



**SUPERINTENDENCIA  
DE SOCIEDADES**



Al contestar cite el No. 2016-01-539052

Tipo: Salida Fecha: 02/11/2016 07:59:10 AM  
Trámite: 39004 - ÓRDENES Y VERIFICACIÓN DE CUMPLIMIENTO  
Sociedad: 900761459 - GO FIVE S.A.S Exp. 80281  
Remitente: 300 - DELEGATURA PARA INSPECCION VIGILANCIA Y  
Destino: 515 - GRUPO DE NOTIFICACIONES ADMINISTRATIVAS  
Folios: 26 Anexos: NO  
Tipo Documental: RESOLUCION Consecutivo: 300-003967

## RESOLUCIÓN

Por la cual se ordena la suspensión preventiva de las actividades de una sociedad

### EL SUPERINTENDENTE DELEGADO PARA INSPECCIÓN, VIGILANCIA Y CONTROL

En ejercicio de las atribuciones asignadas en la Ley 1700 de 2013, el Decreto 1023 de 2012 y el numeral 14.62 del artículo 14 de la Resolución No. 500-000267 del 26 de febrero de 2016 y

## CONSIDERANDO

### PRIMERO.- COMPETENCIA

Que de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 7 de la Ley 1700 de 2013, “por medio de la cual se reglamentan las actividades de comercialización en red o mercadeo multinivel en Colombia” y conforme a lo dispuesto en el artículo primero del Decreto 1074 de 2015, adicionado por el Decreto 24 de 2016, la Superintendencia de Sociedades ejerce la vigilancia de las compañías multinivel, de acuerdo con las competencias legales vigentes y con las demás disposiciones aplicables de dicha ley.

### SEGUNDO.- ANTECEDENTES

**2.1.** Que la sociedad Go Five S.A.S, (“Go Five”), identificada con Nit. 900.761.459, domiciliada en la ciudad de Bogotá, ubicada en la Calle 161 A No. 21 -42, fue constituida por documento privado del 20 de agosto de 2014 e inscrito en la respectiva Cámara de Comercio de Bogotá, el 21 de agosto de 2014, bajo el número 1861394 del libro IX.

**2.2.** Que según consta en el certificado de existencia y representación legal expedido por la Cámara de Comercio de Bogotá el 10 de octubre de 2016, el representante legal de la sociedad es el señor Andrés Felipe Robayo Morales.

**2.3.** Que en lo corrido del 2016 esta entidad ha venido recibiendo un considerable número de quejas relacionadas con la imposibilidad de uso de bonos comprados, la inseguridad y falta de garantías en lo vendido, problemas en la entrega de los productos, cambios constantes en forma de afiliación y formas de pago e implementación de un nuevo plan de compensación denominado “Plan Profesional”.

**2.4.** Que con ocasión de las quejas presentadas, esta Superintendencia mediante oficio No. 306-035976 del 16 de febrero de 2016 requirió a la sociedad Go Five información referente al nuevo plan de compensación denominado “Plan Profesional”.

**2.5.** Que mediante comunicación del 25 de febrero de 2016 radicada bajo el número 2016-01-077406, la sociedad atendió el requerimiento realizado por esta entidad referente a la implementación del denominado “Plan Profesional”.

**2.6.** Que mediante oficio No. 306-074472 del 3 de mayo de 2015 radicado bajo número 2016-01-248338, esta entidad le hizo algunas observaciones a la sociedad



referentes al “*Plan Profesional*” y a la necesidad de establecer una relación causalidad directa entre el monto de la compensación y la venta de los bienes y servicios que sean objeto de la actividad de la sociedad, por lo que le solicitó proceder con algunas modificaciones.

2.7. Que mediante comunicación del 22 de julio de 2016 radicada bajo el número 2016-01-389581, la sociedad Go Five dio respuesta al oficio No. 306-074472 del 3 de mayo de 2015.

2.8. Que en virtud de las facultades conferidas en los artículos 83 y 84 de la Ley 222 de 1995 a esta Superintendencia, se dispuso adelantar una toma de información a la referida sociedad, la cual se llevó a cabo durante el 28, 29 y 30 de septiembre del año en curso, en las instalaciones de la compañía ubicada en la calle 161 A No. 21 42 de la ciudad de Bogotá D.C.

### TERCERO.- NORMATIVA EN RELACIÓN CON LA COMPETENCIA DE ESTA SUPERINTENDENCIA

Respecto de las competencias de la Superintendencia de Sociedades sobre las actividades de mercadeo multinivel, la Ley 1700 de 2013 indica lo siguiente:

*“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 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. La Superintendencia Financiera de Colombia, la Superintendencia de Industria y Comercio, el Invima y el Viceministerio de Turismo en forma preferente y en lo que les corresponda*



de acuerdo a las normas vigentes, 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. 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.*

*“3. 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.*

*“4. 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 esta 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”.*

La facultad precitada en el numeral 4° fue reglamentada a través del Decreto 24 del 12 enero de 2016, “por el cual se reglamenta la Ley 1700 de 2013 sobre las actividades de comercialización en red o mercadeo multinivel en Colombia y se adiciona un capítulo al título 2 de la parte 2 del libro 2 del Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo, número 1074 de 2015”.

Particularmente, en lo que respecta a la orden de suspender actividades que puede emitir esta Superintendencia, se dijo lo siguiente:

*“Artículo 1. Adiciónese un Capítulo al título 2 de la parte 2 del libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo, el cual quedará así:*

***"CAPÍTULO 50 REGLAMENTACIÓN DE LA LEY 1700 DE 2013 SOBRE LAS ACTIVIDADES DE COMERCIALIZACIÓN EN RED O MERCADEO MULTINIVEL EN COLOMBIA. ...***

*“Artículo 2.2.2.50.4. Suspensión inmediata de la actividad de comercialización en red o multinivel. Cuando la Superintendencia de Sociedades para proteger el ahorro del público o defender el interés general, deba emitir la orden de suspensión preventiva de que trata el numeral 4° del artículo 8° de la Ley 1700 2013, esta se cumplirá de manera inmediata y se mantendrá hasta que la sociedad acredite haber subsanado los hechos que dieron origen a la suspensión. La medida*



*preventiva se hará efectiva, sin perjuicio de que se interpongan los recursos a que hubiere lugar durante su vigencia”.*

#### **CUARTO.- DE LA INFORMACIÓN OBTENIDA EN LA DILIGENCIA DE TOMA DE INFORMACIÓN**

Producto de la toma de información llevada a cabo en las instalaciones de la compañía, esta Superintendencia obtuvo entre otros documentos, los siguientes:

- Contrato para la afiliación del autogestor a la red de consumidores suscrito entre Go Five SAS. y el Autogestor, para los planes inteligentes (Premium) o free.
- Contrato para la afiliación del autogestor a la red de consumidores suscritos entre Go Five SAS el autogestor para el plan profesional.
- Presentación plan de negocios Go Five SAS
- Documento que explica el manejo contable respecto a la operación del negocio, suscrito por el revisor fiscal de la sociedad.
- Archivo histórico de los afiliados.

#### **QUINTO.- DEL MODELO DE NEGOCIO**

En la toma de información se evidenció que la sociedad Go Five contractualmente ofrece dos tipos de planes y que sus precios varían dependiendo de si vienen o no acompañados de algunos paquetes. Así, la sociedad contractualmente ofrece: (1) Plan Inteligente o Premium - Free que puede ser con o sin paquete Go Five; (2) Plan Profesional con o sin paquete Go Pro.

No obstante lo anterior, lo mencionado no coincide con lo indicado por el señor Juan Carlos Carrillo, supuesto Presidente de la compañía, ni con lo dispuesto en la presentación que reposa en la página web sobre la forma de hacer el negocio.

Por lo anterior, el Despacho procederá a explicar los diferentes modelos de negocio presentados:

##### **5.1. Del testimonio rendido por el señor Juan Carlos Carrillo**

La diligencia de toma de información fue atendida por el señor Juan Carlos Carrillo, quien se presentó como el “presidente” de la sociedad Go Five, lo cual acreditó con la entrega de un organigrama de la sociedad<sup>1</sup>. No obstante, según el certificado de existencia y representación legal de la sociedad expedido por la Cámara de Comercio de Bogotá de fecha 4 de octubre de 2016, el señor Carrillo no figura inscrito como representante legal de esa compañía.

En consecuencia, durante la toma de información se le realizó un interrogatorio bajo la gravedad de juramento al señor Juan Carlos Carrillo, en relación con las funciones que desempeña al interior de la sociedad Go Five SAS

En desarrollo del mencionado interrogatorio, se le preguntó al señor Carrillo sobre la forma en la que actualmente un ciudadano colombiano puede enterarse de los

<sup>1</sup> Que se encuentra en los papeles de trabajo de la sociedad Go Five radicados bajo el número 2016-01-499260.



términos contractuales para hacer parte de Go Five, a lo que el señor carrillo respondió en el minuto 4:32 de la grabación:

*“Digamos que nosotros tenemos dispuesto en la página [www.gofive.co](http://www.gofive.co) en la parte, en la página web pueden encontrar, tanto se pueden registrar como pueden encontrar los contratos en la parte el footer, en la parte inferior encuentran todas la políticas, términos y condiciones y contratos de las cuales se podría vincular al negocio y como podría y como debería hacer su consumo y cuando aplican comisiones y no”.*

Teniendo en cuenta lo anterior, continuando con el interrogatorio se le preguntó al señor Carrillo si a la fecha en la página web mencionada se encontraba el documento que aplicaba contractualmente a los denominados autogestores<sup>2</sup> de Go Five, a lo que el señor Carrillo respondió en el minuto 5:11 “tal cual”, seguido de:

*“Tenemos en este momento dos contratos, uno que denominamos plan inteligente para dos versiones de ingresos que tenemos, una que es la gratuita y otra que es la versión Premium que se rige bajo el mismo contrato pero, señala las características dif, independientes para cada una de las, de los cuales en los cuales aplica y tenemos otro contrato que es para el plan Profesional que ya es una red de dos niveles”.*

Posteriormente, se le solicitó al señor Carrillo que explicara cómo hace una persona para ingresar al negocio planteado por la sociedad, a lo que en el minuto 7:24 respondió:

*“Bueno, digamos que tiene 3 formas de ingresar, una que es como la versión gratuita que es con, simplemente esta versión la creamos con el fin de que el cliente antes de tomar la decisión de invertir pudiera generar comisiones y si él toma la decisión de quedarse toda la vida en una versión gratuita lo puede hacer, básicamente ingresa a la plataforma coloca en la parte superior registrarse, coloca todos los datos e que le exige el formulario, adicional coloca el número de cedula de la persona que lo invitó para automáticamente en el sistema referenciarlo como una persona referida de esa de ese de ese, de esa persona que lo invito, automáticamente por todas la compras que genere esa persona, la persona que lo invito y sus 5 niveles hacia arriba generan una comisión de 20 pesos por punto sin, sin diferentemente de lo compren, pueden comprar cualquier cosa, los productos de nosotros tienen una asignación de puntos, dependiendo del margen de comisión ee (sic) los cuales pues es supremamente sencillo, gana 20 pesos por punto de todas las personas que consuman de tu primero a tu quinto nivel, eso para la versión free y para la versión Premium.*

*Para la versión profesional, por cada punto que consuma una persona en tu primer nivel te ganas 30 pesos y por tu segundo nivel 70 pesos, entregando así los mismo 100 pesos que entregamos en la red inteligente”.*

Teniendo en cuenta las formas de ingreso descritas, se le pidió al señor Carrillo que hablara de los costos y de lo que cada una de las formas de ingreso incluía, a lo respondió en el minuto 9:11:

*“Cómo su nombre lo dice, la gratuita no tiene ningún costo, lo único que tiene que hacer la persona es cumplir con el requisito de comprar los 300 puntos si*

<sup>2</sup> De confirmada con los contratos que obran en los papeles de trabajo este es la denominación utilizada por Go Five para identificar a los presuntos vendedores independientes.



*quiere hacer el negocio, si una persona simplemente quiere saber cómo funciona y cómo es el tema de los bonos pues, simplemente puede pedir cualquier cantidad de puntos pero no va a generar comisión, el requisito según lo dice el contrato, tienen que cumplir con un requisito mínimo de 300 puntos para generar comisión.*

*Ya si la persona toma la, ah bueno, digamos que la versión gratuita le permite tener cinco frontales ee cinco frontales en su primer nivel y cinco niveles de profundidad, eso es para la versión gratuita.*

*Si la persona ya quiere tener ilimitados y ganancias ilimitadas, en su red de cinco niveles, en su red inteligente, pues, se puede pasar a la versión Premium que vale \$149.000 mil pesos la afiliación una única vez y le entregamos el Kit de capacitación y el acceso a la plataforma de por vida pues, por el tiempo que dure haciendo el negocio.*

(...)

*El plan profesional, es para las personas que ya de manera e sistemática han venido realizando sus compras y se dan cuenta que pueden generar una comisión mucho más alta con un consumo mucho mayor entonces ya ahí la comisión no es generar 300 puntos sino 1000 puntos, esto 1000 puntos de nuevo lo pueden hacer en cualquier producto sin ninguna restricción y ya estas personas se ganan 30 pesos por cada punto de su primer nivel y 70 puntos por su segundo nivel, eee nosotros lo tenemos en este momento plasmado en donde unimos digamos ee el costo de la afiliación que son pues \$149.000 mil pesos y automáticamente colocamos dentro de la afiliación un producto para que le generara los 1000 puntos, esto siguiéndonos a la última recomendación que nos hizo la Superintendencia de Sociedades de obligar a las personas de alguna manera a generar consumo con la afiliación”.*

Posteriormente, se le preguntó al señor Carrillo si había formas adicionales de ganar en Go five, a lo que respondió en el minuto 14:57:

*“si, digamos que nosotros desde el arranque y tal como lo establece la Ley 1700 nosotros tenemos algo que se llama cliente consumidor, el cliente consumidor es algo que simplemente yo invito a una persona a que consuma, esa persona no puede hacer red, esa persona no puede invitar a nadie, pero si esa persona consume, yo me gano 20 pesos por cada punto de lo que consume dicha persona pero, dicha persona no puede hacer el negocio a menos que firme los acuerdos o los contratos que tiene la compañía”*

Acto seguido, se le preguntó al señor Carrillo si la compañía contaba con algún esquema de bonificaciones, ascensos, a lo que respondió en el minuto 15:34:

*“Digamos que nosotros tenemos un plan de incentivos para las personas que llegan a unos rangos, entonces tenemos 10 rangos el cual comienza con el plan, con el nivel Gold y termina con el platino, básicamente estas personas cuando llegan a un nivel superior a los 1500 UDS de ganancias, ya la compañía los considera como unos clientes preferenciales para nosotros y comienzan a tener unos incentivos, unos incentivos de bonificaciones adicionales por los volúmenes que tenga dentro de su red dependiendo del rango (...)*

*“En la página web, en la parte del footer, de la parte inferior se encuentra el plan de compensación completo, se encuentra una presentación con todo el*



*plan de compensación y los rangos y a lo que tiene acceso y derecho cada uno de los empresarios actuales de la compañía (...)*

*(...)*

*“Dichas bonificaciones por ejemplo, para la versión gratuita, ósea los rangos no aplican para las versiones gratuitas, sino simplemente aplican para las versiones Premium y Profesional, dependiendo del rango en el que se encuentren, entonces por el ejemplo los que están en el Premium máximo pueden llegar hasta el rango 5 y ya si quieren llegar más del 5 debe ser una persona que está en el profesional que debe ser un volumen de más de 1000 puntos”.*

## **5.2. De lo dispuesto en el contrato suscrito entre Go Five SAS y el Autogestor, para el plan profesional**

**A. Plan Profesional** - Le corresponde una matriz de “5x2”, cuyo requisito para mantenerse activo es consumir 2000 puntos mensuales.

El valor de la afiliación para el Plan Profesional es de \$ 492.000 pesos con IVA; los beneficios por este plan son:

- Recibir mensualmente y por un año la revista Go Five.
- Uso del portal empresarial profesional (Uso oficina virtual)
- Uso del portal empresarial inteligente (Uso de oficina virtual)
- Uso de las instalaciones de la sociedad
- Recibir Capacitaciones.

En cuanto al Plan de Compensación, se indica que el “Autogestor” que sea suscriptor del plan profesional recibirá el 80% de los consumos realizados por todos sus referidos hasta el quinto nivel es consignado en la cuenta bancaria, y el 20% de los consumos realizados por todos sus referidos hasta el quinto nivel es entregado en producto-bonos de recompra. La comisión es valorada en puntos.

A cada producto (bono) se le asignan unos puntos, cada punto tendrá un valor asignado de \$30 pesos para el primer nivel y para el segundo nivel un valor asignado de \$70 pesos.

**B. Plan Profesional con Paquete “GOPRO”** - Le corresponde una matriz de “5x2”, cuyo requisito para mantenerse activo es consumir el paquete GOPRO, que incluye con su valor el consumo de 2.700 puntos por una única vez y un centro de negocios llamado Plan Premium – Free, de allí en adelante el consumo mínimo mensual es de 2.700 puntos en cualquier otro tipo de producto (bono), y para el otro centro de negocios el consumo mínimo es de 300 puntos.

El Paquete “GOPRO” tiene un costo de \$897.000 pesos con IVA. Los beneficios por este plan son:

- La afiliación a la plataforma por un año (Gratuita).
- Suscripción a la revista por un año.
- Go Five Play T.V.
- Plan de formación "E-Mentoring"
- Productos de bienvenida (Sombrilla, gorra, botilito, manilla, llavero, calcomanías, cuadernos, mug, esfero, block de notas)
- Usar las instalaciones.



- Recibir capacitaciones.

La revista tiene un valor de \$124.000 pesos y otorga 600 puntos, los productos de bienvenida tienen un costo de \$228.000 pesos y otorgan 800 puntos, el plan de formación E- mentoring tiene un costo de \$200.000 y 600 puntos y el Go five Tv tiene un costo de \$345.000 pesos equivalen a 1000 puntos, para un total de \$897.000 y 3000 puntos.

En cuanto al Plan de Compensación, 80% de los consumos realizados por todos sus referidos hasta el quinto nivel es consignado en la cuenta bancaria y el 20% de los consumos realizados por todos sus referidos hasta el quinto nivel es entregado en producto-bonos de recompra.

La comisión es valorada en puntos, a cada producto (bono) se le asignan unos puntos. Cada punto tendrá un valor asignado de \$30 pesos para el primer nivel y para el segundo nivel, un valor asignado de \$70 pesos. Si el empresario desde el pago del paquete GOPRO ingresa cinco personas dentro de los primeros quince días, el valor asignado por cada punto generado por el segundo nivel será de \$90 pesos.

### **5.3. De lo dispuesto en el contrato suscrito entre Go Five SAS y el Autogestor, para los planes inteligentes (Premium) o free**

Conforme a lo dispuesto en el contrato suscrito entre Go Five SAS y el Autogestor, para los planes inteligentes (Premium) o free que hacen parte de los papeles de trabajo (Folios 97 a 118), se le denomina Plan Inteligente o Plan Premium – Free a la red de cinco niveles, con consumos de 300 puntos mínimos mensuales como requisito para mantenerse activo.

En desarrollo de este contrato, los suscriptores pueden elegir entre el Plan Inteligente o Premium- Free o Plan inteligente o Premium- Free con Paquete Five. El primero incluye:

- Afiliación o suscripción gratuita de por vida a la plataforma
- Posibilidad de inscribir cinco frontales.
- 2 años gratis de uso de la plataforma

Mientras que, el segundo incluye:

- Afiliación o suscripción gratuita de por vida.
- Posibilidad de inscribir cinco frontales.

El valor de la afiliación para el Plan Inteligente o Premium- Free es de \$149.000 pesos con IVA. Adicionalmente, conforme a lo indicado en el Plan de Compensación, el “Autogestor” que sea suscriptor del Plan Premium- Free o Plan Inteligente o Premium-Free, recibirá el 70% de los consumos realizados por todos sus referidos hasta el quinto nivel, el cual es consignado en la cuenta bancaria, y el 30% de los consumos realizados por todos sus referidos hasta el quinto nivel es entregado en producto-bonos de recompra.

La comisión es valorada en puntos, a cada producto (bono) se le asignan unos puntos, cada punto tendrá un valor asignado de \$20 pesos.

Si el empresario ingresó con el Plan Free, se paga por cada dólar un punto de consumo, para ser consumido a través de la plataforma de Go Five , no obstante, si el empresario ingresa con plan el Plan Inteligente o Premium –Free, se pagará por cada dólar 2 puntos de consumo.



#### 5.4. De lo dispuesto en la presentación denominada Go Five

La presentación denominada Go Five que reposa en la página web de la sociedad [www.gofive.co](http://www.gofive.co) y que hace parte de los papeles de trabajo (folios 153 a 171), indica que la compañía cuenta con los siguientes planes de inicio y negocio:

##### A. PLAN PREMIUM

- Una matriz de 7x5;
- Valor de la afiliación es Gratuita;

La afiliación incluye:

- Realizar ventas a clientes preferenciales en las plataformas o catálogos de Go Five y/o Hello;
- Hacer consumo por Puntos Inteligentes;

Plan de Compensación:

- Forma de Pago: 70% consignado en la cuenta bancaria y 30% en 1 bono GoCash x cada dólar de este 30%.
- Comisión por las ventas a Clientes Preferentes en las plataformas o catálogos de Gofive y/o Hello.
  - Las Ventas por la plataforma de GOFIVE paga 2,5 veces más PUNTOS por producto;
  - Las Ventas por la plataforma de HELLO<sup>3</sup> paga 1% del valor del producto;
- Consumo mínimo mensual es de 300 puntos Inteligentes;
- Consumo Por Puntos Inteligentes - paga \$2 dólares por cada consumo de 300 puntos de la Red.

##### B. PLAN PREMIUM PLUS

- Una matriz de 7x5;
- Valor de la afiliación es \$149.000;
- La afiliación incluye:
  - Un Bono de 32 Hcash;
- Plan de Compensación:
  - Forma De Pago: 70% consignado en la cuenta bancaria y 30% en 1 bono GoCash x cada dólar de este 30%;
  - Consumo mínimo mensual es de 600 puntos inteligentes;
  - Consumo Por Puntos Inteligentes - paga \$2 USD por cada consumo de 600 puntos de la Red.

<sup>3</sup> Conforme al certificado de existencia y representación legal de Hello Colombia SAS, identificada con Nit. 860.352.884, la sociedad tiene por objeto social " Realización de actividades por internet, así como el sumisito de servicios de información, estrategias de marketing, marketing social, marketing on line (...), conforme a la información que reposa en la página web <https://vivehello.com>, Hello "Es una aplicación y tienda virtual donde podrás encontrar las mejores ofertas y descuentos en miles de establecimientos, marcas y servicios a nivel nacional y lo mejor... podrás generar ingresos".



## C. PLAN PROFESIONAL

- Una matriz de 7x2;
- Valor de la afiliación es \$499.000;
- Mensualidad del paquete Hello es \$15,900 pesos y le genera 100 puntos;
- La afiliación incluye:
  - Activación del servicio One Drive Forever por 1 año cuya mensualidad es de \$15.900 pesos y le genera 100 puntos;
  - Realizar ventas a clientes preferenciales en las plataformas o catálogos de Go Five y/o Hello;
  - Hacer consumo por Puntos Inteligentes;
- Plan de Compensación:
  - Forma de pago - 70% en efectivo y 30% en 2 bonos GoCash x cada dólar de este 30%;
  - COMISIÓN es por las ventas a Clientes Preferentes en las plataformas o catálogos de Gofive y/o Hello.
    - Las Ventas por la plataforma de GOFIVE paga 5 veces más PUNTOS por producto;
    - Las Ventas por la plataforma de HELLO paga 2% del valor del producto;
  - La comisión es valorada en participación de consumo nacional, que se traduce como cada 3.000 puntos iguales a una participación, cada 5.000 puntos iguales a dos participaciones y cada 7.000 puntos iguales a cuatro participaciones;
  - Cada Participación que tiene un valor de \$50 dólares;
  - Consumo por Puntos profesionales - El consumo mínimo propio y del primer nivel debe ser de 1000 - paga \$30 pesos por punto en el primer nivel; \$160 pesos por punto del segundo nivel; \$160 pesos por punto del tercer nivel;
- Otras formas de ganar:
  - Bono presentador: paga \$10 pesos por punto del primer consumo de la persona a quien se le presente la oportunidad en cualquier red. No explica si el presentador es miembro de la red o es un tercero;
  - Bonos calidad de vida: indican los incentivos por cada rango y los requisitos en volumen de dinero, pero no indican si este último requisito es por ventas a clientes preferenciales o por consumo.

## SEXTO.-CONSIDERACIONES DEL DESPACHO

### 6.1. Del plan de compensación

Sobre el particular, el artículo 6° de la Ley 1700 de 2013, dispone lo siguiente:

*“ARTÍCULO 6o. 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 hombres, 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.”*

En consideración a algunas quejas allegadas en lo corrido del año a la entidad, relacionadas con la implementación de un nuevo plan de compensación denominado Plan Profesional por parte de la sociedad Go Five, esta Superintendencia mediante oficio No. 306-035976 del 16 de febrero de 2016 le solicitó al representante legal información sobre el mencionado plan.

Así, mediante comunicación del 25 de febrero de 2016, con radicado número 2016-01-077406, la sociedad Go Five informó que en efecto había implementado un nuevo plan denominado profesional, por lo que adjuntó el respectivo contrato para la afiliación del autogestor a la red de consumidores suscritos entre Go Five SAS y el autogestor para el plan profesional, con su respectivo plan de compensación.

En la misma comunicación, el representante legal de la sociedad manifestó que la empresa continuaba manteniendo las condiciones del plan Inteligente que venía operando desde enero de 2015 y al respecto indicó:

*“(…) el Plan INTELIGENTE viene ofreciéndose y operándose de tiempo atrás bajo un precio mensual de cuarenta y un mil pesos, IVA incluido (\$41000), en donde el afiliado tiene que pagar mensualmente el costo de afiliación, uso de oficina virtual, revista por pago realizado, teniendo con lo anterior derecho a la creación de una red de cinco niveles, con un máximo total de tres mil novecientos cinco personas (3905) y en donde el afiliado tiene la obligación aceptada previamente en la firma del contrato, de consumir como mínimo trescientos (300) puntos mensuales para ser merecedor de la recepción de sus comisiones. Por su parte el nuevo Plan (sea bajo la modalidad de Plan PROFESIONAL y/o Plan PROFESIONAL con PAQUETE GOPRO) cuenta con un máximo de dos (2) niveles -cinco (5) personas en el primer nivel y veinticinco (25) personas en su segundo y último nivel- pero con la obligación de realizar un consumo mensual mínimo de dos mil (2000) puntos mensuales, los cuales son directamente proporcional a su ganancia (...).*

No obstante lo anterior, una vez evaluada la información recaudada en la toma de información, esta Superintendencia evidenció que existen inconsistencias entre lo mencionado por el señor Carrillo, lo indicado en los modelos de contratos allegados y que hacen parte de los papeles de trabajo, la presentación denominada Go five publicada en la página de internet y lo señalado por el representante legal mediante comunicación radicada con el número 2016-01-077406.

Por ejemplo, el señor Carrillo manifiesta que una persona puede ingresar al modelo de negocio implementado por Go Five por medio de tres formas; la primera de manera gratuita o *Free* haciendo igual un consumo mínimo mensual de 300 puntos, la segunda a través de un plan denominado *Premium*, con un costo de \$149.000 de



pesos, que de igual forma exige un consumo de mínimo de 300 puntos y la tercera a través del Plan Profesional, con un costo de \$149.000 pesos, más un producto que automáticamente ponen dentro de la afiliación que genera 1000 puntos y un consumo mínimo de 1000 puntos.

Adicionalmente, manifiesta el señor Carrillo que la versión *Free* y la versión *Premium* se rigen bajo el mismo contrato que se encuentra colgado en la página web de la sociedad [www.gofive.co](http://www.gofive.co) y señala que las características son independientes para cada versión.

Pese a lo anterior, una vez evaluado el contrato para la afiliación del autogestor a la red de consumidores suscrito entre Go Five SAS y el Autogestor, allegado en la toma de información (folio 97 a 118) y descargado de la página web [www.gofive.co](http://www.gofive.co), esta Superintendencia pudo evidenciar que el mismo hace alusión a la posibilidad de suscribirse con un Plan o Premium- Free, por valor de \$149.000 pesos, o hacer parte del Plan o Premium- Free con Paquete Five, del que no se menciona el costo.

Adicionalmente, en el contrato se menciona una forma de pago por punto de consumo para quienes se suscriben con un plan Free y otra forma de pago para quienes se suscriben con el Plan Inteligente o Premium –Free, no obstante, en ninguna parte del contrato se explica cuál es el denominado Plan Free, ni las condiciones del mismo pues, siempre se hace alusión a un Plan Inteligente o Premium –Free de \$149.900 pesos.

Además, lo mencionado en la comunicación del 25 de febrero de 2016 remitida por el representante legal en lo referente al plan Inteligente que ofrece la sociedad bajo un precio mensual de \$41.000 pesos, en nada coincide con lo descrito en el contrato respecto del Plan Inteligente o Premium –Free, así como tampoco se encontró un contrato adicional que regule algún tipo de plan mensual.

Así mismo, una vez evaluado el contrato para la afiliación del autogestor a la red de consumidores suscritos entre Go Five SAS y el autogestor para el plan profesional, esta Superintendencia pudo constatar que conforme a lo allí indicado, el valor de la afiliación para el Plan Profesional es de \$ 492.000 pesos y no de \$149.000 pesos más 1000 puntos, como lo afirma el Presidente de la sociedad; además, el consumo mínimo mensual que debe hacer un “Autogestor” no es de 1000 puntos en la red profesional, sino de 2000 puntos en su red profesional y 300 puntos en su red Inteligente.

Adicionalmente, en el mencionado contrato que regula el Plan Profesional, se indica la posibilidad de adquirir el Plan Profesional con Paquete Gopro, por valor de \$897.000 pesos a la vez otorgan 3000 puntos, valor que según lo mencionado en el contrato se estiman en razón de los productos y/o servicios que se entienden hacen parte de la contraprestación recibida por el “Autogestor”, toda vez que la afiliación resulta gratuita.

Ahora bien, se hace preciso mencionar que según lo informado por el presidente de la sociedad, en la página web se encuentra una presentación con todo el plan de compensación y los rangos y a lo que tiene acceso y derecho cada uno de los empresarios del Plan Profesional.

No obstante, verificada la mencionada presentación que hace parte de los papeles de trabajo (folio 153 a171), evidencia esta Superintendencia que la misma no se encuentra alineada con lo dispuesto en el contrato para el plan Inteligente (Premium) o Free, ni con el contrato para el plan profesional, pues en ella se presentan planes



totalmente diferentes, tales como un Plan Premium gratuito, un Plan Premium Plus, por valor de \$149.900 y Plan Profesional por valor de \$499.900.

En la mencionada presentación se indica que el Plan Profesional incluye la activación *OneDrive forever* por un año, sujeto a consumo del paquete Hello mensual o a 600 puntos de consumo, lo que difiere de lo mencionado en el contrato respecto de los beneficios y costos del Plan Profesional.

Así, encuentra esta Superintendencia que lo dispuesto en la presentación Go Five, si bien puede ser entendida como un documento complementario a los contratos, lo estipulado en dicha presentación, no guarda relación con lo presentado en los contratos, lo que permite evidenciar una falta de claridad en el plan de compensación de la sociedad Go Five.

Lo anterior, toda vez que en los contratos para el Plan Inteligente o Premium – Free y Plan Profesional con Paquete GOPRO, la sociedad dispone que cualquier cambio en la forma de hacer el negocio, no requiere de modificaciones contractuales por cuanto en la Cláusula segunda numeral 16 y Cláusula séptima respectivamente, se indica que estas modificaciones pueden ser divulgada a través de cualquier medio que use “LA EMPRESA”, a saber, redes sociales, correo electrónico y otros.

Además, con relación a la mencionada presentación Go Five, encuentra esta Superintendencia que la sociedad no dio cumplimiento a lo dispuesto capítulo IX, numeral 1 literal E.b. inciso cinco, de la Circular Básica Jurídica de esta Entidad, el cual dispone:

*“Cuando se modifique el plan de compensación, las sociedades multinivel deberán remitir a la Superintendencia de Sociedades, dentro de los 30 días siguientes a tal modificación, copia del nuevo plan de compensación, con el fin de determinar si los vendedores independientes han sido informados debida y oportunamente de tales modificaciones(...).”*

Lo anterior, teniendo en cuenta que a la entidad y pese a haberlo requerido, solo le fue presentado el contrato denominado plan profesional como única modificación al plan de compensación, tal y como consta en la comunicación del 25 de febrero de 2016 radicada con el número 2016-01-077406, por lo que, solo hasta la toma de información realizada en septiembre de este año, la entidad tuvo conocimiento de los nuevos planes allí estipulados y del sistema de compensación allí definido.

En consecuencia de todo lo anterior, encuentra esta Superintendencia que no existe claridad en el plan de compensación que actualmente se ofrece a los vendedores independientes, ni armonía en las condiciones y estipulaciones dispuestas en los diferentes documentos que para tal fin han sido preparados por la sociedad, por lo que, los nuevos “Autogestores” se están suscribiendo a un contrato, términos y condiciones que actualmente no guarda relación con lo que se está publicitando por medio de la presentación Go Five, ni con la forma en la que el señor Carrillo y el representante legal presentan el negocio.

## 6.2. De los derechos de los vendedores independientes

Conforme a lo dispuesto en los numerales quinto, séptimo y octavo del artículo 5° de la Ley 1700 de 2013, los vendedores independientes tienen derecho, entre otras cosas a:



- 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.
- 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.
- 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.

Conforme a lo anterior, y como ha quedado en evidencia a lo largo del presente acto administrativo, los términos del contrato que rigen la relación del vendedor impediendo con la respectiva compañía multinivel no son claros, por cuanto no guardan una relación con la forma como los representantes de la compañía presentan el negocio, ni con lo indicado en el plan de negocios Go Five, que reposa en la presentación Go Five y que se supone hace parte integral de los contratos.

Así, por ejemplo, en el contrato del Plan profesional se indica:

MATRIZ	CONSUMO MINIMO	VALOR DE LA AFILIACIÓN	BENEFICIOS DE LA SUSCRIPCIÓN	PLAN DE COMPENSACIÓN
5*2	2000 puntos	\$ 492.000	Afiliación a la Plataforma por 1 año o de por vida;	Pago de la COMISION 80% de los consumos realizados por todos sus referidos hasta el 5to nivel en la cuenta
			Suscripción a la Revista por 1 año;	Pago de la COMISION 20% de los consumos realizados por todos sus referidos hasta el 5to nivel en bonos de recompra
			Usar las instalaciones;	<b>COMPENSACIÓN</b>
			Recibir Capacitaciones;	La comisión es valorada en puntos.
				A cada bono se le asignan unos puntos. Cada punto tendrá un valor asignado de \$30 pesos para el 1er nivel; Cada punto tendrá un valor asignado de \$70 pesos para el 2do nivel;

Mientras que en la presentación Go Five, se indica sobre el Plan Profesional:

MATRIZ	CONSUMO MINIMO	VALOR DE LA AFILIACIÓN	BENEFICIOS DE LA SUSCRIPCIÓN	PLAN DE COMPENSACIÓN



7*2	1,000 puntos	\$ 499.000	Activación del servicio One Drive Forever por 1 año sujeto a consumo de	COMISIÓN por las ventas a CLIENTES PREFERENTES en las plataformas o catálogos de gofive y/o hello.		
7*3	Compras de los Productos PRO PLUS (Activa un tercer nivel)		Paquete Hello mensualidad de (\$15,900 y 100 puntos) o a 600 puntos de consumo.	<table border="1"> <tr> <td>Ventas por la plataforma de GO FIVE paga 5 veces más PUNTOS por producto</td> <td>Ventas por la plataforma de HELLO paga 2% del valor del producto</td> </tr> </table>	Ventas por la plataforma de GO FIVE paga 5 veces más PUNTOS por producto	Ventas por la plataforma de HELLO paga 2% del valor del producto
Ventas por la plataforma de GO FIVE paga 5 veces más PUNTOS por producto	Ventas por la plataforma de HELLO paga 2% del valor del producto					
				<p><b>COMPENSACIÓN</b></p> <p>PARTICIPACIÓN DE CONSUMO NACIONAL - Cada Participación que tiene un valor de \$50 USD</p> <p>x cada 3.000 pts = 1 Participación</p> <p>x cada 5.000 pts = 2 Participación</p> <p>x cada 7.000 pts = 4 Participación</p> <p>BONO PRESENTADOR paga \$10 pesos por punto del primer consumo de la persona a quien le presentes la oportunidad en cualquier red. No explica si el presentador es miembro de la red o es un tercero.</p> <p>CONSUMO POR PUNTOS INTELIGENTES - paga \$2 USD por cada consumo de 300 puntos de la Red.</p> <p>CONSUMO POR PUNTOS PROFESIONALES - El consumo mínimo propio y del 1er nivel debe ser de 1000 - paga 30 pesos por punto en el 1er Nivel; 160 pesos por punto del 2do Nivel; 160 pesos por punto del 3er Nivel;</p> <p>FORMA DE PAGO - 70% en efectivo y 30% en 2 bonos GoCash x cada dólar de este 30%.</p> <p>BONOS CALIDAD DE VIDA - indican cuales son los incentivos por cada rango y los requisitos en volumen de dinero pero no indican si son por ventas o por consumo.</p>		



Lo anterior, permite evidenciar que hay claras diferencias, que inician desde el valor de la afiliación, entre lo descrito sobre el plan profesional en el contrato y lo indicado sobre el mismo plan en la presentación Go Five.

En consecuencia, la falta de claridad en el plan de compensación que hoy en día le es aplicable a los vendedores independientes, la incertidumbre respecto al costo inicial de participación, el cambio de condiciones de planes que se llaman igual o la implementación de nuevos planes diferentes a los presentados en los respectivos contratos, denotan que la sociedad Go Five no ha dado explicaciones claras y precisas a los vendedores independientes sobre los beneficios a que tiene derecho por la inscripción y por el contrario se encuentra induciéndolos en confusión.

Es tan evidente lo anterior que hasta el momento y ante las diferencias evidenciadas en los contratos y la presentación Go Five, esta Superintendencia, no tiene claridad sobre la forma operativa del negocio, ni sobre el plan de compensación que aplica actualmente.

Por lo anterior, es claro que la sociedad Go Five, se encuentra incumpliendo lo dispuesto en los numerales quinto, séptimo y octavo del artículo 5° de la Ley 1700 de 2013.

### 6.3. Del cumplimiento de los requisitos contractuales

Conforme a lo dispuesto en el artículo 9° de la Ley 1700 de 2013, las compañías multinivel deben ceñir su relación comercial con los vendedores independientes a un contrato que deberá constar por escrito y que debe contener como mínimo lo allí dispuesto.

Así, toda vez que el contrato es fundamental para el desarrollo de la actividad multinivel, una vez estudiados los contratos obtenidos, encuentra el Despacho que, entre otras se presentan las siguientes falencias:

A. El objeto es uno de los elementos esenciales del contrato que rige la relación comercial con los vendedores independientes, toda vez que, es la realidad sobre la cual debería recaer mismo. Para el caso en concreto fue dispuesto de la siguiente forma:

*“El presente contrato tiene por objeto señalar las condiciones de suscripción mes a mes, semestral o anual del AUTOGESTOR a la red de consumidores, para el desarrollo del negocio y la forma de pago de las compensaciones que podrá devengar de LA EMPRESA, siempre que cumpla los requisitos y condiciones establecidas en este documento”.*

En este sentido, el objeto debe ser claro y el contenido debe encontrarse definido y enmarcado en el desarrollo de la actividad multinivel o de mercadeo en red, por lo que, el objeto de los contratos suscritos entre Go Five y los “Autogestores” no reflejan la realidad de la relación comercial entre la compañía y los mismos, pues no establece el desarrollo de la actividad de comercialización en red o mercadeo multinivel.

B. En lo referente a los derechos de los vendedores independientes, es del caso advertir que los derechos de los vendedores independientes, no se encuentran claramente definidos.

Situación que no permite preservar el objetivo de la Ley, en cuanto a 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, toda vez que, las condiciones de suscripción, el desarrollo del negocio y la forma de pago de las compensaciones suscritas por el autogestor, no son claras.

C. El plan de compensación que hace parte del contrato aportado presenta falencias, entre otras cosas, porque tal y como se desprende de la información obtenida en la toma de información y que reposa en la página web de la sociedad, lo plasmado en el contrato difiere de la presentación Go Five, en la que se establece igualmente un sistema de compensación que nada tiene que ver con el dispuesto en los contratos.

D. De conformidad con lo dispuesto en el párrafo del artículo 6° de la Ley 1700 de 2013, los planes de compensación no podrán 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 de su alcance o cubrimiento.

No obstante, conforme a lo dispuesto en el párrafo quinto de la cláusula octava del contrato para los planes Inteligente (Premium) o Free y lo dispuesto en el párrafo sexto de la cláusula octava del contrato para el Plan profesional, se evidenció lo siguiente:

*“Para todos los casos de pago de comisiones, si el monto a pagar es igual o inferior a cien mil pesos (\$100.0000) luego de realizados los descuentos del caso y de ley, dicho valor será entregado o asignado en su totalidad en la billetera virtual para el consumo por parte del usuario en la plataforma en el mes posterior a la entrega o asignación del mencionado monto. Las comisiones de billetera virtual de un mes, no serán acumulables con las de los meses siguientes (...).”*

En consecuencia, se evidencia un claro incumplimiento por parte de la sociedad Go Five a lo dispuesto en el párrafo primero del artículo 6° de la Ley 1700 de 2013, toda vez que, en aquellos casos en los que la comisión es igual o inferior a cien mil pesos, la sociedad se encuentra reconociendo el 100% de la compensación en derechos de “reconsumo”.

#### 6.4. De los servicios que comercializa la sociedad

De la información obtenida durante la toma de información se desprende que los servicios que comercializa la sociedad Go Five SAS están divididos en:

##### A. Bonos papel

La sociedad comercializa unos bonos de compra que se ofrecen a través de la plataforma y que una vez adquiridos por el autogestor o cliente, son enviados de manera física al mismo. Cada bono cuenta con un puntaje previamente establecido, que le permite a quien lo adquiere saber cuántos puntos ganó con su adquisición.

Para acceder a los bonos, la sociedad contacta proveedores nacionales de quienes adquiere, bien sea mediante compra o en consignación, unos bonos de compra que actúan como documentos soporte de un pago anticipado, que le permitirán luego a los autogestores acceder a distintos bienes y/o servicios, algunas veces previamente determinados, directamente de quienes actúan como proveedores de la sociedad.

##### B. Productos físicos

Además de los bonos mencionados, la sociedad ofrece a través de la plataforma los siguientes productos físicos, que a su vez también otorgan un puntaje:



- Bolsas Reciclables Hello.
- Relojes.
- Planchas para el pelo.

### C. Servicios

A través de la plataforma, Go Five se ofrece a los clientes y autogestores la posibilidad de adquirir algunos servicios no materializados en bonos papel. Algunos de estos servicios también tienen asignados unos puntajes.

#### a. Suscripciones a revistas:

- Suscripción anual por intermedio de Go Five a Revista Soho de circulación mensual.
- Suscripción anual a Revista Cocina de circulación mensual.
- Suscripción anual a Revista Dinero de circulación quincenal.
- Suscripción anual a Revista Fucsia de circulación mensual.
- Suscripción anual a Revista Jet Set de circulación mensual

#### b. Otros Servicios

- Activación Assist Hogar Vehículo Premium.
- Servicios Asistencia Hogar Y Vehículo Mensual.
- Activación Exequial Premium.
- Servicios Asistencia Exequial Mensual.
- Activación paquete Microsoft One Drive.
- Servicios Plataforma Hello Mensual.
- Servicios Microsoft One Drive Mensual
- Tigo Recarga de \$20.000
- Tigo Sim Card Navegación.
- Paquete Uff Gofive 1 + SIM (\$35.000)
- Paquete Uff Gofive 2 + SIM (\$45.000)
- Pago Mensual Plan GoFive Avantel
- Active Life (Es un Entrenamiento de 2 días, que te ayuda activar partes de tu cerebro que han estado dormidas, lo cual te permitirá reenfocarte en las metas y resultados que quieres manifestar, en cualquier área de tu vida).
- Escuela de Liderazgo ProPlus (La escuela de liderazgo habilita cada mes mi 3er nivel en la red profesional)
- Go Mentoring

Explicado lo anterior, vale la pena advertir que conforme a las facultades otorgadas por la Ley 1700 de 2013, la Superintendencia de Sociedades tiene la facultad de determinar 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.

En consecuencia, se hace preciso mencionar que esta entidad no tenía conocimiento sobre algunos de los servicios que se encuentra actualmente comercializando la sociedad Go Five, por lo que, este Despacho realizará algunas observaciones sobre algunos de los servicios ofrecidos:

- Activación Exequial Premium y servicios Asistencia Exequial Mensual.

Más que un servicio, se trata realmente de un beneficio que se activa con un único pago de \$10.900 pesos, siempre y cuando se compre el PLAN PREMIUM mensual o



haga 600 puntos, no obstante, este servicio tiene un costo mensual de \$15.900 y otorga 100 puntos que suman dentro de los consumos mínimos que debe hacer un "Autogestor" mensualmente.

El servicio es considerado por la sociedad como un servicio ancla que busca garantizar una permanencia mínima de los usuarios de Hello (plataforma que no hace parte de la de Go Five y que solamente pertenece a la sociedad Hello Colombia SAS) pues, en caso que los usuarios se desactiven de los servicios de Hello, los servicios ancla se prestaran hasta la fecha de caducidad de cada productos o servicios.

Durante el tiempo que dure activo el usuario en Hello, cuyo costo es de \$15.900 pesos mensuales y otorga 100 puntos, los servicios anclas estarán incluidos dentro de los costos mensuales pagados por los usuarios.

<b>Servicios Funerarios</b>
Trámites legales y notariales
Traslado del cuerpo al laboratorio
Tratamiento de conservación
Sala de velación
Cofre fúnebre
Cafetería / Servicios Telefónico / Arreglo Floral
Vehículo de acompañantes
Carroza Fúnebre
Ceremonia Religiosa
<b>Servicios de Cementerios</b>
Bóveda en uso temporal y osario
Cremación
Urna para cenizas y cenizario

Así, el Despacho encuentra que el servicio resulta más en como la sociedad lo explica, un ancla, pues se encuentra atado al pago de la mensualidad de los servicios de la plataforma Hello, incentivando así a que las personas adquieran el servicio ofrecido por el aliado digital a través de otorgar un puntaje que suma dentro de los consumos mínimos que debe hacer un "Autogestor" mensualmente, sin que sea importante o realmente relevante la funcionalidad del servicio en sí.

Adicionalmente, en la descripción del servicio se indica que el mismo es de marca Go Five, por lo que no es claro para el Despacho quien presta el mismo, ni a quien le es pagada la mensualidad, siendo un "servicio" que debería estar debidamente explicado en el contrato que suscribe la persona que se vincula a la sociedad.

- Activación Assist Hogar Vehículo Premium y Servicios Asistencia Hogar Y Vehículo Mensual.

Al igual que el anterior, este servicio o beneficio se activa con un único pago de \$8.900 pesos, siempre y cuando se compre el PLAN PREMIUM mensual o haga 600 puntos, no obstante, este servicio tiene un costo mensual de \$15.900 y otorga 100 puntos que suman dentro de los consumos mínimos que debe hacer un "Autogestor" mensualmente.

Es considerado por la sociedad como un servicio ancla que busca garantizar una permanencia mínima de los usuarios de Hello, pues en caso que los usuarios se desactiven de los servicios de Hello, los servicios anclas se prestaran hasta la fecha de caducidad de cada producto o servicio.



Servicios	Cobertura	Limite
Cerrajería por Emergencia	250.000	1 evento al trimestre
Plomería por Emergencia	250.000	1 evento al trimestre
Electricidad por Emergencia	250.000	1 evento al trimestre
Vidriería por Emergencia	250.000	1 evento al trimestre
Referencia de técnicos especializados	20.000	Sin Limite
Grúa a nivel nacional	250.000	1 evento al trimestre
Carro taller.: Cambio de llanta, Paso de Corriente, Envío de Combustible	60.000	1 evento al trimestre
Conductor Elegido	80.000	1 evento al trimestre

Al igual que el anterior servicio, el mismo resulta más en un atractivo para mantener a los autogestores enganchados a los servicios del aliado digital Hello, a través de otorgar un puntaje que suma dentro de los consumos mínimos que debe hacer un "Autogestor" mensualmente, sin que sea importante o realmente relevante la funcionalidad del servicio en sí.

En la descripción del servicio se indica que el mismo es de marca Go Five, por lo que no es claro para el Despacho quien presta el mismo, ni a quien le es pagada la mensualidad.

- Escuela de Liderazgo ProPlus (Go Five)

Este servicio consiste en una escuela presencial y/o virtual, enfocada en desarrollo personal de los suscriptores. Tal y como se desprende de la documentación estudiada y de la información que reposa en la página web [www.gofive.co](http://www.gofive.co), la escala de liderazgo pro plus, marco Go Five, tiene un costo de \$110.000 pesos y otorga 200 puntos que suman dentro de los consumos mínimos que debe hacer un "Autogestor" mensualmente.

El servicio mes a mes cambia de temas y permite a quienes hayan adquirido el plan profesional activar un tercer nivel sobre el que podrán obtener comisiones.

Así las cosas, este servicio resulta atractivo más que por su funcionalidad, por el hecho de permitirle a quienes lo adquieren, activar un nivel adicional para así obtener comisiones por los consumos de ese nuevo nivel.

- Go Mentoring

Conforme a lo indicado por el representante legal en comunicación del 25 de febrero con radicado No. 2016-01-077406, este servicio consiste en un canal o conducto educativo diseñado por la sociedad que busca enseñar sobre la creación y administración de redes de vendedores independientes.

Conforme a lo dispuesto en el contrato para el Plan Profesional, este servicio hace parte de la contraprestación recibida por parte del empresario al adquirir el plan profesional, tienen un valor de \$200.000 pesos y otorga 600 puntos que suman dentro de los consumos mínimos que debe hacer un "Autogestor" mensualmente.



No obstante, este servicio solo se puede adquirir si se adquiere el Plan Profesional, por lo que es dable concluir que el mismo simplemente suma a modo de servicio en el valor del plan, sin que sea relevante si a las personas que lo adquieren encuentran en el servicio un atractivo o beneficio que vaya más allá de la adquisición por una única vez del plan Profesional.

#### 6.4.1. Conclusión respecto de algunos de los servicios prestados

Conforme a lo anteriormente explicado, el Despacho considera que la verdadera naturaleza de los servicios enunciados y que se encuentra promocionando la sociedad Go Five en la actualidad mediante el desarrollo de la actividad multinivel, no tienen como finalidad ser comercializados a través de las personas que a su vez incorporan otras personas, pues el motivo por el que los “Autogestores” los adquieren se desligan de la actividad de comercialización en red o mercadeo multinivel.

#### 6.5. De la vinculación de personas, para que estas a su vez incorporen otras personas, con el fin último de vender

En los modelos de contrato aportados por la sociedad Go Five en la diligencia de toma de información referida, se puso evidenciar que negocio se define como:

*“la actividad que de manera autogestionaria e independiente desarrolla el **AUTOGESTOR o empresario Go Five**, a través de medios lícitos y tiene como fin que éste refiera directa o indirectamente personas activas, que se hagan miembros de la red de consumidores y desplieguen a su vez su gestión independiente para que otras personas ingresen, hagan parte del negocio y consuman en la plataforma de comercio electrónico”.*

Adicionalmente, en los objetos de los modelos de contrato aportados por la sociedad Go Five, se indica:

*“CLÁUSULA PRIMERA.- OBJETO DEL CONTRATO. El presente contrato tiene por objeto señalar las condiciones de suscripción mes a mes, semestral o anual del **AUTOGESTOR** a la red de consumidores, para desarrollar el negocio y la forma de pago de las compensaciones que podrá devengar **LA EMPRESA**, siempre que se cumpla los requisitos y condiciones establecidas en este documento”.*

Para efectos del análisis del presente caso, este Despacho considera indispensable hacer unas precisiones en relación con la actividad comercial que desarrolla la sociedad Go Five.

Conforme a la información que reposa en la página web de la sociedad [www.gofive.co](http://www.gofive.co)<sup>5</sup>:

*“Es un Club de compras que le permite adquirir a través de internet bonos de productos y/o servicios que consumes a diario, en la comodidad de tu hogar u oficina.*

*Gofive tiene como estrategia de venta tu voz a voz. Todas las personas que se vinculen a tu grupo como empresarios y compren a través de nuestra tienda online, te beneficiaran adquiriendo así un porcentaje por sus consumos”.*

<sup>4</sup> En la parte inferior en información, nosotros, link:  
[http://gofive.co/gofive/index.php?route=information/information&information\\_id=4](http://gofive.co/gofive/index.php?route=information/information&information_id=4).

<sup>5</sup> En la parte inferior en información, nosotros, link:  
[http://gofive.co/gofive/index.php?route=information/information&information\\_id=4](http://gofive.co/gofive/index.php?route=information/information&information_id=4).



Así, en la presentación denominada presentación *Go five* que reposa en la página de internet y que hace parte de los papeles de trabajo (folios 155 a 171), se indica que la labor de un autogestor en la mencionada sociedad, es la de:

*“Solo navega, compra, disfruta, recomienda y gana”.*

A su vez, se indica en la cláusula cuarta, numeral 22 del contrato del plan Profesional (folios 119 a 152) que:

*“Todo el modelo de go five está basado en la generación de comisiones para los autogestores, provenientes de los consumos realizados en productos o servicios ofrecidos por la empresa a través de sus portales de comercio electrónico”.*

En consecuencia, es claro para esta Superintendencia que Go Five tiene como finalidad promover el consumo de los bienes y/o servicios comercializados por la sociedad, por lo que, se enfoca precisamente en la acción o efecto de consumir para poder obtener una compensación o beneficio económico pues, quienes hacen parte de la red ganan por los consumos que realizan los referidos, dejando así las ventas en segundo plano.

Así, el objetivo principal de Go Five es conseguir consumidores frecuentes para los productos y/o servicios que ofrece y vende la sociedad, para que estos a su vez consigan nuevos consumidores que permitan incrementar el tamaño la red, pasando a un segundo plano el objetivo de promocionar bienes o servicios y predominando el fin de reclutamiento, lo que hace que quien se vincula a la red se convierta más en cliente o consumidor que en vendedor en los términos del artículo 4° de la Ley 1700 de 2013, por esta razón es que la figura del vendedor se ve desnaturalizada en el presente caso.

En ese sentido, la vinculación que realiza un “Autogestor” o “Empresario Go Five” no tendría como fin último la venta de determinados bienes o servicios para obtener el pago de comisiones pues, para acceder a las comisiones solo deben referir más personas que a su vez se afilien y que realicen los consumos mínimos establecidos, para poder obtener las comisiones respectivas, sin que para ello sea necesario vender algo.

Por lo anterior, es evidente que las personas que se afilian, para acceder a las comisiones solo deben referir más personas que a su vez se afilien y que realicen los consumos generalmente mensuales, para poder obtener las comisiones respectivas, sin que para ello sea necesario vender algo al público en general; por lo que, si bien entre las personas afiliadas se promueve la vinculación a la red, en ningún momento se promueve la actividad de venta o mercadeo de los bienes o servicios que ésta promociona en calidad de vendedores independientes, situación que fue claramente evidenciada en la toma de información realizada en septiembre de 2016.

En estos casos, la persona vinculada a la red no ofrece los bienes o servicios de la compañía a terceros, ni recibe material de capacitación o entrenamiento para promocionar tales bienes o servicios, pues su entrenamiento se ve enfocado en conseguir terceros para que se vinculen a la red y realicen consumos directamente a la sociedad.

Ahora bien, conforme a lo dispuesto en el artículo 2° de la Ley 1700 de 2013, 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. (Subrayado y negrillas por fuera de texto)

Por lo anterior, es claro que si bien constituye actividad multinivel, toda actividad organizada de mercadeo, de promoción, o de ventas, es igualmente claro que la venta de bienes y servicios a través de las personas incorporadas, constituye un elemento fundamental de la actividad, por lo que, no es dable entender que la sola actividad de mercadeo o de promoción constituya actividad multinivel. En los términos de la Ley 1700 de 2013 es claro que las personas naturales son las que deben coordinarse para realizar la venta de los productos o servicios.

Precisamente en los términos del numeral segundo del artículo 2° de la Ley 1700 ya mencionada, se llega a la conclusión que esa actividad de multinivel se da en el supuesto que la venta de esos bienes o servicios se haga por medio o través de las personas vinculadas a la red.

Es tan evidente lo anterior, que el legislador se encargó establecer y definir en el artículo 4° de la mencionada Ley, la figura del vendedor independiente, entendido como “la persona natural comerciante o persona jurídica que ejerce actividades mercantiles, y que tiene relaciones exclusivamente comerciales con las compañías descritas en el artículo 2o de la presente ley”.

Adicionalmente, el Decreto 24 de 2016, dispuso que el monto de la compensación o beneficio económico que la sociedad que realice actividades multinivel le pague al vendedor independiente deberá guardar una relación causalidad directa con la venta de los bienes y servicios que sean objeto de la actividad de la sociedad. Si la persona no realiza la venta de esos productos, no existirá una relación de causalidad que lo faculte para percibir una remuneración y por lo tanto su actuar no se ajustará los presupuestos del artículo en mención.

Así, en el sistema multinivel definido en la Ley 1700 de 2013, nos encontramos frente a personas que tienen como fin último la venta o comercialización de los diferentes bienes y servicios que comercializa la compañía, es decir, el fin último es la comercialización o venta directa al público en general, consumidores finales de los bienes o servicios, a través de una red coordinada de vendedores independientes, que así obtienen una retribución por las ventas que realizan directamente, lo cual puede ir acompañado además de consumos realizados por los mismos miembros de la red.

Por lo anterior, aunque un vendedor también puede adquirir productos para su provecho personal de la red, el fin último es la venta realizada por este directamente al consumidor, generalmente en sus hogares o en los hogares de otros, lugares de trabajo y otros sitios fuera de los minoristas permanentes, y no el consumo frecuente y recurrente dentro de los mismos miembros de la red.



Además, no puede el Despacho obviar que La ley 1700 de 2013 tuvo como objeto regular el desarrollo y el ejercicio de las actividades de mercadeo multinivel, promoviendo la transparencia con el fin de que se defendieran los derechos de las personas que participen en la venta y distribución de los bienes o servicios que se comercializan bajo este sistema, así quedó señalado en la exposición de motivos de la mencionada Ley al indicar que:

*“En ese sentido, se puede decir que las actividades multinivel les ofrecen oportunidades económicas a un grupo considerable de la población que, dada sus limitaciones de disponibilidad y escasa formación, anteriormente estaba excluido del mercado. Según datos del DANE respecto de los inactivos, las mujeres dedicadas a los oficios del hogar disminuyeron 7,6% en el trimestre de Julio – Septiembre de 2009; las estudiantes aumentaron 1,2%; y las mujeres dedicadas a otra actividad aumentaron 2,5%, respecto al mismo trimestre del año pasado. Para proteger a este grupo de la población de los posibles abusos de empresas que actualmente no están reguladas, es indispensable contar con este tipo de proyectos”<sup>6</sup>.*

En consecuencia, es evidente que el fin último de la actividad de mercadeo denominada multinivel regulada en Colombia, es la venta por parte de un vendedor independiente de determinados bienes y/o servicios que sean objeto de la actividad de la sociedad, por lo que, la comisión que la sociedad paga a dichos vendedores, solo puede provenir de las mencionadas ventas que éstos lleven a cabo.

Así, aunque es innegable que en el ejercicio de las actividades de mercadeo denominadas multinivel incluyendo, entre otros, el mercadeo en red en cualquiera de sus formas, la venta y el consumo siempre han estado relacionadas, no es menos obvio que en Colombia el legislador ha sido enfático en precisar que en nuestro país la actividad de mercadeo denominadas multinivel debe tener como fin último la venta por parte de quienes ha denominado vendedores independientes, de los bienes y/o servicios que comercializa la sociedad.

Cuando la persona se vincula a la red solamente con la finalidad de consumir los productos o servicios de la empresa, no se cumple con el presupuesto del numeral 1° del artículo 2°, ni con lo dispuesto en el artículo 4° de la Ley 1700 de 2013, así como tampoco con lo dispuesto en el artículo 2.2.2.50.1 del Decreto 1074 de 2015, pues es un requisito esencial que el vendedor realice la venta de esos productos y que la compensación posea una relación de causalidad directa con la venta de los bienes y/o servicios comercializados por la sociedad.

Sobre el particular, esta Superintendencia debe poner de presente que mediante oficio No. 306-074472 del 3 de mayo de 2015, la Coordinadora del Grupo de Supervisión Especial ya le había manifestado al representante legal de la sociedad, la necesidad de establecer una relación causalidad directa entre el monto de la compensación con la venta de los bienes y servicios que son objeto de la actividad de la sociedad, por lo que le solicitó proceder con algunas modificaciones.

No obstante, pese a que mediante comunicación del 22 de julio del 2016 radicada bajo el número 2016-01-389581, la sociedad afirmó estar cumpliendo con lo requerido desde el año 2015, durante la toma de información fue posible evidenciar que el denominado “Autogestor” tiene como fin último consumir los productos o servicios comercializados por la empresa, y referir personas que a su vez realicen los

<sup>6</sup> Ver Gaceta del Congreso, Año XX No. 552. Lunes 1 de agosto de 2011. Imprenta Nacional de Colombia. Exposición de motivos del proyecto de ley número 48 de 2011.



consumos mínimos, para así obtener una compensación derivada de los mencionados consumos.

Así las cosas, de la mecánica de la operación descrita en los papales de trabajo ya mencionados, se desprende que en el modelo de negocio implementado por Go Five, no se requiere de un esfuerzo adicional que vaya más allá de referir personas que a su vez refieran más personas que hagan unos determinados consumos para obtener el beneficio económico o compensación, contrariando así lo dispuesto en la legislación vigente.

### **SÉPTIMO.- CONCLUSIÓN**

Por lo expuesto, este Despacho considera que existen evidencias que permiten suponer razonablemente que Go Five, no está dando cumplimiento a los requisitos o exigencias legales contempladas en la Ley 1700 de 2013, que definen y regulan la actividad multinivel en Colombia y por lo tanto ordenará la suspensión inmediata de las actividades de promoción como una compañía multinivel, en los términos del numeral 4 del artículo 8 de la Ley 1700 de 2013

Adicionalmente, la sociedad Go Five, no podrá suscribir contratos para la vinculación de vendedores independientes". Así mismo, deberá informar a los "Autogestores" vinculados, sobre la medida ordenada por esta Superintendencia. Lo anterior, no implica que la sociedad Go Five se pueda exonerar de cumplir con las obligaciones contraídas con anterioridad a la orden que ahora se imparte.

### **OCTAVO.- DE LA TEMPORALIDAD Y VIGENCIA DE LA MEDIDA DE SUSPENSIÓN**

Como se desprende de lo dispuesto en el artículo 8° de la Ley 1700 de 2013, en concordancia con el artículo 2.2.2.50.4 del Decreto 1074 de 2015, adicionado por el Decreto 24 de 2016, la suspensión preventiva de las actividades a determinada compañía multinivel, es de carácter temporal y se mantendrá hasta que la sociedad acredite haber subsanado los hechos que dieron origen a la misma.

Por lo expuesto, la suspensión preventiva de la sociedad Go Five., se mantendrá hasta que la sociedad acredite haber subsanado los errores a los que se ha hecho mención a lo largo del presente acto administrativo, por lo que la compañía, si considera que ha subsanado los errores, podrá solicitar el levantamiento de la orden de suspensión.

En mérito de lo expuesto,

### **RESUELVE**

**ARTÍCULO PRIMERO.- ORDENAR** a la sociedad Go Five S.A.S., identificada con NIT 900.761.459, la **SUSPENSIÓN INMEDIATA** de las actividades de promoción como una compañía multinivel, de conformidad con lo establecido en el numeral 4 del artículo 8 de la Ley 1700 de 2013, por las razones expuestas en la parte del presente acto administrativo.

**PARÁGRAFO PRIMERO.-** La sociedad Go Five S.A.S., no podrá suscribir contratos para la vinculación de vendedores independientes. Así mismo, deberá informar a los "Autogestores" vinculados, sobre la medida ordenada por esta Superintendencia, de conformidad con lo expuesto en la parte motiva del presente acto administrativo.

**PARÁGRAFO SEGUNDO.- ADVERTIR** que según lo dispuesto en el artículo 2.2.2.50.4 del Decreto 1074 de 2015, adicionado por el artículo primero del Decreto



SUPERINTENDENCIA  
DE SOCIEDADES

26/26  
RESOLUCION  
2016-01-539052  
GO FIVE S.A.S

24 de 2016, la medida preventiva se hará efectiva de manera **INMEDIATA**, sin perjuicio de que se interpongan los recursos a que hubiere lugar.

**ARTÍCULO SEGUNDO.- NOTIFICAR** al representante legal de la sociedad Go Five S.A.S., identificada con NIT No. 900.761.459, el contenido del presente acto administrativo de conformidad con lo establecido en el artículo 67 y siguientes del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo, en la Calle 161 A No. 21 - 42, de la ciudad de Bogotá.

**ARTÍCULO TERCERO.- ADVERTIR** que contra la presente resolución procede el recurso de reposición.

**ARTÍCULO CUARTO.- ADVERTIR** que la orden impartida en la presente resolución es de carácter preventiva y transitoria, que se mantendrá hasta que la sociedad Go Five S.A.S. acredite haber subsanado los errores a los que se ha hecho mención a lo largo del presente acto administrativo.

**NOTIFÍQUESE Y CÚMPLASE,**

**ANDRES ALFONSO PARIAS GARZON**

Superintendente Delegado Para Inspección Vigilancia y Control

TRD: JURÍDICO