Oportunidades de negocios (Mercadeo multinivel)

¿Quiere “ser su propio jefe”, “trabajar desde casa”, o simplemente “ganar dinero extra”? Entonces usted puede ser tentado por un anuncio de una oportunidad de negocios. Antes de pagar, verifique la oferta.

Unirse a una pirámide es arriesgado debido a que la mayoría de los participantes pierden dinero.

Los promotores de oportunidades de negocios fraudulentas utilizan los anuncios clasificados y anuncios en Internet para hacer varias ofertas, desde rutas de máquinas expendedoras hasta negocios de trabajos-desde-casa como la facturación médica y rellenar sobres. Con demasiada frecuencia, estos anuncios hacen promesas sobre ganancias, ubicaciones, mercancías, o comerciabilidad que suenan muy bien, pero no son ciertos. El resultado es que los consumidores son estafados y pierden dinero.

Tenga cuidado con los anuncios que hacen vagas promesas de ingresos demasiado buenas para ser verdad. Si el anuncio no provee el nombre de la compañía o dirección, solamente un número de teléfono y utiliza frases vagas dejándole perplejo, es probable que sea una estafa. La realidad es que el negocio puede tener poco o ningún mercado, puede proveer productos que sean baratos y de baja calidad, o anticuados, es posible que los supuestos “expertos” no tengan experiencia, o ignoren sus preguntas o preocupaciones.

Las oportunidades de negocios fraudulentas no sólo se aprovechan de los consumidores, sino que también dañan los negocios legítimos. Para evadir la ley, a menudo van de ciudad en ciudad y dejan

facturas de anuncios pendientes de pago, alquileres de oficinas, facturas telefónicas y mucho más.

Planes de mercadeo multinivel

Los planes de mercadeo multinivel o mercadeo en “red” son una forma de vender bienes o servicios a través de distribuidores.

Estos planes típicamente prometen que si usted se suscribe como distribuidor, recibirá comisiones por sus ventas y las de las personas que reclute como distribuidores, muchas veces referidos como su “línea descendente”.

Algunos planes de mercadeo multinivel son legítimos. Sin embargo, otros son estafas piramidales ilegales. En las pirámides, las comisiones se basan en el número de distribuidores reclutados. La mayoría de las ventas de los productos son hechas a estos distribuidores – no a los consumidores en general. Los bienes y los servicios ofrecidos son solamente para hacer que las estafas se vean legítimas.

Unirse a una pirámide es arriesgado porque la gran mayoría de los participantes pierden dinero. La

mayoría de las personas terminan sin obtener ventaja alguna, excepto los productos caros o materiales de mercadeo que están presionados a comprar.

Investigue

Haga preguntas difíciles a su patrocinador y a otros distribuidores, y profundice en la búsqueda de detalles.

Estudie la compañía. Busque artículos de periódicos o de revistas sobre la compañía. Haga una búsqueda en Internet. Lea varias páginas de resultados de búsqueda para obtener una buena idea de la información disponible sobre la compañía.

Pida el Folleto de la compañía. Este es un documento formal legal requerido por la Comisión de Valores y Bolsa que ofrece detalles sobre una oferta de inversión para la venta al público y debe contener los datos que usted necesita saber para tomar una decisión.

- ¿Por cuánto tiempo ha estado la compañía en el negocio?
- ¿Tiene una buena reputación de satisfacción al cliente?
- ¿Qué información puede encontrar sobre el producto y el servicio?
- ¿Qué se dice sobre la compañía y el producto en blogs y sitios web?
- ¿Alguien ha demandado a la compañía por prácticas comerciales engañosas?

Aprenda sobre el producto.

- ¿Qué estaría vendiendo? ¿Hay productos similares en el mercado? ¿El producto tiene precios competitivos?
- ¿Puede su patrocinador – el distribuidor que lo recluta – respaldar lo que se dice sobre el rendimiento del producto?
- ¿Es seguro?

Entienda el plan. Pídale a su patrocinador los términos y las condiciones del plan.

- ¿Cuál es la estructura de compensación? ¿Cuáles son sus gastos potenciales? Obtenga testimonios de otros sobre cuánto dinero puede ganar.
- El nombre y la información de contacto de alguien en la compañía que tenga detalles sobre los términos y las condiciones y que le pueda decir cuánto gana un distribuidor promedio antes y después de los gastos.

Obtenga esta información por escrito. Evite planes donde la recompensa por reclutar nuevos distribuidores sea mayor que por las ventas de productos al público. Los planes de mercadeo multinivel suelen basar al menos una parte de sus ingresos mensuales y bonos sobre las ventas de los distribuidores que usted recluta. Esta es una señal de que se trata de una estafa piramidal.

Entienda las restricciones. Obtenga las políticas de reembolso de la compañía por escrito. Asegúrese que incluya el proceso de las devoluciones, así como las restricciones – o sanciones – para devolver los productos no utilizados si decide abandonar el plan. Puede parecer como si estuviera minimizando su riesgo si es posible devolver productos por reembolso, pero las políticas varían con respecto a los reembolsos totales y cuánto tiempo podrían tomar.

Muchos planes requieren que usted compre entrenamiento o materiales de mercadeo, o pague por seminarios si desea obtener descuentos de productos o crear su propia red de distribuidores. Averigüe cuánto tiempo y dinero invirtieron otros distribuidores en entrenamiento, materiales de mercadeo y seminarios cuando se unieron al plan. ¿El plan requiere que participe en entrenamientos

periódicos? ¿Qué sucede si opta por no participar en ellos?

Hable con otros distribuidores. Pida a su patrocinador los nombres e información de contacto de distribuidores en todos los niveles del plan. Póngase en contacto con ellos para hacer las mismas preguntas que le hizo a su patrocinador. Si obtiene respuestas vagas o suposiciones, haga preguntas de seguimiento hasta que escuche y entienda la información que necesita para tomar su decisión. Tenga cuidado, puede haber referencias engatusadoras o "señuelos" pagados por la compañía o distribuidor para pretender que tuvieron éxito ganando dinero a través del plan.

Considere usar a un amigo o consejero como parte neutral o para ver qué dice su intuición. Quizás debe consultar con un contador, abogado u otra persona que sea de su confianza que no esté suscripto al plan para revisar los términos de compensación y determinar si el plan respalda la cantidad de dinero que usted podría hacer, y analizar la información que ha recopilado y las respuestas a sus preguntas.

Pregúntese si este plan se adapta a sus talentos y metas. Pregúntese a sí mismo si le va a gustar vender productos al público. Averigüe cuántas horas a la semana su patrocinador y otros distribuidores invirtieron en el negocio cuando se unieron al plan y cuánto tiempo invierten ahora. Tenga en cuenta las otras demandas del negocio – tales como entrenamiento, el reclutamiento de nuevos distribuidores, trámites de papeleo, inventario y envíos – y considere cuánto tiempo le llevaría ganar la cantidad de dinero que anticipa.

Pregunte a los patrocinadores y los distribuidores

Aquí hay algunas preguntas importantes para hacer a su patrocinador y distribuidores en los diferentes niveles de la organización. Sus respuestas pueden ayudarle a detectar afirmaciones falsas sobre la cantidad de dinero que usted podría hacer y si el negocio es una estafa piramidal.

1. ¿Cuáles son las ventas anuales del producto? ¿Cuánta mercancía vendió a los distribuidores? ¿Qué porcentaje de sus ventas hizo a sus distribuidores?

   Una señal de una estafa piramidal es si los distribuidores venden más productos a otros distribuidores que al público.

2. ¿Qué porcentaje del dinero que hizo – ingresos y bonos menos sus gastos – salió de reclutar a otros distribuidores y de venderles inventario u otros artículos para empezar? Otra señal de una estafa piramidal es si el dinero que usted gana depende más de reclutar nuevos distribuidores para pagar por el derecho de participar en el plan, que de las ventas al público.

3. ¿Cuáles fueron sus gastos el año pasado, incluyendo el dinero que gastó en entrenamiento y comprando productos? ¿Cuánto dinero ganó el año pasado – es decir, sus ingresos y bonos menos sus gastos? ¿Cuánto tiempo invirtió el año pasado en el negocio? ¿Cuánto tiempo ha estado en el negocio? ¿Cuántas personas hay en su línea descendente?

   Es importante tener una visión completa de cómo funciona el plan: no sólo la cantidad de dinero que ganan los destruidores, sino también la cantidad de tiempo y dinero que invierten en el plan. ¿Cuánto tiempo tardará en hacer dinero y cuán grande es la línea descendente que se necesita para hacer dinero?

   Sea desconfiado si un distribuidor le dice que por el precio de un "kit-de-inicio" de inventario y literaturas de ventas – y a veces

un acuerdo de vender una cantidad específica de productos o servicios cada mes – usted estará en el camino hacia la riqueza. A menudo, los consumidores gastan mucho dinero para "construir su negocio" participando en programas de entrenamiento, comprando potenciales clientes o con la compra de los productos en sí. Con frecuencia, estas compras serán el único fruto de sus inversiones.

Problemas comunes

Las investigaciones relacionadas con los planes de mercadeo multinivel y de oportunidades de negocios han revelado algunos problemas comunes.

1. **Ganancias exageradas:** Un problema grande con la publicidad de mercadeo multinivel y de oportunidades de negocios es que afirman que se puede ganar más dinero de lo posible. Muchos promotores de negocios usan proyecciones de ingresos que podrían ser posibles, en lugar de los ingresos reales. Los ejemplos reales de ingresos que se proveen usualmente no reflejan el historial de ingresos de la mayoría de los distribuidores o inversionistas.
2. **Mercado exagerado:** Los promotores usualmente dicen que usted podrá vender más productos o que más personas estarán interesadas en su servicio de lo que es objetivo.
3. **Negar la oferta implica una estafa piramidal:** Las estafas piramidales o los esquemas de cadenas de distribuidores tienden a describir planes de mercadeo que implican el reclutamiento de participantes con el fin de crear "niveles" dentro de una organización. A veces, ese plan involucra la venta de mercancías o servicios, pero el verdadero énfasis está en reclutar otros participantes. Por ejemplo, usted gana dinero reclutando cuatro personas para unirse a la estafa, y dinero adicional si cada una recluta cuatro personas, y sucesivamente (el número de personas contratadas se propaga como una pirámide).
4. **Afirmar que el plan es nuevo:** Los planes de mercadeo multinivel no son una nueva forma de promocionar. Aunque pueden tener características únicas, si está basado en un incentivo para reclutar miembros o distribuidores, no es una nueva forma de promocionar.
5. **Afirmar que no tiene que hacer ventas**: Si la compañía tiene un plan de mercadeo multinivel entonces hay venta involucrada, porque reclutar a otros para vender se considera una venta.
6. **Hacer afirmaciones verbales contradictorias:** Con frecuencia, el promotor hará afirmaciones verbales que son diferentes del material escrito. No deben existir discrepancias entre lo que está escrito y lo que se dice.
7. **Hacer afirmaciones de aprobación o promoción:** Algunos promotores afirman que el Departamento de Protección al

Esquemas Ponzi

Los organizadores de los esquemas Ponzi atraen inversores al prometerles invertir su dinero en oportunidades con tasas altas de retorno. Con el dinero de los nuevos inversores se les paga a los inversores existentes, sin haber invertido realmente en actividades legítimas. Esto requiere flujos de dinero constantes de nuevos inversores para continuar. Debido a que no hay ganancias legítimas, los esquemas Ponzi colapsan cuando se vuelve difícil encontrar

Consumidor, el BBB, la Cámara de Comercio, u otras organizaciones o agencias gubernamentales respaldan o han aprobado el plan de mercadeo. Ninguna de estas agencias respalda o aprueba planes de mercadeo. Representar algún tipo de afiliación, conexión, aprobación, o certificación de alguna agencia u organización cuando no hay conexión o aprobación es ilegal.

Verifique todas las promesas

Antes de que usted invierta en una oportunidad de negocio o plan de mercadeo multinivel, haga lo siguiente:

- Mire el anuncio cuidadosamente. Si afirman que los compradores pueden obtener un ingreso determinado, ¿da el número y el porcentaje de compradores previos que lograron esos ingresos?
- Obtenga los nombres de **por lo menos 10** inversionistas y discuta con estos inversionistas sus experiencias con el plan o con el promotor.
- Obtenga las afirmaciones sobre ganancias por escrito. Pregunte qué porcentaje de personas realmente lograron el nivel de ingresos, el período de tiempo que representa, y cuánto tiempo tomó lograr el nivel de ingresos.
- Si la oportunidad de negocios es una franquicia, estudie el documento de revelación de información. Busque una declaración acerca de los compradores anteriores. Si el documento dice que no hay compradores anteriores pero el vendedor ofrece una lista de referencias, tenga cuidado. Es probable que las referencias sean falsas. Para obtener más información sobre el registro de franquicias en Wisconsin, contáctese con el Departamento de Instituciones Financieras de Wisconsin al:

  (608) 266-0448
  dfi.wi.gov

- Obtenga pruebas específicas de que va a tener un buen mercado. Obtenga todas las promesas verbales por escrito. Pregunte cuántas otras distribuidoras serán vendidas o que ya estén operando en el área. Hable con la gente de negocios locales que estén familiarizados con el producto y el mercado antes de decidirse a invertir.
- Pida copias de los estados de negocios y financieros de la compañía. ¿Quiénes son los inversionistas o dueños principales? ¿Tienen experiencia empresarial previa? ¿Dónde está incorporada la compañía? Si su inversión es considerable, contrate un investigador privado para que investigue la compañía y a sus oficiales.
- Determine todos los costos que tendrá, tales como los honorarios de iniciación, entrenamiento, muestras de productos, material de lectura, o materiales de presentación.
- Averigüe si la compañía reembolsará su inventario si desea renunciar. Una estafa común requiere una compra grande de inventario inicial que tal vez no pueda vender.
- Si la oportunidad de negocio consiste en la venta de productos de compañías reconocidas, llame al departamento legal de la compañía cuya mercancía será promovida. ¿Está el promotor afiliado con la compañía? ¿Ha amenazado la compañía alguna vez con iniciar acciones de marca registrada contra el promotor?

- Averigüe si se requieren licencias o permisos especiales. Por ejemplo, en Wisconsin, ciertas máquinas expendedoras de alimentos requieren un permiso y aprobación de operador del estado. Otras máquinas expendedoras no requieren tener una licencia del estado pero requieren una licencia a nivel local. Para más información sobre los requisitos de licencias del estado para las máquinas expendedoras, contáctese con el Departamento de Servicios de Salud, Seguridad de Alimentos, y la Sección de Licencias Recreativas al:

  (608) 224-4923
  datcpdfslicensing@wisconsin.gov

- Verifique si hay quejas registradas llamando al Departamento de Protección al Consumidor.
- Sea cauteloso. No decida hacer negocios con una compañía simplemente porque no hay quejas registradas.
- Siempre consulte con un abogado privado o un contador certificado con respecto a las especificaciones del plan o preocupaciones sobre el contrato. No confíe en el consejo de los representantes de la compañía que se beneficiarán de su decisión de invertir. **Obtenga todas las promesas por escrito.**
- Tómese su tiempo. Los promotores de oportunidades de negocios fraudulentas a menudo utilizan tácticas de alta presión en ventas. Si la oportunidad de negocio es legítima, todavía estará ahí cuando esté listo para decidir.

La función del estado

El estado de Wisconsin no tiene requisitos para registrar planes de mercadeo multinivel. El Departamento de Protección al Consumidor revisa las oportunidades de negocios y ofertas de mercadeo multinivel en su función de hacer cumplir las leyes estatales contra la publicidad engañosa y las prácticas comerciales desleales (Estatutos de Wis. Stat. §§ 100.18, 100.20 y 100.26). Las copias de los reglamentos y estatutos de Wisconsin están disponibles en el sitio web de la Legislatura del Estado de Wisconsin:

legis.wisconsin.gov

El Código Administrativo de Wisconsin (Wis. Adm. Code ch. ATCP 122) prohíbe "el uso promocional de esquemas de cadena de distribuidor" como una práctica comercial injusta.

Sin embargo, no existe una definición legal para los términos de mercadeo multinivel y plan piramidal. El Código Administrativo de Wisconsin (Wis. Adm. Code ch. ATCP 116) regula los requisitos de contratos y obligaciones de información con respecto a las estafas de reclutamiento de trabajos. El Código Administrativo de Wisconsin (Wis. Adm. Code ch. ATCP 127) regula el mercadeo directo.

Sus responsabilidades

Si usted decide ser un distribuidor, es legalmente responsable por las afirmaciones que hace sobre la compañía, su producto y las oportunidades de negocios que ofrece. Eso aplica incluso si usted está repitiendo afirmaciones que lee en un folleto o volante publicitario de la compañía. Debe verificar la investigación detrás de las afirmaciones hechas sobre el rendimiento de un producto antes de repetirlas a un cliente potencial.

Además, si usted solicita nuevos distribuidores, es responsable por las afirmaciones que hace sobre los potenciales ingresos de un distribuidor. Asegúrese de representar la oportunidad honestamente, y evite hacer promesas poco realistas. Si esas promesas no se realizan, usted puede ser considerado responsable.

Para obtener más información visite nuestro sitio Web, o contáctenos:

Wisconsin Department of Agriculture,
Trade and Consumer Protection
Bureau of Consumer Protection
2811 Agriculture Drive
PO Box 8911
Madison, WI 53708-8911
Correo electrónico: DATCPHotline@wi.gov
Sitio Web: datcp.wi.gov
Teléfono: (800) 422-7128
TTY: Marque 711 o llame al (800) 947-3529 antes de llamar a DATCP.

USE ESTE CÓDIGO QR PARA
PRESENTAR UNA QUEJA

BusinessOpportunitiesSPANISH804 (rev 10/25)