

# Alerta de la FTC para Consumidores

Comisión Federal de Comercio ■ Buró de Protección del Consumidor ■ División de Educación del Consumidor y los Negocios

## Cómo poner en marcha un trabajo en Internet: ¿El trabajo soñado o un sueño imposible?

*Starting an Internet Business: Dream Job or Pipe Dream?*

Poner en marcha un negocio en Internet puede parecer un sueño: trabajar desde su casa, establecer sus propios horarios, ser su propio jefe. Pero la mayor parte de las puestas en marcha de negocios en Internet requiere de importantes inversiones de tiempo y dinero, y muchos de estos intentos fracasan. Si está considerando comprar una oportunidad de negocio para desarrollarlo en Internet, sepa que la promesa de recibir grandes ingresos en condiciones de trabajo ideales termina resultando un sueño imposible para la mayoría de las personas. Pero a pesar del puñado de historias que ha leído sobre jóvenes emprendedores que se convirtieron en súper multimillonarios en Internet, no existe nada del todo seguro.

Usted puede cruzarse con argumentos de venta que dicen cosas tales como *“Inicie su propio negocio en Internet”*; *“No se requiere experiencia”*; *“Disponemos de instructores expertos para ayudarlo”*: en varios lugares, ya sea en ofrecimientos publicados en Internet y enviados a través de mensajes de correo electrónico, en infomerciales, anuncios clasificados, panfletos, mensajes de texto, a través de llamadas telefónicas, seminarios y materiales enviados por medio del sistema de correo directo. La Comisión Federal de Comercio (*Federal Trade Commission*, FTC), la agencia nacional de protección del consumidor, informa que muchos de estos ofrecimientos son estafas que prometen más de lo que pueden cumplir. Es frecuente que los argumentos de venta de las falsas oportunidades de trabajo en Internet tengan pocos detalles y muchas tácticas de alta presión para persuadirlo de comprar antes de darle tiempo para investigar.

### Pocos detalles

Un negocio en Internet es igual que cualquier otro negocio – se necesita tener un plan de trabajo sólido. Todo aquel que trate de venderle oportunidades de negocio legítimas debería entregarle información detallada. Sea escéptico si un vendedor le ofrece descripciones vagas acerca del negocio en sí y sobre cómo funciona. Deténgase un momento, póngase cómodo y hágase algunas de las siguientes preguntas decisivas:

- ¿Qué es lo que vendería o qué tendría que hacer como trabajo?
- ¿De qué modo encontrarán su sitio Web los potenciales compradores y cómo lo usarían?
- ¿De qué manera generará ingresos el negocio y cuáles serían sus gastos específicos?

Hágase estas preguntas **antes** de pagarle a un promotor el cargo de admisión para una oportunidad de negocio.

Algunos promotores dicen que no es necesario que usted comprenda los detalles del ofrecimiento porque se trata de un negocio “en Internet” o porque sus instructores expertos y su personal de apoyo “se ocuparán de todo lo que tenga que hacer”. Internet no es un lugar mágico para los propietarios de un negocio: para

---

tener éxito con un negocio operado en Internet es necesario tener un plan de negocios sólido y se requiere trabajar igual de duro que en cualquier otro emprendimiento. Se trata de su negocio y de su reputación; y usted no puede permitirse andar a ciegas e ignorar los detalles clave.

## Mucha presión

Los estafadores tratan de crear la impresión de que si usted no compra inmediatamente se va a perder una valiosa oportunidad. Estos oportunistas enfatizan la necesidad de actuar rápidamente y hasta pueden insinuarle que si sigue dudando o haciendo preguntas hay otros compradores que están listos para ocupar su lugar. Lo que en realidad están buscando es lograr persuadirlo para que les dé la información de su tarjeta de crédito o de su cuenta bancaria antes de que usted tenga tiempo de investigar la veracidad de lo que le dicen o de averiguar cómo les fue a otras personas con esa compañía. Los estafadores saben que por poca investigación que haga, es bastante probable que encuentre reportes de estafas. De hecho, es frecuente que una rápida búsqueda en Internet sea suficiente para encontrar quejas alarmantes. Los promotores de oportunidades de negocios que operan legítimamente no necesitan utilizar prácticas de venta de alta presión: si el ofrecimiento es bueno hoy, lo será también mañana.

Es frecuente que los estafadores exageren sus argumentos de venta al extremo prometiéndole una política de reintegro de “riesgo cero” para alentarlos a que usted compre una oportunidad antes de hacer las averiguaciones necesarias. Le damos una recomendación: no confíe en la tranquilidad de una política de reintegro ni en una garantía de devolución de dinero sólo porque le digan que “no tiene nada que perder”. No importa que garantía le ofrezcan, los estafadores se encargarán de que le sea prácticamente imposible recuperar su dinero.

## Antes de comprar cualquier tipo de oportunidad de negocio:

- Considere los detalles de la promoción atentamente. Si le dicen que los compradores pueden ganar un ingreso determinado, el promotor también debe informarle la cantidad y el porcentaje de compradores previos que ganaron el monto declarado. Si la promoción incluye declaraciones referidas a los ingresos – pero carece de la información adicional – el vendedor de la oportunidad de negocio podría estar violando la ley.
- Estudie todos los documentos informativos. De acuerdo a las disposiciones de la regla ejecutada por la FTC que se aplica a las oportunidades de negocio llamada *Business Opportunity Rule*, los promotores de varias oportunidades de negocio deben entregarles a los potenciales compradores un documento que contiene información sobre las políticas de cancelación y reintegro, que informa si el vendedor ha sido demandado o si ha sido pasible de otras acciones legales iniciadas por otros compradores con alegaciones de fraude, y con los datos de contacto de otras referencias que hayan comprado la oportunidad.
- Entreviste personalmente a los compradores previos. Esto lo ayudará a reducir las probabilidades de ser engañado por referencias falsas.
- Haga algunas búsquedas en Internet ingresando el nombre de la compañía, o el nombre del gerente general o del presidente de la compañía, junto con las palabras “quejas” y “*complaints*”, o “estafa” y “*scam*”. Establezca contacto con la oficina del fiscal general estatal, la agencia local de protección del consumidor, y la oficina de Better Business Bureau, tanto de la localidad correspondiente al domicilio principal del promotor de la oportunidad de negocio como también en el lugar donde usted vive, para ver si registran quejas sobre la compañía. Aunque los antecedentes de reclamos y quejas pueden indicar prácticas comerciales cuestionables, tenga en cuenta que la falta de quejas no necesariamente significa que la compañía – o la oportunidad – sea legítima. Es

---

bastante común que los comerciantes inescrupulosos cambien de nombre y se muden seguido para ocultar sus malos antecedentes.

- Antes de desprenderse de su dinero y firmar cualquier tipo de documento, consulte a un abogado, contador u otro asesor de negocios. Ingresar a una oportunidad de negocios puede ser un emprendimiento costoso, así que lo mejor para su bolsillo es que antes de actuar haga revisar el contrato por un experto.

## Reporte un posible fraude

Si sospecha que una promoción de oportunidad de negocio es fraudulenta, reporte el hecho a la oficina del fiscal general de su estado de residencia y a la oficina del fiscal general del estado correspondiente al domicilio principal del promotor de la oportunidad de negocio. También puede reportar su sospecha a la FTC. Presente su queja en línea en [ftc.gov/queja](http://ftc.gov/queja) o llame al número de acceso gratuito 1-877-FTC-HELP (1-877-382-4357).

La FTC trabaja para prevenir las prácticas comerciales fraudulentas, engañosas y desleales en el mercado y proveer información para ayudar a los consumidores a identificar, detener y evitar dichas prácticas. Para presentar una queja o para obtener información gratuita sobre temas de interés del consumidor visite [ftc.gov/consumidor](http://ftc.gov/consumidor) o llame sin cargo al 1-877-FTC-HELP (1-877-382-4357); TTY: 1-866-653-4261. Para más información, vea el video *Cómo Presentar una Queja* disponible en [ftc.gov/videosen espanol](http://ftc.gov/videosen espanol). La FTC ingresa las quejas presentadas por los consumidores a una base de datos segura y herramienta investigativa llamada Red Centinela del Consumidor (*Consumer Sentinel*) que es utilizada por cientos de agencias de cumplimiento de las leyes civiles y penales en los Estados Unidos y del extranjero.

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