente defraudaciones con tarjetas de crédito o débito, mediante el uso no autorizado de datos, mediante operaciones automáticas y técnicas de manipulación informática, todas maniobras impensadas o desconocidas años atrás.

Su opinión es que, en materia de defraudaciones, los pícaros siempre se encuentran ideando nuevas formas de hacerse del dinero de los incautos, sin violencia pero ilegalmente, por lo que el legislador se ve obligado, cada tanto y ante el principio de taxatividad de la ley penal, a actualizar el listado de tipos penales y aclarar o especificar que determinadas maniobras novedosas son también fraudulentas.

Ese parece ser el pronóstico con respecto a las denominadas estafas piramidales, ya que se pueden escuchar las primeras voces en la doctrina reclamando, de *lege ferenda*, la incorporación de nuevos tipos penales que prevean expresamente esas específicas formas de defraudación.

No obstante, concluye Giaroli que, con la legislación actual, las figuras típicas implicadas pueden ser:

- 1) *estafa o defraudación*, atribuible a quien ingrese a nuevas personas en el esquema, a sabiendas que se trata de un esquema ponzi, lo que incluye, obviamente, la posibilidad del dolo eventual.
- 2) *asociación ilícita atribuible a sus organizadores*, en el caso de que se reúnan los requisitos que exige el tipo, ya que evidentemente conforman “empresas para cometer sistemáticamente delitos”, figura que incluso puede agravarse por determinadas circunstancias, como la transnacionalidad de las operaciones.
- 3) *captación ilegal de dinero del público*, delito de naturaleza federal y que reprime a aquel que invite a terceros a invertir dinero en una operación no regulada por la autoridad de aplicación correspondiente, en el caso de la Argentina, la Comisión Nacional de Valores.

## 8. Conclusiones

Creo que, llegados a este punto, una de las preguntas que debiéramos hacernos es: ¿Qué responsabilidad tenemos como profesores de administración financiera ante la comunidad?

Cabe aclarar que muchas veces los medios de comunicación hacen la vista gorda a estos casos porque no hay pruebas certeras de la estafa y corren riesgo de ser demandados o simplemente porque los periodistas tienen dinero invertido en estas plataformas. Por otro lado, algunos periodistas que han denunciado este tipo de esquemas han sufrido amenazas y persecuciones.

Desde la política, en los últimos años he tenido conocimiento solamente de un concejal que pidió que se investigue un supuesto esquema piramidal antes de que el mismo explote. Asimismo ha habido en estos últimos tiempos solo un fiscal que ha iniciado una investigación de un esquema piramidal antes de que éste deje de pagar (el mencionado Javier Giaroli).

En este sentido y ante la desprotección de los inversores frente a este tipo de estafas, considero necesaria la intervención de organismos como la Comisión Nacional de Valores y la PROCELAC, independientemente de la participación que pueda tomar la justicia en este tipo de ilícitos.

Finalmente queda abierto el debate de si es necesaria una reforma del Código Penal que incluya como delito también la actitud dolosa de quien invita a sumarse a un esquema piramidal a sabiendas de que es una estafa (con todas las dificultades que genera demostrar ese conocimiento), pasando a un esquema donde se sancione el daño producido irresponsablemente más allá de si la persona sabía o no del funcionamiento del supuesto negocio.

## REFERENCIAS

- Australian Competition and Consumer Commission (2016). *El pequeño libro negro sobre estafas*. Disponible en: [https://www.accc.gov.au/system/files/The%20Little%20Black%20Book%20of%20Scams%20-%20Spanish%20-%20Espa%C3%B1ol\\_0.pdf](https://www.accc.gov.au/system/files/The%20Little%20Black%20Book%20of%20Scams%20-%20Spanish%20-%20Espa%C3%B1ol_0.pdf)
- Cialdini, R. (1990). *Influencia. Ciencia y Práctica*. Romanyu Valls.
- Comisión Nacional del Mercado de Valores (España) (2012). *Los chiringuitos financieros*. Disponible en: <http://cnmv.es/docportal/Publicaciones/Guias/chiringuitos.pdf>