

# Cómo detectar fraudes y estafas

Usted ha oído el dicho: “Si suena demasiado bueno para ser verdad, probablemente lo es”. Las estafas comunes cambian, pero usted puede protegerse aprendiendo a detectar las señales de alerta que pueden indicar una estafa.

## 1. Las promesas de riquezas garantizadas

Los estafadores presentan la perspectiva de la riqueza para convencerlo de poner su dinero en sus negocios. Cuando el vendedor se centra sólo en la cantidad de dinero que usted puede ganar, tenga cuidado.

### Qué oirá

“Usted ya nunca tendrá que volver a trabajar”. “No hay riesgos”. “Se le garantiza que ganará dinero”.

### La verdad

Todas las inversiones reales conllevan riesgos. Haga preguntas acerca de dónde provienen las ganancias y cuáles son los riesgos.

## 2. Presión para que actúe ya

Tenga cuidado cuando escuche un argumento de venta que le insta a actuar de inmediato antes de que desaparezca la oportunidad.



### Qué oirá

“Esta es tu oportunidad de entrar en esto desde el principio”. “Si no lo toma, alguien más lo hará”.

### La verdad

El estafador puede tratar de evitar que piense en detalle, investigue y hable con su familia o con un asesor de confianza.

## 3. Oportunidad especial sólo para usted

Tenga cuidado cuando alguien dice tener información privilegiada que no está disponible para otras personas. Mantener información secreta es una señal de que hay algo que el estafador no quiere que otros vean.

### Qué oirá

“Este producto es estrictamente confidencial”.  
“Tengo información privilegiada que nadie más conoce”.

### La verdad

Un asesor legítimo le da información por escrito, responde sus preguntas, explica los riesgos y lo desanima a que compre algo que usted no entiende.

## 4. ¡Usted acaba de ganar!

Los estafadores dicen que usted ha ganado la lotería u otro gran premio, pero que para cobrarlo, usted tiene que hacer un pago por adelantado o pagar un impuesto. O bien, lo invitan a un seminario con “almuerzo gratis” que se comercializa como educativo, cuando en realidad se trata de un evento de ventas organizado.

### Qué oirá

“¡Felicitaciones, usted acaba de ganar la lotería!”  
“Venga para una cena gratuita”.

### La verdad

No se puede ganar una lotería cuyo billete uno no ha adquirido, y usted nunca tendrá que pagar para cobrar un premio real. Algunas compañías ofrecen seminarios con “almuerzo gratis” porque esperan que dándole a usted algo pequeño le hará sentirse obligado a comprarles.

## 5. Yo soy como usted

Los promotores a veces se dirigen a una comunidad religiosa, grupo social o grupo étnico

en particular y trabajan duro para ser aceptados, por lo que usted será más propenso a confiar en ellos. Ellos le hacen preguntas personales, y luego utilizan sus respuestas para averiguar qué argumento de ventas será más atractivo para usted.

### Qué oirá

“Todo el mundo está haciendo dinero con este negocio”. “Todos nuestros amigos de la iglesia han aceptado”.

### La verdad

Los vendedores saben que es menos probable que usted haga preguntas si confía en ellos; por eso, usan asociación con sus amigos, comunidad religiosa o grupo social como atajo para ganar su confianza.

## 6. Estoy especialmente capacitado

Para ganar su confianza, los vendedores le dicen que tienen certificaciones, calificaciones o credenciales especiales. Quieren que piense que ellos son expertos que saben lo que es mejor para usted.

### Qué oirá

“Soy asesor experto”. “He manejado este tipo de inversiones durante dos décadas”. “Soy especialista certificado”.

### La verdad

Las credenciales por sí solas no garantizan calificación o la calidad de la formación de una persona. Depende de usted averiguar si un título es valioso.