



# Seminarios de propuesta de ventas

Es posible que haya recibido una carta o haya visto un anuncio comercial promocionando un seminario o conferencia que promete ayudarle a ganar mucho dinero. Los promotores comerciales de los seminarios dicen que le brindarán información valiosa sobre cómo invertir con éxito u operar un negocio rentable. Sus “historias de éxito” y testimonios parecen mostrar que cualquiera que asista al seminario puede ganar dinero con el programa de inversiones y negocios que están vendiendo. Algunos promotores pueden incluso afirmar que se han enriquecido con su propia inversión en el programa.

---

*No se apresure a hacer ninguna compra.*

---

Si asiste a uno de estos seminarios, escuchará una serie de estrategias de venta para una variedad de oportunidades comerciales e inversiones. Los consumidores que invierten en estas “oportunidades” frecuentemente descubren que la rentabilidad no es la prometida y que no pueden recuperar su dinero.

## Señales de precaución

La *Oficina de Protección al Consumidor* le compartirá algunos detalles relacionados con este tipo de seminario. Actúe con cautela cuando los materiales promocionales o estrategias de venta que hagan estas afirmaciones:

- Usted puede ganar mucho dinero rápidamente, sin que importe su falta de experiencia o formación.
- El programa u oportunidad de negocio se ofrece sólo por un corto periodo de tiempo.
- El acuerdo es “algo seguro” que brindará seguridad en los años venideros.
- Recibirá ganancias monetarias trabajando a tiempo parcial o en casa.
- Recibirá orientación en cada paso del camino hacia el éxito.



- El programa ha funcionado para otros participantes y para los organizadores.

## Antes de entrar en un acuerdo

Las promesas de dinero rápido y fácil pueden ser un señuelo poderoso. Si acepta una oportunidad de negocio en un seminario, es posible que descubra que los productos y la información que compró no tienen valor y que su dinero se ha acabado. Para evitar que esto suceda:

- Dedique el tiempo necesario. No se apresure a comprar nada en un seminario. Evite propuestas de venta de alta presión que le obliguen a comprar ahora, y le intimiden con que perderá la oportunidad si no lo hace. Recuerde, las oportunidades sólidas no se venden mediante tácticas estresantes.
- Mantenga la precaución ante cualquier seminario que “venda el sueño” en lugar de proporcionar información útil sobre cómo hacer realidad ese sueño. Es fácil quedar atrapado en la atmósfera de un seminario, especialmente si su atención se centra en una meta llamativa que quizás nunca alcance.
- Lea atentamente todo lo que firme. Un promotor podría pedirle que llene (y firme) una “solicitud” para su programa, que puede resultar ser un contrato ejecutable. Sin notarlo, podría perder el derecho de cancelación debido a que habrá pasado el tiempo límite de cancelación. Al haber pasado

tiempo, resultará más complicado para que su compañía de su tarjeta de crédito pueda garantizar una devolución de los cargos.

- Indague todo lo necesario en relación con el negocio en el que está considerando invertir. Hable con empresarios experimentados y expertos del sector antes de gastar su dinero.
- Tenga cuidado con los testimonios de éxito extraordinario y las “historias de éxito” que se presentadas. Cabe la posibilidad de que los organizadores le hayan pagado a cómplices, o sea, personas que actúan o inventan una historia para inducir a los espectadores, contándoles historias motivadoras. Los promotores podrían tener a famosos como cómplices, incluso los famosos pueden ser engañados por la estafa o estar involucrados.
- Tenga cuidado al comprarle a representantes del seminario que se muestran reacios a responder preguntas o que dan respuestas evasivas a sus preguntas. Recuerde que los empresarios legítimos quieren brindarle información sobre su inversión u oportunidad de venta. Sólo los estafadores le dirán que pague “ahora” (en ese momento) o se arriesgará a perder la oportunidad que se ofrece en el seminario. Las oportunidades sólidas no se venden mediante tácticas estresantes como las prisas y la alta presión de venta.
- Pregunte cuánto dinero necesita para calificar para la inversión o la oportunidad de venta y obtenga copias de todas las pólizas por escrito. Tenga en cuenta que es posible que nunca recupere el dinero que ha abonado en una organización de seminarios sin escrúpulos, aun cuando tengan cláusulas de reembolso establecidas. Tome las precauciones necesarias antes de invertir. Le será más fácil que intentar obtener un reembolso una vez realizada la inversión.

## Consejos de reembolso

### Obtenga la cláusula de reembolso del promotor por escrito.

- Algunos promotores pondrán trabas intencionalmente, para que sea sumamente difícil,

o casi imposible para que puedan honrar su cláusula de reembolso.

Por ejemplo, supongamos que compra una serie de materiales de capacitación en un seminario, que se le enviarán en el futuro, cuando el promotor tiene una política de devolución de 30 días. Si el promotor afirma que usted “compró” los materiales en el seminario, al haberle llegado después de 30 días, es probable que su periodo de reembolso y devolución haya pasado para ese momento.

- Si desea reembolsar el producto, mantenga registros detallados de todos los contactos con el promotor. Guarde copias de todas las cartas o correos electrónicos y anote la fecha y hora exacta de las llamadas telefónicas realizadas, incluso si no puede comunicarse con nadie. Si ha hecho todo lo posible para comunicarse con ellos y aún no ha recibido respuesta después de dos días hábiles, llame inmediatamente a la compañía de su tarjeta de crédito y dispute los cargos. Cuanto más precisa sea su información y cuanto antes se comunique con la compañía de su tarjeta de crédito, mayores serán las posibilidades de obtener un reembolso.

*Para obtener más información o poner una queja, 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](mailto:DATCPHotline@wi.gov)

Sitio Web: [datcp.wi.gov](http://datcp.wi.gov)

Teléfono: (800) 422-7128 TTY: (608) 224-5058

SeminarPitchSPANISH970 (rev 1/24)