

# Cómo arreglárselas



Linda A. Boelter

## La búsqueda de trabajo— Tenga cuidado con las estafas

**C**uando usted ha perdido su trabajo o está viviendo con ingresos reducidos, lo menos que necesita es ser engañado/a por estafadores que le prometen trabajo y buenos ingresos. Éstos son algunos de los tipos de estafas más comunes que debe evitar:

### El rollo del seminario: Un juego en que no se puede ganar

**¡Gane hasta \$100.000 al año! En el seminario más exitoso del mundo, le mostraremos cómo multiplicar su dinero en 6 meses o menos con poco riesgo. Nuestros expertos le enseñarán los más recientes secretos de información privilegiada para ganar dinero rápidamente. Usted no puede dejar pasar esta valiosa oportunidad.**

Probablemente usted ha visto un infomercial que promociona un seminario prometiendo ayudarlo/a a ganar mucho dinero. Los promotores dicen que le van a dar información valiosa acerca de cómo invertir con éxito o dirigir un negocio lucrativo. Sus "historias de éxito" y sus testimonios sugieren que cualquier persona que asista al seminario puede ganar dinero con la inversión o el programa de negocios que ellos venden. Las promesas de ganancias rápidas y fáciles pueden ser una tentación poderosa. Pero si usted decide participar en una oportunidad comercial que se ofrece en un seminario, es posible que usted descubra que los productos y la información que compró no tienen ningún valor y que usted ha perdido su dinero.

La Federal Trade Commission (Comisión federal de comercio) nos advierte que tengamos cuidado con los materiales de promoción o los rollos publicitarios que hacen estas afirmaciones:

- Usted puede ganar mucho dinero rápidamente aunque no tenga experiencia ni entrenamiento.
- El programa o la oportunidad comercial se ofrece por un tiempo limitado solamente.
- La transacción es "algo seguro" que le proporcionará seguridad por muchos años.
- Usted recibirá beneficios financieros trabajando a tiempo parcial o en su casa.
- Usted recibirá instrucción durante cada etapa de su camino hacia el éxito.

### Evite caer en la trampa publicitaria del seminario. Ésta es la manera de hacerlo:

Tómese el tiempo que necesite. No deje que lo/a apuren a comprar nada en el seminario. Evite los rollos publicitarios agresivos que requieren que usted compre en ese momento porque si no lo hace, corre el riesgo de perder esa oportunidad.

- Investigue el negocio en el cual está pensando invertir. Hable con personas que tienen experiencia en negocios y con expertos en ese campo antes de gastar su dinero.
- Tenga cuidado con las "historias de éxito" o los testimonios de éxito extraordinario. El seminario puede haberles pagado a "cómplices" para que cuenten historias muy favorables.

- Tenga cuidado de no comprarles a representantes del seminario que están reacios a responder a sus preguntas o que dan respuestas evasivas a sus preguntas. Recuerde que las personas de negocios legítimas están más que dispuestas a dar información sobre sus inversiones u oportunidades de venta.
- Pregunte cuáles son los costos y cuál es la política para reembolsos de la compañía. Obtenga esta información por escrito. Sin embargo, recuerde que es posible que usted no recobre nunca su dinero aunque el operador le haya informado de la política de reembolsos.

Comuníquese con la Línea de Ayuda de la Wisconsin Division of Consumer Protection (División para la protección del consumidor de Wisconsin)  
[www.datcp.state.wi.us/cp/consumerinfo/cp/factsheets/index.jsp](http://www.datcp.state.wi.us/cp/consumerinfo/cp/factsheets/index.jsp)  
 al (800) 422-7128 (TTY—Teléfono de Texto al 608-224-5058) para recibir más información o para saber si se han presentado reclamaciones en contra del negocio que usted está contemplando.

## Planes de ventas de nivel múltiple

¿Tiene usted un amigo que quiere “darle entrada” a una oportunidad comercial fantástica? Piénselo bien si esta oportunidad requiere que usted haga un “regalo” inicial y luego le pide que busque a nuevos miembros para el negocio. Éste es sólo un nuevo giro en la vieja estratagema de la pirámide. Las estratagemas de pirámide como ésta son ilegales y están sujetas a las leyes de Wisconsin que prohíben las presentaciones engañosas y las prácticas injustas.

Las estratagemas de pirámide pueden ser disfrazadas como juegos, clubes de compras, compañías motivadoras, cartas en cadena, compañías de ventas por correo u oportunidades comerciales de nivel múltiple. En todas, el tema es hacerse rico rápidamente. Las versiones más recientes se llaman redes de “donaciones” o “regalos”. Se les pide a los consumidores que “hagan una contribución” al director del plan que está en la cúspide de la pirámide.

Los promotores de las pirámides se concentran en organizaciones sociales muy unidas y organizaciones religiosas y animan a los participantes a traer a sus amigos y parientes. La gente quiere creerles a sus amigos y parientes y por lo tanto no se animan a investigar primero con las agencias de protección al consumidor o con el Better Business Bureau (Oficina para mejores negocios).

### Progresión de la pirámide

Nivel	# de personas
1	6
2	36
3	216
4	1,269
5	7,776
6	46,656
7	279,936
8	1,679,616
9	10,077,696

Hay muchos tipos de estratagemas de pirámide y el número de personas que participa varía. Imagínese los números que resultan cuando una persona recluta a seis “inversionistas”, cada uno de los cuales, a su vez, debe buscar a otros seis. Como se muestra en el cuadro de la izquierda abajo, si este cálculo se lleva por nueve progresiones, ¡se necesitarían más de 10 millones de personas!

La compañía o una persona está en la cúspide de la pirámide. Cuando el abastecimiento de gente se acaba, la pirámide se derrumba y la mayoría de la gente que está abajo pierde su dinero.

## Características de la pirámide

- El énfasis está en buscar y reclutar a nuevos participantes en vez de vender un producto o servicio.
- Es posible que se ofrezca un producto o servicio, pero es en gran parte ignorado.
- Se presenta como una manera única de alcanzar un estilo de vida rápido y fácil.
- No está claro en qué se gasta el dinero.
- Se concentra en reclutar a gente que tiene poco dinero y poco conocimiento de los negocios.
- Es posible que los participantes ganen algún dinero al principio.

## Protéjase

- Antes de invertir, pida los estados de cuenta comerciales y financieros de la compañía. Verifique las referencias y los antecedentes. Averigüe dónde se incorporó la compañía. Muchas veces es difícil seguirles la pista a las corporaciones en otros estados.
- Evite cualquier plan que incluya comisiones por reclutar a nuevos contribuyentes. Es posible que sea una pirámide ilegal.
- Tenga cuidado con los planes que les piden a los distribuidores nuevos que compren artículos caros. Estos planes pueden derrumbarse rápidamente.
- Tenga cuidado con los planes que alegan que usted ganará dinero de las comisiones por ventas hechas por los distribuidores nuevos que usted consigue en vez de a través de los productos que vende usted mismo/a.
- Tenga cuidado con los planes que alegan que venden productos milagrosos o que prometen enormes ganancias. Pídale al promotor del plan que compruebe sus afirmaciones con evidencia irrefutable.
- Tenga cuidado con los “cómplices”—testigos falsos contratados por el promotor para describir sus éxitos ficticios de ganancias monetarias.



- No pague ni firme ningún contrato en una "reunión de oportunidad" ni en ninguna otra situación de mucha presión. Insista en tomarse tiempo para pensar en su decisión de participar. Háblelo con su esposo/a, con un amigo entendido, con un contador o con un abogado.

Para obtener más información, comuníquese con la Federal Trade Commission (**Comisión de comercio federal**) [www.ftc.gov](http://www.ftc.gov) al (877) FTC-HELP (1-877-382-4357); TTY—Teléfono de texto (866) 653-4261. O comuníquese con la Línea de Ayuda de la Wisconsin Division of Consumer Protection (**División de protección al consumidor de Wisconsin**) [www.datcp.state.wi.us/core/consumerprotection/consumerprotection.jsp](http://www.datcp.state.wi.us/core/consumerprotection/consumerprotection.jsp) o llame al (800) 422-7128 (TTY—Teléfono de texto (608) 224-5058).

## Estrategias de trabajo en su casa

**¡Únase a una de las industrias que está creciendo más rápidamente en los Estados Unidos! Gane mil dólares al mes en su casa procesando reclamaciones de cuentas médicas.**

Usted puede encontrar avisos como éste en todas partes—en el poste de teléfonos en la esquina, en el periódico o en los avisos automáticos en la computadora. Aunque el rollo es atractivo, especialmente si usted no puede trabajar fuera de la casa, vaya con cuidado. A menudo, estas oportunidades de trabajar en su propia casa no entregan lo que prometen.

Innumerables estrategias de trabajo en su propia casa requieren que usted gaste su propio dinero para colocar avisos en el periódico; para hacer fotocopias o para comprar sobres, papel, estampillas y otros materiales y equipo que necesita para hacer el trabajo. Las compañías que patrocinan estos avisos también pueden exigirle que usted pague por instrucciones o software de "instrucción". Los consumidores que fueron engañados por estos avisos han perdido miles de dólares además de su tiempo y energía.

### Hay varios tipos de ofertas que son estrategias clásicas de trabajo en su propia casa:

**Cuentas médicas.** Se pueden encontrar avisos de negocios preempaquetados conocidos como centros de cobro en los periódicos, en la televisión y en línea. Si usted responde, le darán un rollo publicitario que dice algo así: "Hay una 'crisis' en el sistema de cuidado médico, debido en parte a la tarea abrumadora de procesar las reclamaciones hechas en papel. La solución es el procesamiento electrónico de las reclamaciones."

El promotor le dirá que muchos doctores que procesan las reclamaciones electrónicamente quieren contratar a compañías de afuera para los servicios de cobro con el propósito de ahorrar dinero. Los promotores le prometerán que usted puede ganar un ingreso considerable trabajando a tiempo completo o parcial, proporcionando servicios tales como cobro de cuentas, cuentas pendientes, procesamiento de reclamaciones de seguro electrónicas y manejo de la práctica para médicos y dentistas.

Como parte de la estrategia, el promotor procederá a mandarle materiales que típicamente incluyen un folleto, una solicitud, disquetes de muestra, un acuerdo para la licencia, un documento de divulgación y en algunos casos, cartas de testimonio, videocasetes y listas de referencias. El promotor le prometerá software, entrenamiento y apoyo técnico a cambio de su inversión de entre \$2.000 y \$8.000.

Desafortunadamente, pocas personas que compran una oportunidad comercial de cobro de cuentas médicas consiguen encontrar clientes—ni mucho menos recuperar su inversión o ganar dinero. La competencia en el mercado de cuentas médicas es fiera y gira en torno a un número de firmas grandes y bien establecidas.

**Llenar sobres.** Los promotores anuncian que, por una tarifa pequeña, le dirán cómo ganar dinero llenando sobres en su casa. Más adelante, cuando sea demasiado tarde, usted descubrirá que el promotor nunca tuvo ningún empleo que ofrecer. En vez de eso, a cambio de su pago, usted recibe una carta que le dice que coloque el mismo aviso para "llenar sobres" en periódicos o revistas o que les mande el aviso a sus amigos y parientes. La única manera en que

usted ganará dinero será si la gente responde a su aviso de trabajo en su propia casa.

**Ensamblaje o trabajo de artesanía.** Estos programas a menudo requieren que usted invierta cientos de dólares en equipo y materiales. O usted debe pasar muchas horas produciendo artículos que la compañía ha prometido comprarle. Por ejemplo, es posible que usted tenga que comprar una máquina de coser o una máquina para hacer letreros de la compañía o materiales para hacer artículos como delantales, zapatitos para bebés o letreros plásticos. Sin embargo, después que usted ha comprado los materiales o el equipo y ha hecho el trabajo, la compañía se rehúsa a pagar por el trabajo porque no cumple con los "estándares de calidad."

## Las preguntas que hay que hacer

Antes de firmar, averigüe—por escrito—de qué se trata el programa de trabajo en su propia casa. Éstas son algunas preguntas que usted puede hacer:

- ¿Qué tareas tendré que hacer?
- ¿Se me pagará un sueldo o recibiré una comisión?
- ¿Quién me pagará?
- ¿Cuándo recibiré el primer cheque?
- ¿Cuál es el costo total del programa de trabajo en mi propia casa, incluyendo los materiales, el equipo y los cargos de suscripción? ¿Qué recibiré a cambio de mi dinero?

Investigue la compañía en la Línea de Ayuda de la Wisconsin Consumer Protection (**Protección al consumidor de Wisconsin**) [www.datcp.state.wi.us/core/consumerprotection/consumerprotection.jsp](http://www.datcp.state.wi.us/core/consumerprotection/consumerprotection.jsp) o al (800)422-7128 (TTY—Teléfono de texto al 608-224-5058), en la **Federal Trade Commission (Comisión federal de comercio)** [www.ftc.gov/bcp/menuefr.htm](http://www.ftc.gov/bcp/menuefr.htm), o en la **Better Business Bureau (Oficina para mejores negocios)** [www.bbb.org/](http://www.bbb.org/), no solamente en el lugar en que se encuentra la compañía sino también donde usted vive. Estas organizaciones pueden decirle si han recibido quejas contra el programa de trabajo en su propia casa

que le interesa a usted. Pero sea cauteloso/a: la falta de quejas no significa necesariamente que la compañía sea legítima. Es posible que las compañías inescrupulosas hayan resuelto las quejas pagando dinero, hayan cambiado de nombre o se hayan mudado para evitar detección.

## Recursos

### Para ayuda con la protección contra estratagemas...

*Cómo decidir cuáles son los gastos más importantes* (B3459-01S)/

*Setting spending priorities* (B3459-01)

*Cómo gastar menos* (B3459-02S)/

*Strategies for spending less* (B3459-02)

*Cómo decidir qué cuentas pagar primero* (B3459-03S)/*Deciding which bills to pay first* (B3459-03)

*Comunicación con los acreedores* (B3459-04S)/*Talking with creditors* (B3459-04)

*Cómo asegurarse de que la familia tenga donde cobijarse* (B3459-05S)/*Keeping a roof overhead* (B3459-05)

*Cómo pagar por el seguro que necesita* (B3459-06S)/*Meeting your insurance needs* (B3459-06)

*El trueque* (B3459-07S)/*Bartering* (B3459-07)

*Cómo sacar el mayor provecho de lo que tiene* (B3459-08S)/*Making the most of what you have* (B3459-08)

*Cómo decidir si la protección por bancarrota es una buena opción para usted* (B3459-09S)/*Deciding if bankruptcy is an option for you* (B3459-09)

*Cómo satisfacer las necesidades personales* (B3459-10S)/*Taking care of yourself* (B3459-10)

*Cómo puedes ayudar cuando tu papá o tu mamá está sin empleo* (B3459-11S)/*How you can help when mom or dad is unemployed* (B3459-11)

*Cómo ayudarles a los niños a sobrellevar las dificultades* (B3459-12S)/*Helping children cope* (B3459-12)

*Las agencias comunitarias pueden ayudar* (B3459-13S)/*Community agencies that can help* (B3459-13)

*Búsqueda de trabajo—Tenga cuidado con las estafas* (B3459-14S)/*Looking for a job—Watch out for scams* (B3459-14)

*Dónde conseguir ayuda para encontrar empleo* (B3459-15S)/*Where to go for help finding a job* (B3459-15)

*Cómo iniciar su propio negocio* (B3459-16S)/*Starting your own business* (B3459-16)

---

**Derechos de Autor** © 2006 Consejo de Regentes del Sistema de la Universidad de Wisconsin operando a través de la división de Cooperative Extensión de la University of Wisconsin-Extension. Derechos reservados. Dirija sus preguntas sobre los derechos de autor a: Manager, Cooperative Extensión Publishing, 432 N. Lake St., Rm. 103, Madison, WI 53706.

**Autor:** Linda A. Boelter, CFP®, profesora emérita de la University of Wisconsin-Extension.

**Revisores:** Marsha A Goetting, CFP®, profesora y especialista en la economía de la familia de la Extension, Montana State University; y Elizabeth Kiss, Especialista en el manejo de los recursos para la familia, Purdue University.

Producido por Cooperative Extension Publishing, University of Wisconsin-Extension.

La Universidad de Wisconsin-Extensión, un empleador con igualdad de oportunidades y acción afirmativa (EEO/AA) proporciona igualdad de oportunidades en empleo y programas, incluyendo los requisitos del Título IX (Title IX) y de la Ley para Americanos con Discapacidades (ADA).

Esta publicación está disponible en inglés o en español en la oficina de la UW-Extensión de su condado en Wisconsin ([www.uwex.edu/ces/cty](http://www.uwex.edu/ces/cty)) o en la Cooperative Extension Publishing. Para hacer su pedido, llame gratis al 1-877-WIS-PUBS (877-947-7827) o visite nuestro sitio web en [cecommerce.uwex.edu](http://cecommerce.uwex.edu).

**Cómo arreglárselas cuando no tiene trabajo: La búsqueda de trabajo—Tenga cuidado con las estafas (B3459-14S)**