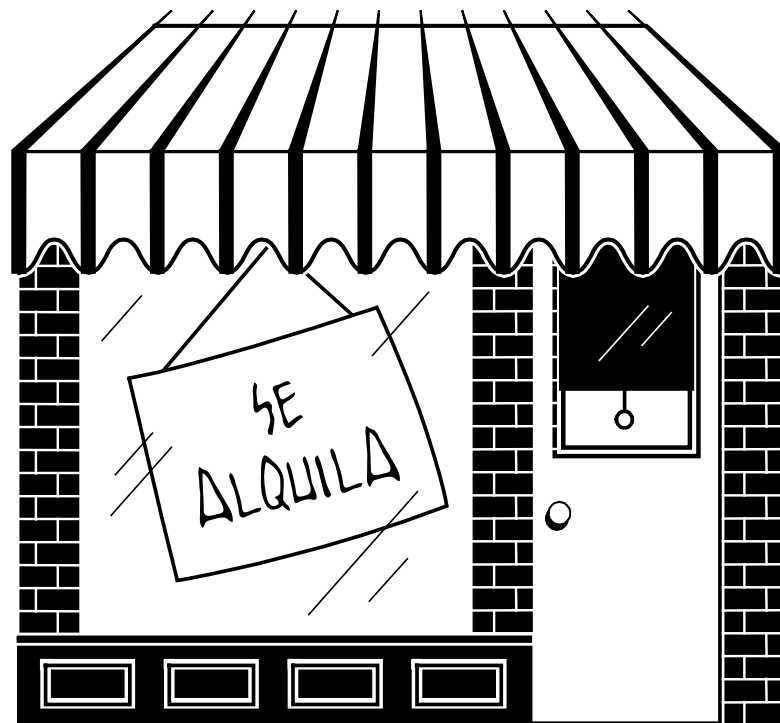


Información de la FTC para Consumidores

Franquicias y Oportunidades de Negocio

Franchise and Business Opportunities



¿D

esea ser su propio jefe? Una franquicia u oportunidad de negocios puede parecerle atractiva, especialmente si tiene recursos limitados o poca experiencia en negocios. Sin embargo, usted podría perder grandes cantidades de dinero si no investiga un negocio cuidadosamente antes de comprarlo. La Regla de Franquicias y Oportunidades de Negocios de la Comisión Federal de Comercio, FTC (*Federal Trade Commission's Franchise and Business Opportunity Rule*) requiere a los vendedores de franquicias y oportunidades de negocio que le entreguen información específica para ayudarlo a tomar una decisión acertada e informada.

Información para Consumidores

Use la Regulación de la FTC

Un vendedor de franquicias u oportunidades de negocio debe entregarle un documento detallando datos del negocio al menos 10 días hábiles antes de que usted pague cualquier suma de dinero o que se comprometa legalmente a una compra. Usted puede utilizar estos datos informativos para comparar un negocio en particular con otros que usted pueda estar considerando o simplemente para su información. Este documento de datos del negocio incluye:

- Nombres, direcciones y números de teléfono de por lo menos 10 compradores previos que vivan en las cercanías de su domicilio.
- Una declaración financiera del vendedor completamente auditada.
- Antecedentes y experiencia de los ejecutivos importantes del negocio.
- El costo de iniciación y mantenimiento del negocio.
- Las responsabilidades que usted y el vendedor tendrán mutuamente una vez que haya invertido en el negocio.

Si el vendedor no le entrega un documento con estas declaraciones pregunte el motivo. Verifique la explicación obtenida con un abogado, un asesor comercial o llamando a la FTC a su línea directa de acceso gratuito: 1-877-FTC-HELP (1-877-382-4357). Aunque el negocio no esté requerido legalmente de entregar un documento con los datos del negocio, puede ser que usted desee obtener una copia para su información.

Obtenga Toda la Información

Antes de comprar un negocio:

- Estudie cuidadosamente el documento que describe la información y el contrato propuesto.
- Entreviste *personalmente* a los propietarios actuales. (Los mismos deben figurar en

el listado del documento informativo.)

Visitarlos personalmente puede ayudarlo a identificar a las personas que actúan como “cómplices” (*shills*) — personas pagadas para dar referencias o informes favorables. No confíe en una lista de referencias seleccionadas por la compañía porque la misma puede contener “cómplices.” Consulte a los propietarios y operadores del negocio si la información revelada en el documento de datos del negocio concuerda con su experiencia con la compañía.

- Investigue las afirmaciones hechas por la compañía respecto a los ingresos potenciales. Algunas compañías pueden afirmar que usted podrá ganar un determinado ingreso o que los compradores de las franquicias u oportunidades de negocio existentes ganan un determinado monto. Las compañías que hagan declaraciones sobre los ingresos deben proporcionarle, por escrito, la base sobre la cual fundan su aseveración. Sospeche de toda compañía que no le demuestre por escrito la fórmula de base de cálculo de sus afirmaciones.
- Los vendedores también deben mencionarle por escrito el número y el porcentaje de propietarios que obtuvieron los resultados prometidos por la compañía o aquellos resultados que dicen que usted alcanzará. Tenga presente que las afirmaciones muy amplias respecto de las áreas exitosas del negocio — por ejemplo: “Forme parte de nuestra industria valorada en \$4 mil millones” — pueden no representar su probabilidad de éxito. Reconozca también que, una vez que usted compre el negocio, es probable que tenga que competir con otros propietarios de franquicias o comerciantes independientes con más experiencia que usted.
- Busque y compare franquicias con otras oportunidades de negocio. Algunas compañías pueden ofrecerle beneficios que no brinda la primer compañía que usted

consideró. El manual llamado *Franchise Opportunities Handbook*, publicado anualmente por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos (*U.S. Department of Commerce*), describe más de 1,400 compañías que ofrecen franquicias. Contacte aquellas compañías en las que está interesado. Solicítele los documentos de revelación conteniendo los datos informativos y compare sus ofertas.

- Escuche cuidadosamente la presentación de venta. Algunas tácticas de venta deberían indicarle que tenga precaución. Por ejemplo, si usted es presionado para firmar inmediatamente “debido a que los precios subirán mañana” o “porque otro comprador desea cerrar el trato,” tome su tiempo. Un vendedor que tiene una buena oferta para usted, no utiliza tácticas de venta de alta presión. Bajo la regulación de la FTC, el vendedor debe esperar al menos 10 días hábiles luego de haberle entregado la documentación obligatoria antes de aceptar su dinero o la firma de su contrato. Sea precavido si el vendedor dice que el trabajo es muy fácil. La idea de ganar “dinero fácil” puede parecer atractiva, pero generalmente el éxito requiere esfuerzo.
- Obtenga las promesas del vendedor por escrito. Cualquier promesa hecha verbalmente por un vendedor debe estar escrita en el contrato que usted firme. Si el vendedor le dice algo pero luego esto no se menciona en el contrato o dice algo

diferente, lo que tendrá valor es lo que está escrito en el contrato. Si el vendedor se resiste o pone obstáculos para poner las promesas verbales por escrito, esté alerta a problemas potenciales y considere hacer negocio con otra firma.

- Considere la asesoría profesional. Consulte un abogado, contador o asesor de negocios y pídale que revise el documento de datos del negocio y el contrato propuesto. El tiempo y el dinero que gaste en la asistencia profesional e investigación — como llamadas telefónicas a los propietarios actuales — puede salvarlo de una mala inversión.

Para Más Información

La FTC trabaja en favor del consumidor para la prevención de prácticas comerciales fraudulentas, engañosas y desleales y para proveer información de utilidad al consumidor con el objetivo de identificar, detener y evitar dichas prácticas. Para presentar una queja o para obtener información gratuita sobre temas de interés del consumidor visite ftc.gov/espanol o llame sin cargo al 1-877-FTC-HELP (1-877-382-4357); TTY: 1-866-653-4261. La FTC ingresa todas las quejas relacionadas a fraudes de Internet y sistema de telemarketing, robo de identidad y otras quejas sobre prácticas fraudulentas a una base de datos segura llamada Centinela del Consumidor (*Consumer Sentinel*) que se encuentra a disposición de cientos de agencias de cumplimiento de las leyes civiles y penales en los Estados Unidos y en el extranjero.

FEDERAL TRADE COMMISSION	ftc.gov
1-877-FTC-HELP	FOR THE CONSUMER

Federal Trade Commission
Bureau of Consumer Protection
Office of Consumer and Business Education