

Consultor digital recomienda qué hacer y qué no hacer cuando se compra en plataformas como Marketplace

"Definitivamente cuando recibes una compra en la calle estás a la deriva"

FABIAN LLANCA

Las transacciones comerciales en plataformas como Marketplace, de Facebook, por estos días han adquirido notoriedad debido a delitos asociados y que coinciden en que ocurrieron en el espacio público cuando se intentaban concretar las operaciones. "Definitivamente cuando recibes una compra en la calle estás a la deriva", dice Álvaro de la Fuente, consultor en negocios digitales, quien enumera varias medidas para aminorar los riesgos. Lo primero que se debe hacer, según el especialista, es "revisar el perfil de la persona que vende para saber si existe. Muchas de estas cuentas son nuevas y no tienen amigos; no hay nada atrás porque fueron creadas recientemente para esto. Idealmente, hay que ver si con esta persona hay alguien en común, aprovechando que Facebook es tan grande".

¿Qué otra cosa puede generar sospecha?

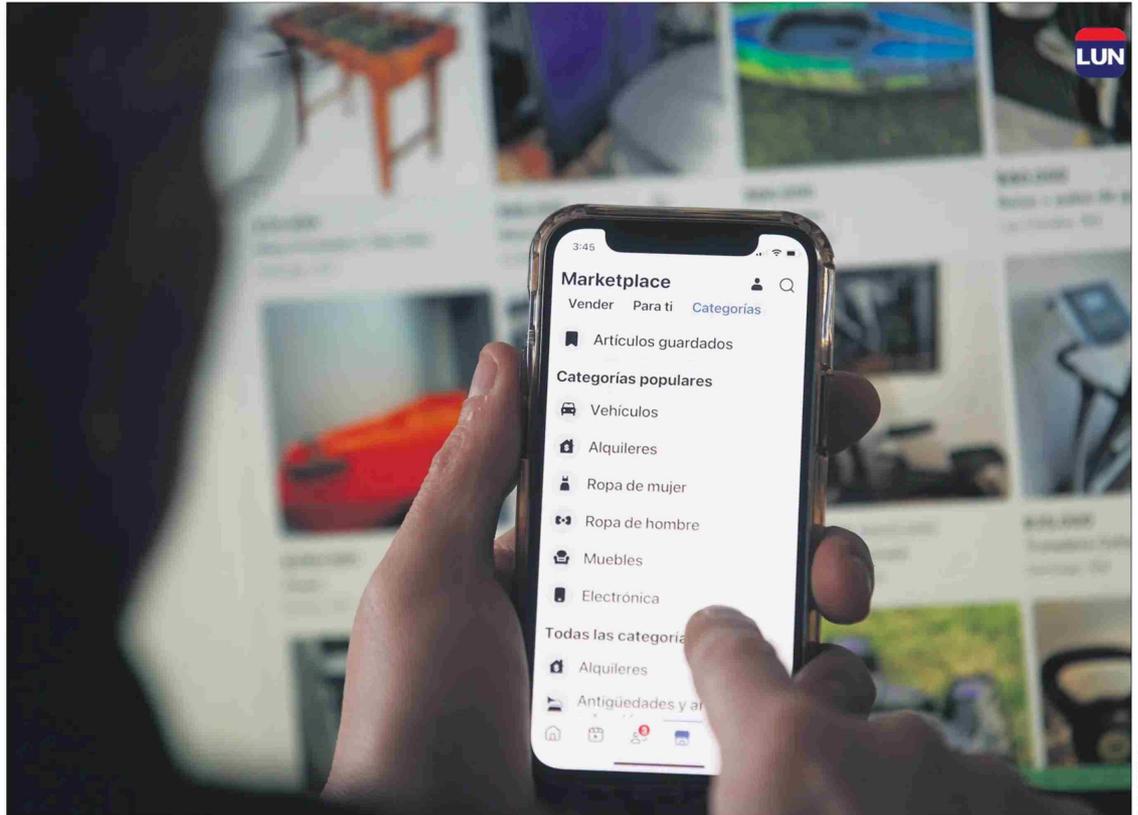
"Me llamaría la atención un precio que esté muy bajo respecto del promedio. Algo muy atractivo es dudoso. También lo es que se ofrecen a despachar por pagar. Eso, de ninguna manera, jamás porque se ofrece mucho".

¿Elegir para la entrega un lugar con mucha gente y cámaras?

"Si necesariamente tiene que hacer esto en la calle. Obviamente si es que se puede, se debe revisar el producto en un lugar tranquilo y sin apuros. Se están haciendo muchos despachos de este tipo en que venden notebook, pero los paquetes están vacíos".

¿Comprar un auto es más riesgoso que un computador personal, por el monto involucrado?

"Incluso, hasta comprar un notebook me parece riesgoso porque no tienes certeza de nada. Probablemente estás entregando plata en efectivo por algo que ves, pero que quizás ni siquiera funcione. Lo tengo frente a mí, se prendió, pero realmente no se sabe cuál es su condición. Por eso, la gracia de MercadoLibre o de vendedores más formales es que tienen protección. Si hay una estafa uno puede alegar para retener la plata o devolverla. Cerciorarse que los productos funcionan no se puede hacer bien en la calle. Estas estafas ocurren porque se juntan en lugares donde la gente



"Me llamaría la atención un precio que esté muy bajo respecto del promedio. Algo muy atractivo es dudoso. También lo es que se ofrecen a despachar por pagar. Eso, de ninguna manera, jamás porque se ofrece mucho", dice De la Fuente.

anda apurada. Esto no le da la opción al comprador de revisar nada. Si son montos menores, eso da un poco lo mismo".

¿Una estación de metro es una buena idea?

"Es una buena idea para quien quiere estafar porque se hace rápido, se va y nunca más lo volviste a ver".

¿Convocar en el domicilio del comprador?

"Es una buena pregunta, no tengo una respuesta clara. En mi experiencia personal es frecuente usar el lobby de un edificio, algo más de seguridad te puede dar. Independiente del lugar, lo importante es que nadie te apure. Piensa en una tele: hasta que no la enchufes y la prendas no tienes idea de nada. Uno solo ve una pantalla negra".

Álvaro de la Fuente menciona "otros riesgos, más legales, que

tienen que ver con cosas robadas y que están en perfecto funcionamiento. Las buenas ofertas por algo son. Nadie está para perder plata. Se aplica el dicho, 'demasiado bueno para ser cierto'. Si está barato y no tienen tiempo para mostrar el producto, entonces juegas con la ansiedad de las personas. No hay que dejarse amedrentar o presionar. Ya es raro que el vendedor no quiera mostrar el producto. Hay que tener criterio".

¿Pagar en efectivo?

"Con transferencia bancaria al menos tienes la trazabilidad del dinero. Definitivamente yo no compraría en efectivo. Otro clásico es pedir una reserva porque el producto es muy demandado. Implica que ese producto no podría existir. 'Tengo un Macbook por 250 lucas, me han llamado cincuenta personas, si lo quieres me tienes que pasar una reserva por 20 lucas'. Eso se lo podrían hacer a 150 personas".

Los autos son delicados en este contexto.

"Jamás se me ocurriría comprar un auto sin antes revisarlo. Yo he vendido muchos autos y el problema no está en publicitar por esta vía.

Es importante dónde lo vas a ver y saber si es el auto correcto, sin que tenga adulterado su número de identificación en el chasis, que son súper visibles. La gente tampoco suele ver si los autos tienen multas hacia atrás".

El consultor en negocios digitales advierte que la forma de estafar ha mutado: "Ahora están en los mensajes de texto. El smishing es transversal a cualquier plataforma, son fraudes por mensajería de texto. El más clásico es el mensaje que advierte que tu pedido no ha podido ser enviado porque tienes que actualizar la información. No dice nada más. Pero como todo el mundo está comprando, las probabilidades de que el receptor haya comprado algo es muy alta".

Agrega que "generalmente, piden dos cosas, pagar para liberar el envío o, lo que es más grave, que actualices la tarjeta de crédito. Entrás a una plataforma, actualizan la tarjeta de crédito y ellos se quedan con toda la información porque la graban. Luego llega un mensaje diciendo que todo está listo. Afecta a todos los que compran en todas las plataformas y tiendas".

Álvaro de la Fuente da consejos para evitar que lo estafen en este popular sistema de compras en redes sociales: revisar la cuenta del que vende y si tiene más amigos, o no pactar compras con productos caros.