

**Asamblea General**

Distr. general
10 de mayo de 2007
Español
Original: inglés

**Comisión de las Naciones Unidas para
el Derecho Mercantil Internacional**

40º período de sesiones

Viena, 25 de junio a 12 de julio de 2007

Indicadores de fraude comercial**Nota de la Secretaría*****Índice**

	<i>Página</i>
Indicador 6: Secretismo indebido	2
Indicador 7: Operaciones excesivamente complejas o excesivamente simples	4
Indicador 8: Frustración de la debida cautela	6
Indicador 9: Incentivos viciados de corrupción	9
Indicador 10: Tendido de trampas e inducción psicológica	11
Indicador 11: Fallos de los controles preventivos a causa de crisis	15
Indicador 12: Transferencia inmediata, rápida o irrevocable de fondos	17
Indicador 13: Fuente de reembolso cuestionable o desconocida	19
Indicador 14: Aspectos o explicaciones irracionales o ilógicos	22
Indicador 15: Fraude basado en abuso de afinidades o de relaciones personales	24

* Esta nota se presenta con retraso debido a la necesidad de concluir las consultas y ultimar las enmiendas consiguientes.



Indicador 6: Secretismo indebido

En los fraudes comerciales se suele tratar de imponer secretismo y confidencialidad indebidos en una serie de cuestiones, entre ellas la existencia de la ocasión de invertir, la naturaleza de la inversión, los mecanismos de la misma y la proveniencia de las ganancias.

Explicación:

La transparencia es esencial en el funcionamiento de los mercados financieros modernos y la información sobre estos mercados e inversiones es ampliamente accesible. Por otra parte, los inversores realizan inversiones basándose en información confidencial o información cuyo significado no se comprende en general. En ciertas situaciones puede ser ilegal actuar en base a esa información. En otras actividades comerciales, las empresas procuran por diversos medios legítimos evitar la revelación por sus empleados u otras personas de información confidencial o de técnicas industriales para mantener su competitividad en la industria. Ahora bien, tales restricciones casi nunca son procedentes en lo que atañe a los inversores y sobre todo en lo que respecta a los medios por los que se van a generar fondos. Secretismo indebido es un grado de secreto que va más allá de los límites adecuados para la operación.

La exigencia de secreto puede estipularse en reglas o requisitos, a menudo en combinación con “sanciones legales” que pretenden hacer a los inversores responsables de perjuicios en caso de que revelen alguna información, para dar a entender que, si la operación se revela, la persona que tome la decisión financiera quedará implicada. El propósito de este secretismo es dar oscuridad a la operación, dificultar el ejercicio de la debida cautela y evitar que los inversores tomen contacto con asesores o fuentes adecuadas de información que pudieran ayudarlos a evitar el fraude.

Casos y ejemplos:

- Se dan múltiples excusas para justificar el secretismo.

Ilustración 6-1: Se pretende frecuentemente que consultar con personas u organizaciones expertas perturba la operación comercial, entorpece de alguna manera el negocio y malogra la ocasión de obtener beneficios.

Ilustración 6-2: Se asegura con frecuencia que hay bancos, bolsas, altos ejecutivos, profesionales o personas prominentes que practican el tipo de inversión en cuestión con regularidad, pero en secreto, para evitar que la gente consiga una ventaja financiera similar.

Ilustración 6-3: Se alega a menudo que el secretismo es exigido por las leyes de sistemas jurídicos extraterritoriales vinculados de alguna manera a la inversión.

- En el curso de la operación se hacen repetidas advertencias a las víctimas para que no contacten con la policía, fiscalizadores financieros u otras autoridades.

Ilustración 6-4: Se suele asegurar que la intervención de fiscalizadores será causa de que la operación quede paralizada, se demore o se ponga en peligro, imputando a la víctima la responsabilidad correspondiente.

- En el contexto de las tentativas de secretismo es frecuente utilizar la expresión “no elusión o no revelación”. Tales cláusulas se utilizan en los negocios en los que hay un intermediario que sirve de enlace entre el comprador y el vendedor, pero son completamente improcedentes o carecen de objeto en el caso de las inversiones corrientes.

Ilustración 6-5: Se pide a las víctimas que firmen un acuerdo detallado CCI (Cámara de Comercio Internacional) de no evasión y no revelación que, tomado al pie de la letra, impediría a las mismas examinar la inversión con su contable, abogado o asesor financiero.

- La confidencialidad o el secretismo se dan a menudo como excusa de la falta de información pública sobre la inversión.

Ilustración 6-6: Afirmaciones carentes de lógica que presuntamente demuestran la naturaleza genuina de las operaciones, por ejemplo que el presidente de la Reserva Federal de los Estados Unidos tiene conocimiento de este tipo de operación pero, si se le pregunta al respecto, lo negará.

- En una operación financiera, a diferencia de otra de tipo comercial, son motivos de inquietud los siguientes:

Ilustración 6-7: Repetida insistencia en un secreto absoluto.

Ilustración 6-8: Se pide a los inversores la firma de acuerdos que prevén sanciones desproporcionadamente graves si revelan información.

Consejos:

- Los inversores deben examinar la operación propuesta con un asesor profesional competente.
- El inversor debe preguntar si existe alguna razón comercial poderosa para el secretismo o si éste no tiene nada que ver con la concepción básica de la inversión.
- El inversor no debe dejarse intimidar por la insinuación de que revelar aspectos de la operación a asesores financieros dará lugar a responsabilidad.
- El inversor debe recordar que los acuerdos de confidencialidad legítimos no impiden ni prohíben obrar con la debida cautela en la operación o tomar contacto con las autoridades.
- El inversor no debe participar en inversiones en las que los fondos se transfieran a lugares extraterritoriales a no ser que disponga de información completa y detallada sobre la operación para cerciorarse del lugar al que se manda el dinero y si el movimiento de fondos a ese ámbito jurídico pudiera ser incorrecto.

Véase también: Indicador 1 – Irregularidades en los documentos; Indicador 2 – Uso indebido de términos técnicos; Indicador 4 – Uso indebido de nombres; Indicador 8 - Debida cautela; Indicador 9 – Incentivos viciados de corrupción; Indicador 10 – Tendido de trampas e inducción psicológica; Indicador 12 – Transferencia inmediata, rápida o irrevocable de fondos; Adición 1 – Obrar con la debida cautela.

Indicador 7: Operaciones excesivamente complejas o excesivamente simples

A menudo los fraudes comerciales están concebidos de manera excesivamente compleja en un intento de oscurecer el fundamento de la operación y pueden incluir afirmaciones ilógicas así como una documentación enrevesada, tortuosa o abstrusa. En cambio, algunos fraudes comerciales también pueden ser excesivamente simples o sin formalidades, con muy pocas explicaciones o documentación, pese a su aparente vínculo con una operación financiera refinada o compleja.

Explicación:

Aunque las operaciones comerciales, en particular las de ámbito transnacional, pueden a veces ser complejas por su misma naturaleza, la persona a la que se pide tomar una decisión con consecuencias financieras debe comprender, al menos en lo fundamental, la operación en que se solicita su participación. Frecuentemente los defraudadores se sirven como modelo de operaciones legítimas muy complejas y que por lo tanto se lanzan al mercado sólo para los inversores muy avezados. Este modelo lo utiliza luego el estafador para involucrar a personas menos experimentadas, que tal vez no puedan comprender la naturaleza de la operación ni la necesidad de esa complejidad. Además es posible que se cree una maraña de empresas u otras entidades para alejar de toda culpa al defraudador cuando se descubra su fechoría, frustrar la recuperación de los bienes, blanquear el producto del delito, o permitir al defraudador la posibilidad de seguir sus manejos en una serie de tramas paralelas. La complejidad artificial o innecesaria y las simplificaciones exageradas y absurdas son dos técnicas que aplican los defraudadores para dejar en la penumbra los aspectos fundamentales de la operación, que por lo general carecen de lógica económica.

Casos y ejemplos:

- Unas estructuras comerciales desproporcionadamente complejas, que sirven de fachada a múltiples sociedades carentes de una función o razón de ser claras, tienen el fin de dificultar la atribución de responsabilidad a los defraudadores.

Ilustración 7-1: Seis personas crearon varias sociedades y empresas bajo la pantalla de una red promotora de un “programa de potenciación” y “aumento de la riqueza”, organizando grandes reuniones sobre el tema para embaucar a las personas faltas de experiencia e inducir las a hacer inversiones en moneda extranjera que, aseguraban falsamente, eran muy rentables y “de poco riesgo”.

- Es posible que se aporte documentación muy reducida para una operación indebidamente simple o inconvencional que requeriría normalmente una documentación considerable.

Ilustración 7-2: Se persuadió a propietarios de casas en riesgo inminente de embargo para que firmaran un simple formulario por el que traspasaban “temporalmente” la propiedad de sus casas a “testaferros compradores”. Seguidamente los testaferros solicitaron hipotecas sobre las casas sirviéndose de falsas historias de créditos. Tras agotar los fondos, incumplieron el pago de los préstamos, por lo que los propietarios se vieron amenazados de expulsión. Fue poco lo que recuperaron las instituciones financieras.

Ilustración 7-3: El uso de terminología muy inconventional en los documentos, por ejemplo la expresión “número de teléfono habitual”, puede señalar la presencia de un fraude comercial.

- La complejidad dificulta los problemas relativos al rastreo de los pagos y otros desembolsos y a la recuperación de fondos.

Ilustración 7-4: Con frecuencia, los estafadores se sirven de entidades comerciales articuladas en múltiples estratos para efectuar repetidas transferencias de fondos o cambios frecuentes de banco depositario. Dado que en las tramas transnacionales de fraude también se suelen utilizar mecanismos de transferencia a través de Internet en lugar de los conductos bancarios tradicionales, es sumamente difícil seguir la pista de esos fondos.

- Se hace un uso creciente de la tecnología, en particular de la tecnología de transporte, información y comunicación, para introducir complejidad con el fin de evitar la detección o de ocultar el producto.

Consejos:

- Tener en cuenta que puede haber fraude comercial cuando no exista explicación ni razón comercial visible de las complejidades de la operación, cuando las complicaciones parezcan artificiales, intervengan partes cuya función carezca de sentido, o bien el número de operaciones o transferencias o la estructura de la operación dificulten la tarea de investigarla.
- Asegurarse de entender bien la finalidad de cada elemento de la operación. No temer hacer preguntas, aunque tal vez las respuestas sean obvias.
- Las operaciones legítimas pueden ser complejas pero, en tal caso, requieren partes negociadoras informadas que dispongan de asesoramiento independiente por parte de fuentes conocedoras de la materia.
- Si es imposible dar inmediatamente pormenores, ello no debe ser óbice para que el inversor los obtenga de otras fuentes antes de invertir.
- Preguntar quién es el iniciador de la operación, quién la recomienda, quién la promueve y por qué se aborda a una persona determinada como posible inversor. Cuando se procura de manera ostensible evitar que se hagan preguntas, desconfiar de los motivos.

Véase también: Indicador 8 - Frustración de la debida cautela; Indicador 10 - Tendido de trampas e inducción psicológica; Indicador 19 - Mensajes electrónicos no solicitados y uso indebido de tecnología conexo; Adición 1 - Obrar con la debida cautela.

Indicador 8: Frustración de la debida cautela

Obrar con la debida cautela es un procedimiento fundamental que impulsa a analizar las sospechas y evitar las operaciones sospechosas, por ello es objetivo primordial de los defraudadores frustrar el ejercicio adecuado de esa cautela.

Explicación:

La persona o la entidad a la que se solicite una decisión que tenga consecuencias financieras debe cuidarse de proceder con la debida cautela utilizando fuentes independientes que investiguen la operación propuesta, en particular cualquier aspecto insólito. La persona a la que se solicita una inversión debe ser la más motivada, y la mejor situada, para obrar con la debida diligencia. En los fraudes comerciales se recurre a artificios muy variados para frustrar el ejercicio de la debida cautela, ya sea originando distracciones, suscitando una falsa atmósfera de credibilidad al dar la impresión de una aprobación masiva, interviniendo en los medios por los cuales se ejerce la debida cautela, remitiendo al inversor a fuentes no independientes, adoptando tácticas de venta con gran apremio, reiterando la urgencia o la necesidad de secreto, o maniobras parecidas. Es sumamente sospechosa toda tentativa de burlar la investigación completa e independiente de la operación y, en especial, de aspectos insólitos o dudosos.

Casos y ejemplos:

- Un defraudador puede tratar de evitar que se obre con la debida diligencia:
 - Presentando en apoyo de la operación información que no puede verificarse;

Ilustración 8-1: Un estafador puede indicar que personas eminentes, a las que es imposible contactar, intervienen en la operación o la han aprobado, o bien que la operación tiene sus raíces en acuerdos privados o internacionales que datan del pasado.

- Reiterando la necesidad de secreto absoluto;

Ilustración 8-2: El defraudador promociona una inversión ante la víctima en potencia pero dice a la misma que la inversión y las ganancias prometidas son sólo posibles si guarda secreto absoluto.

Ilustración 8-3: El defraudador puede pretender que la información utilizada para promover la inversión está sujeta a derechos exclusivos, es secreta o confidencial y no puede transmitirse a fuentes independientes para que actúen con la debida cautela.

- Adoptando tácticas de venta con gran apremio;

Ilustración 8-4: El defraudador reitera que sólo hay un “breve lapso de oportunidad”, o una “última ocasión” de invertir antes que la oportunidad desaparezca para siempre.

Ilustración 8-5: La atmósfera de apremio urgente puede vincularse a crisis o sucesos mundiales ajenos a la operación pero de actualidad, por ejemplo convulsiones políticas o catástrofes

naturales, a fin de aumentar la presión para que se invierta rápidamente.

- Repitiendo que es innecesaria la debida cautela;

Ilustración 8-6: En un caso en que el defraudador estaba en posición dominante sobre todas las partes en una operación (el comprador, el vendedor y el cargador), el comprador solicitó una carta de crédito de su banco a favor del vendedor. Aunque la mercancía ni siquiera existía, el defraudador se procuró documentos falsificados que declaraban que la mercancía se había entregado, y trató de girar sobre la carta de crédito. Para conseguir que el empleado del banco extendiese la carta de crédito, el estafador lo convenció de que había hablado con su jefe, el cual aprobaba la operación y la carta de crédito, e indicó que por tanto el empleado no necesitaba ni siquiera la prueba de la propiedad de la mercancía.

Ilustración 8-7: Un defraudador promociona un programa de inversiones de alto rendimiento con la ayuda de un abogado y un contador. Los asistentes a un seminario de promoción de la inversión escuchan disertaciones del abogado y el contador, quienes pretenden haber examinado la operación y constatado su legitimidad. Se induce a los asistentes a creer en la independencia del abogado y el contador, pero los dos son conspiradores en la trama.

- Dando a entender que la operación cuenta con aprobación pública o de responsables en la materia;

Ilustración 8-8: El estafador promociona un programa de inversiones de alto rendimiento ante la posible víctima y la invita a un seminario donde puede obtener más detalles sobre el programa. En el seminario el estafador da datos reservados sobre su riqueza, y tal vez recurra a la técnica complementaria de promover la vinculación del programa con destacadas figuras públicas, aunque sea de manera general. Todas estas técnicas crean una sensación de aprobación en masa cuyo fin es disuadir a la víctima de obrar con la debida cautela.

Ilustración 8-9: Los defraudadores pueden utilizar cualquier tipo de medios, incluso los impresos y los electrónicos, el correo electrónico, la televisión, sesiones de presentación en directo y la organización de actos parecidos a convenciones para crear una sensación de aprobación masiva de una cierta "oportunidad", distraer la atención de la víctima y evitar que obre con la debida cautela.

- Indicando que ya se actúa con la debida cautela y es por lo tanto innecesario que el inversor la ejerza independientemente;

Ilustración 8-10: Un defraudador puede dar la impresión de que se actúa con la debida cautela, cuando no es así, pretendiendo que de ello se encarga un tercero, o asegurando que una fianza, una cuenta

de garantía bloqueada o cierta participación profesional exterior ofrece protección suficiente al inversor.

Ilustración 8-11: Es posible que un estafador recomiende a un determinado profesional para que sea el encargado de ejercer la debida cautela, pero ese profesional está comprometido con el estafador o carece de conocimientos suficientes para realizar a fondo esa tarea.

- O bien, haciendo imposible el ejercicio de la debida cautela, incluso aunque recomiende al inversor que adopte sus medidas a tal efecto.

Ilustración 8-12: Un defraudador puede recomendar al inversor en potencia que actúe con la debida cautela, pero bloquear en realidad esa actuación dando información incorrecta o remitiendo a contactos comprometidos en la trama, creando excusas para que no se pueda contactar con las personas clave, dando sobre la operación datos insuficientes para proceder con la debida cautela y tretas parecidas.

- Puede ser señal de fraude el que haya dificultades anormales para obtener información complementaria e independiente sobre la operación o sobre las partes a causa de su identidad, su situación geográfica u otros factores.

Ilustración 8-13: En las operaciones fraudulentas suelen participar sociedades internacionales con sede extraterritorial, lo que hace más difícil obrar con la debida cautela.

- Un defraudador puede remitir a la posible víctima a fuentes de información no independientes al procurar ésta ejercer la debida cautela, o puede presentar documentos falsos que avalen su credibilidad.

Ilustración 8-14: Los defraudadores apelan a diversos medios para frustrar el ejercicio de la debida cautela, incluso agenciarse colaboradores para que la víctima llame a fin de verificar la información, y se sabe de casos en que se crearon empresas ficticias muy perfeccionadas, con auténticos locales, al tratar de conseguir grandes inversiones de sus víctimas.

Consejos:

- Es absolutamente indispensable procurarse asesoramiento independiente de fuentes que no sean las indicadas por la persona que promueve la inversión.
- La persona a la que se solicita asesoramiento debe ser competente en la materia.
- Se debe verificar las realidades esenciales de la operación.
- Guiarse por el sentido común propio e investigar a fondo cuando algún aspecto cause intranquilidad.
- Tener en cuenta que los estafadores comerciales modernos suelen operar en grupos muy refinados que en líneas generales se corroboran y refuerzan entre sí y apuntalan la trama.

- Analizar las razones de la urgencia, si las hay.
- Tomarse tiempo para indagar y no precipitarse a decidir en cuestión de negocios, sobre todo cuando la decisión se refiera a algo que se aparte del rumbo normal de los negocios propios.

Véase también: todos los demás indicadores – una debida cautela eficaz es en todos los casos clave para evitar caer víctima de fraude; Adición 1 – Obrar con la debida cautela.

Indicador 9: Incentivos viciados de corrupción

Un fraude comercial puede consistir en aprovechar los incentivos al rendimiento profesional dados por una entidad o sus ofrecimientos de asistencia, regalos, favores y otros alicientes a determinados individuos a cambio de una prestación que de otra manera no se recibiría, o de pasar por alto cierta actividad cuestionable.

Explicación:

Los incentivos al rendimiento satisfactorio pensados en conformidad con los regímenes jurídicos internacionales y nacionales, la ética profesional y las normas industriales pueden ser instrumentos útiles para estimular el rendimiento provechoso, sobre todo cuando están sujetos a una supervisión rigurosa. Pero también pueden enmascarar problemas fundamentales en el caso de una cuenta o una relación, o dar a los empleados fuertes motivos para cerrar los ojos a síntomas que de lo contrario pudieran resultar inquietantes.

A menos que estén sujetos a normas de comunicación, información y vigilancia adecuadas, incluso los programas mejor intencionados de incentivos debilitan la protección de una entidad frente al fraude comercial. Además de la posibilidad de que los empleados realicen ellos mismos alguna actividad fraudulenta para lograr incentivos del empleador, las personas del exterior pueden corromper programas de incentivos por otra parte lícitos poniendo su mira en los que estén deficientemente gestionados y buscando a empleados dispuestos a aprovecharse de esos puntos débiles.

Otro aspecto de los incentivos viciados de corrupción en general es el uso de regalos, motivos de rango, favores, dinero, datos, información u otros móviles para crear un conflicto de intereses al que los recibe. Utilizando tales medios para inducir a jefes superiores u otros empleados a seguir prácticas contrarias a las normas generalmente aceptadas de actuación prudente, los defraudadores pueden aprovechar los incentivos para socavar la organización totalmente. Lo que pretenden puede oscilar entre una buena disposición general que sea de utilidad o anime al beneficiario a hacer algo concreto que en sí no es incorrecto, pero que facilita algo que sí lo es, e instigaciones cuyo resultado es convertir al beneficiario en un colaborador de la trama.

Los estafadores también pueden copiar los incentivos de las sociedades como medio para el desarrollo de sus maquinaciones: por ejemplo, ofreciendo a los inversores iniciales incentivos financieros para que capten a otros en las tramas articuladas en pirámide, en que los pagos se hacen con el dinero aportado por otros participantes. Los defraudadores suelen aprovechar esos incentivos para convencer a los

participantes de que “renueven la apuesta” o reinviertan las ganancias ilusorias en lugar de cobrarlas.

Casos y ejemplos:

- Los empleados o los estafadores se aprovechan de los incentivos de las empresas al rendimiento deficientemente supervisados, por ejemplo para realizar operaciones durante mucho tiempo aunque esas operaciones tengan un cariz sospechoso.

Ilustración 9-1: Un ejecutivo de un fondo especulativo perdió varios cientos de millones de dólares aportados por los inversores y engañó a éstos y a las instituciones relacionadas con el asunto durante más de tres años utilizando estados de cuentas falseados.

- Regalos, motivos de rango, favores, dinero, información u otros alicientes que puedan crear un conflicto de intereses al beneficiario persiguen el fin de mover a éste a hacer una prestación que no se obtendría de otra forma, o a no señalar o examinar cosas que de otro modo parecerían sospechosas o problemáticas.

Ilustración 9-2: Para ganarse favores, unos prestamistas ofrecieron viajes con todos los gastos pagados a auxiliares financieros de universidades y colocaron a esos funcionarios en sus órganos rectores. Muchas universidades actuaron como intermediarios de confianza recomendando a esos “prestamistas preferentes” que no ofrecían necesariamente el mejor tipo de interés a los estudiantes prestatarios.

- Los incentivos y regalos internos y externos pueden ser síntomas de corrupción o fraude en ciertas maneras detectables.

Ilustración 9-3: Un empleado satisface expectativas muy altas de rendimiento, con escasa supervisión o comprensión de las operaciones.

Ilustración 9-4: Se ofrecen atenciones sociales insólitas o bien honorarios profesionales u honorarios de consultores excesivos.

Ilustración 9-5: Un hombre de negocios, conocido por su generosidad, regalaba a banqueros y abogados relojes de oro muy costosos, lo que les suponía dificultades para hacer preguntas embarazosas sobre los grandes préstamos que tomaba y que terminó por no reembolsar.

- Las decisiones de tipo comercial y financiero deben tomarse atendiendo exclusivamente a su interés.

Ilustración 9-6: La persona cuya influencia se desea ganar puede ser el receptor directo o indirecto de los regalos o los favores, pero éstos también pueden hacerse a los hijos, padres, cónyuges, etc.

Ilustración 9-7: El objetivo del estafador es lograr una prestación o cooperación indebidas, por ejemplo, obtener contratos, información, documentos, acallar los deseos de hacer preguntas,

facilitar el acceso a personas, comprometer la integridad del receptor o animarlo a participar en la trama.

Ilustración 9-8: Entre los incentivos de una trama figuran por lo general promesas de beneficios extraordinarios o excesivos y vivas incitaciones a reinvertir la ganancia extraordinaria.

Consejos:

- La supervisión de los programas de incentivos a los empleados debe incluir su examen y auditoría por parte de personas independientes.
- Se debe contar con sistemas para determinar y solucionar las causas de queja de los empleados así como con normas adecuadas y eficaces sobre la denuncia de faltas.
- Los empleadores deben establecer directrices acerca del recibo de regalos y favores así como de la notificación de los mismos, y deben velar por que los empleados conozcan y observen esas directrices.
- Los profesionales deben tener en cuenta que son a menudo blanco de tentativas de instigación con fines incorrectos.
- Todo empleado o profesional debe sopesar cuidadosamente, cuando reciba un regalo, el valor del mismo así como quién lo hace y su relación con él.
- Los empleadores deben cuidarse de que la compra de regalos a expensas de la empresa esté sujeta al examen y aprobación de personas que no sean el donante.
- Los inversores han de comprender correctamente cómo se generan las ganancias resultantes de una inversión, hacer preguntas cuando haya síntomas que aconsejen cautela y no tener reparos en procurar la confirmación de un asesor experto.

Véase también: Indicador 5 – Rendimientos desproporcionados; Indicador 6 – Secretismo indebido; Indicador 8 – Frustración de la debida cautela; Indicador 13 – Fuente de reembolso cuestionable o desconocida; Indicador 16 – Fraude cometido por empleados o con su participación; Indicador 20 – Sistemas de comercialización en forma de pirámide o en estratos múltiples; Adición 1 – Obrar con la debida cautela.

Indicador 10: Tendido de trampas e inducción psicológica

Los estafadores pueden tratar de embaucar a las víctimas recurriendo a instigaciones y manipulación psicológicas primero para convencerlas de que participen en el fraude, y luego tenderles trampa en lo que respecta a la ilegalidad real o imaginaria de su participación. Esa trampa se utiliza después contra ellas para distraer su atención u obtener su silencio sobre el fraude comercial mucho más grave que ellos están cometiendo.

Explicación:

Los estafadores comerciales suelen recurrir a inducciones psicológicas para estimular a un responsable de la toma de decisiones financieras a participar en una

operación fraudulenta, y después para evitar la detección del fraude. La inducción más obvia es apelar a la codicia, pero otros factores pueden consistir en halagos al responsable en forma de regalos o insinuaciones sobre su refinada experiencia o el atractivo general de tomar parte en un negocio privado y exclusivo. Muchos estafadores pueden ser personas encantadoras y persuasivas.

En cuanto a las trampas, existe naturalmente una repugnancia psicológica y moral a cometer una acción incorrecta o ilegal. Cuando un inversor es inducido a cometer un acto posiblemente cuestionable o ilegal por una persona que trata de involucrarlo en una inversión u otra oportunidad financiera, puede tratarse de una artimaña para asegurar su silencio o distraer su atención de la comisión de un fraude comercial. Después, en sus intentos de evitar la detección, los estafadores pueden recurrir a medios psicológicos tales como amenazas de revelación e insinuaciones sobre colusión o estar en la trampa.

Casos y ejemplos:

- Los defraudadores dependen en su tarea y se aprovechan de poderosas emociones humanas como la codicia, el orgullo, la empatía o el temor.

Ilustración 10-1: A ojos de los estafadores, las posibles víctimas son personas predispuestas a creer que hay maneras secretas de ganar sumas enormes de dinero sin riesgo alguno.

Ilustración 10-2: Cuando aún está en las fases de embaucamiento, el proponente de la inversión apela al ego de la víctima aludiendo al carácter refinado de la operación o tratando de hacerle pensar que es una necesidad pedir explicaciones de operaciones complejas o del significado de términos técnicos.

Ilustración 10-3: En muchos fraudes financieros corrientes, se emiten cheques o giros postales por cantidades superiores a la suma adeudada o a la comisión que ha de pagarse a la víctima, de modo que ésta es inducida a ingresar el cheque o el giro en su cuenta bancaria y a transferir el excedente a una cuenta bancaria en el extranjero antes de ser notificada por el banco de que el cheque o el giro postal es una falsificación o carece de validez.

Ilustración 10-4: En el fraude por cobro anticipado de derechos, los estafadores se sirven de la predisposición de las víctimas a cooperar en la aplicación de la normativa pública induciéndolas a pagarles dinero en concepto de “impuestos”, “derechos” o “aranceles” inexistentes, antes de la fecha prevista para que ellos realicen la entrega o la prestación de las mercancías o servicios (por ejemplo, en los casos de protección fiscal extraterritorial) que han prometido a las víctimas.

- Los planes de fraude comercial pueden estar concebidos de modo atractivo para ciertos perfiles psicológicos típicos, con sugerencias de mercados “secretos”, conspiraciones o círculos de negocios exclusivos.

Ilustración 10-5: Se ofrecen a quienes tal vez parezcan recelosos de las autoridades públicas inversiones para evitar el pago de impuestos por medio de cuentas extraterritoriales. En una estafa de

muchos millones de dólares, se ofrecieron a las víctimas beneficios del 80% anual a través de una misteriosa red de agentes monetarios supuestamente establecida por una alianza de gobiernos en 1914 para pagar deuda correspondiente a la Primera Guerra Mundial. Según pretendía el plan de la estafa siete “operadores mundiales” controlaban las disponibilidades monetarias globales totales y actuaban como junta directiva de unos pocos centenares de “operadores autorizados” en todo el mundo.

- Los promotores buscan puntos vulnerables en grupos de la población, círculos de inmigrantes, los pobres, las personas de edad y las de mala salud, explotando emociones como el temor de los ciudadanos de edad avanzada que se ven con recursos cada vez menores.

Ilustración 10-6: Según un plan fraudulento corriente, se comunica a personas de edad que el destinatario ha sido agraciado con un importante “premio no solicitado” o en un sorteo o una lotería internacional, premio que ha de reclamarse abonando unos derechos por anticipado o llamando a un número de teléfono fijo o móvil que funciona con elevados costes.

Ilustración 10-7: Las víctimas pueden ser más vulnerables según sus características particulares o el momento de la vida en que se encuentran, por ejemplo si se trata de personas de edad, recién divorciadas, con problemas de salud o han ganado o recibido hace poco una cantidad considerable de dinero.

- Algunos estafadores se sirven de la adulación y el prurito de refinamiento para inducir a las víctimas a participar en la inversión fraudulenta.

Ilustración 10-8: Los defraudadores pueden hacer exhibición de un estilo de vida derrochador y costosos bienes de lujo al tiempo que ofrecen productos de inversión de resonancias atractivas pero ficticios, imitación burda de muchos productos nuevos legítimos, contando con que el inversor ingenuo no haga preguntas para no aparecer como persona sin pulimento.

- Cuando no surten efecto otras formas de instigación psicológica, los defraudadores suelen recurrir a la amenaza de violencia o al uso real de la misma para mover a la conformidad.

Ilustración 10-9: Se utiliza a inversores que todavía no se han percatado de que son víctimas para que induzcan a otros a participar. Cuando el fraude se descubre, estos intermediarios temen que también ellos serán involucrados y el estafador se aprovecha de este temor para obligarlos a guardar silencio.

Ilustración 10-10: Cuando una víctima descubre el fraude, el autor puede amenazar con exponerla a la vergüenza pública revelando su participación en la trama, o darle largas con una serie de dificultades imaginarias, o tal vez ofrecer las posibilidades de nuevos planes con ganancias aún mayores, tácticas todas ellas corrientemente utilizadas para retrasar la revelación de las actividades o disuadir de ella.

Ilustración 10-11: Es posible que se dé a entender a una persona participante en el plan, a menudo un profesional, que se ha convertido en un medio para el lavado de dinero, aunque tal vez inconscientemente, y una vez implicado, que el profesional se muestre reacio a denunciar el plan fraudulento.

Ilustración 10-12: Un importante proveedor de servicios telefónicos fue amenazado porque había sido cerrado un teléfono fraudulentamente activado. En una llamada telefónica que se grabó, el estafador amenazó al proveedor diciéndole que si no le daba acceso a su sistema informático, haría que su servicio a través de Internet se colapsara lanzando un ataque por denegación del servicio, es decir, un ataque para hacer que un sitio web sea inundado de peticiones de información de modo que los usuarios legítimos no pueden acceder al mismo.

Ilustración 10-13: Los defraudadores tratan de amedrentar a las víctimas diciéndoles que están profundamente involucradas en el fraude y que no se les permitirá salir de él, o que tienen posibilidades de hacerlas detener por agentes de autoridades nacionales o internacionales. La intimidación de testigos es corriente en el fraude comercial.

- Los estafadores racionalizan su proceder diciéndose que no se trata en realidad de víctimas porque son movidas por la avaricia, la inclinación a la complicidad y la credulidad.

Consejos:

- Procurar analizar objetivamente el interés de la operación propuesta y comprender que se deben tomar en serio las sospechas resultantes de un análisis basado en el sentido común propio. Preguntarse “¿Por qué precisamente a mí? Si el plan funciona realmente bien ¿por qué hay un desconocido en la sala de reunión de un hotel, o al teléfono, o en Internet proponiéndome un negocio financiero complicado con tan grandes ganancias y ofreciendo permitir mi participación en él?”
- El ego personal no debe anular las sospechas que se tengan: no cejar en las preguntas aunque el promotor del plan insinúe que se es necio por no entender. Es una necedad mucho mayor invertir en algo que no se comprende por completo.
- Obtener asesoramiento jurídico de un letrado independiente con competencia para aconsejar acerca de la operación.
- No dejar de denunciar un fraude a las autoridades por la aprensión de haber caído en una trampa.

Véase también: Indicador 4 – Uso indebido de nombres; Indicador 6 – Secretismo indebido; Indicador 7 – Operaciones excesivamente complejas o excesivamente simples; Indicador 8 – Frustración de la debida cautela; Indicador 15 – Fraude basado en el abuso de afinidades o de relaciones personales; Indicador 17 – Intervención o participación insólita de profesionales; Adición 1 – Obrar con la debida cautela.

Indicador 11: Fallos de los controles preventivos a causa de crisis

Los defraudadores comerciales pueden explotar puntos débiles de los sistemas de control para aprovecharse de los impulsos generosos o emocionales generados a consecuencia de catástrofes naturales o provocadas por el hombre.

Explicación:

Un signo distintivo de civilización es obedecer a impulsos y prácticas generosos hacia los menos favorecidos. Las catástrofes naturales o provocadas por el hombre suscitan esos impulsos espontáneamente. En respuesta a los recientes huracanes, tifones, terremotos y tsunamis, los sectores público y privado de la comunidad internacional han colaborado y gastado miles de millones en la reconstrucción. La destrucción masiva de hogares, negocios e infraestructuras públicas así como el desplazamiento de millones de personas exigen medidas de emergencia, caracterizadas por la fe en el objetivo común. Las entidades y las operaciones comerciales juegan un importante papel como medio de posibilitar el apoyo a la labor de recuperación tras las catástrofes desarrollada por los sectores privado y público. No obstante, aunque se coincida en ese bien común, ni el hecho de la emergencia ni el natural impulso humano de confianza mutua deben sustituir al entendimiento cabal de la inversión o la operación comercial, o al ejercicio de la oportuna cautela y vigilancia en las medidas de control preventivas. Una enseñanza fundamental de las catástrofes pasadas es que la pérdida de fondos a causa de fraudes frenó la labor de reconstrucción y redujo el volumen de la ayuda que se podría haber prestado para aliviar el sufrimiento y las necesidades de las verdaderas víctimas.

En los planes de fraude se cuenta con que, tras las catástrofes, las personas, las empresas y las autoridades públicas tienden a dejar de lado la debida cautela o a eludir la aplicación de los controles preventivos normales. Según el modelo mental de los estafadores, las catástrofes crean oportunidades originando o poniendo al descubierto vulnerabilidades en un momento de gran apremio nacional o internacional y cuando la emoción alcanza cotas elevadas en la población deseosa de poner su confianza en un objetivo común.

Casos y ejemplos:

- El brote de generosidad pública a raíz de una catástrofe se suele manipular con tentativas de explotar las obras de beneficencia o los donativos con fines benéficos.

Ilustración 11-1: Siempre hay algún plan de fraude consistente en solicitudes para fines ostensiblemente benéficos. Cuando sobrevienen catástrofes naturales, la incidencia de tales tramas puede aumentar de manera impresionante. Por ejemplo, a raíz de los atentados terroristas del 11 de septiembre de 2001, el tsunami del Océano Índico y los huracanes Katrina y Rita, las autoridades de represión del delito detectaron un número importante de planes fraudulentos en los que se pretendía que se recaudaban fondos para los primeros equipos de socorro y los supervivientes de los siniestros.

Ilustración 11-2: Las tramas de inversión de “alto rendimiento” brotan muy rápidamente a raíz de grandes catástrofes o sucesos mundiales. En ellas es característico que la táctica de colocación no se oriente a un fin puramente benéfico, sino que se prometan a la vez grandes rendimientos y supuestos beneficios filantrópicos o de “proyectos humanitarios”. Con frecuencia los estafadores afirman que la trama cuenta con la “anuencia de las Naciones Unidas” o que es un “programa de inversión aprobado por las Naciones Unidas”.

- Conforme las autoridades organizan las medidas de respuesta, los defraudadores buscan puntos débiles en los controles que aplican las mismas a sus trámites de compra, concesión de prestaciones y subvenciones.

Ilustración 11-3: En los contratos de adquisición de bienes y servicios tras las grandes catástrofes naturales, que muchos gobiernos y organismos internacionales conciertan para la retirada de escombros y la reconstrucción de infraestructuras, suelen darse tramas de fraude, por ejemplo sobornos de los vendedores a los funcionarios de los organismos contratantes a cambio de un trato favorable.

Ilustración 11-4: Los estafadores ejercen presión sobre los evacuados para que les autoricen a recibir su correo. Los cheques de ayuda ante el siniestro destinados por la administración pública a los evacuados se envían a la dirección de los defraudadores y se distraen para cobrarlos o comprar bienes de empresas locales. Los bienes se suelen vender entonces directamente o mediante subastas en línea efectuadas en otras regiones, o incluso otros países, por los estafadores, que sirven de “corredores” de bandas de ladrones en las inmediaciones del lugar de la catástrofe.

- Cuando buscan acceso a los recursos del sector privado destinados a tareas de reconstrucción tras una catástrofe, los defraudadores se aprovechan de las deficiencias de información en el proceso de valoración de los daños así como de los fallos sistémicos en las medidas de control que normalmente afectan a los sistemas financieros.

Ilustración 11-5: Cabe citar como ejemplos de fraude a seguros las reclamaciones falsas por daños o pérdida de bienes o por lesiones físicas fingidas, las reclamaciones falsas por renovaciones efectuadas a causa de los daños, así como la venta de contratos de seguros ficticios.

Ilustración 11-6: Las instituciones financieras que se desplazan para tratar de prestar servicios bancarios de urgencia a los supervivientes de catástrofes se ven afectadas por un aumento de la circulación de cheques sin fondos: la apertura de diversas cuentas bancarias en diferentes zonas geográficas para efectuar depósitos y extender cheques contra dichas cuentas antes de que los cheques de abono del depósito sean compensados en el sistema bancario, lo que crea un volumen monetario “flotante” sin ninguna base más que el tiempo que media entre la compensación de los cheques y su ingreso en las respectivas cuentas.

Consejos:

- Canalizar los impulsos filantrópicos a través de obras benéficas adecuadas y de buena reputación.
- Puede haber indicios de fraude comercial cuando se pretenda que una inversión no sólo proporcionará grandes ganancias sino que tiene además la ventaja de servir a fines humanitarios, socorro en caso de catástrofe o cosas parecidas; o cuando se aduzcan tales motivos como fundamento para justificar inversiones u otras ocasiones financieras que no son explicables ni justificables por sus condiciones comerciales intrínsecas.
- La súbita presentación de una operación comercial en un contexto no comercial debe inspirar dudas sobre la existencia de una conexión real o lógica entre la causa benéfica y el plan propuesto.
- Son elemento esencial de un programa eficaz de evitación de fraudes las medidas preventivas, en particular las dirigidas a reducir sustancialmente las oportunidades de acceso fraudulento a los sistemas aplicando controles en las fases iniciales.
- Las medidas de control preventivas deben probarse en la realidad con suficiente anticipación a una catástrofe para cerciorarse de que funcionan conforme a lo previsto.
- En los fraudes a través de Internet son corrientes los estafadores reincidentes. Pueden ser una protección contra la repetición de pedidos o facturas falsos las bases de datos sobre fraudes anteriores, como método defensivo para comparar, por ejemplo, ciertos elementos de los pedidos entrantes con la información existente en dichas bases de datos.
- Unos efectivos humanos bien instruidos y conscientes de las posibilidades de fraude pueden contribuir a evitarlo. La instrucción antifraude del personal de primera línea, concretamente sobre las posibilidades de estafa en el marco del programa y los tipos probables de fraude con que tal vez tropiecen, es esencial para detener el plan fraudulento antes de que se abra paso hasta las operaciones de las empresas o de las administraciones públicas.

Véase también: Indicador 8 – Frustración de la debida cautela; Indicador 15 – Fraude basado en abuso de afinidades o de relaciones personales; Adición 1 – Obrar con la debida cautela.

Indicador 12: Transferencia inmediata, rápida o irrevocable de fondos

Los estafadores comerciales a menudo ejercen presión sobre los posibles inversores no sólo para que tomen rápidamente una decisión, sino para que hagan transferencias inmediatas o rápidas de fondos, dando poco o ningún tiempo para actuar con la debida cautela o recurrir al asesoramiento de expertos.

Explicación:

En las operaciones legítimas suelen ser necesarias las decisiones rápidas y medidas inmediatas. Pero las personas o las entidades que realizan tales operaciones están por lo general en condiciones de tomar parte en ellas porque ya comprenden bien la

naturaleza de los riesgos y las remuneraciones que llevan aparejadas. Así pues, esas personas o entidades no prescinden de la debida cautela para tomar decisiones rápidas, sino que ejercen medidas cautelares diferentes o en momentos distintos de la operación.

Un estafador procurará a menudo persuadir a la víctima de la necesidad de tomar decisiones rápidas en un intento de burlar la debida cautela, o de la necesidad de efectuar una transferencia irrevocable de fondos en favor del defraudador. Es posible que una persona a la que se pide adoptar una decisión con consecuencias financieras se vea presionada para que efectúe transferencias inmediatas, rápidas o irrevocables de fondos a fin de concluir la operación. Una vez que las sumas se han transferido, el estafador las transfiere de nuevo con facilidad, frecuentemente a ámbitos de régimen jurídico distinto, lo que puede hacer difícil o imposible su recuperación o rastreo.

Casos y ejemplos:

- El defraudador insiste en una transferencia inmediata de fondos, dando poco o ningún tiempo para medidas de cautela incluso elementales.

Ilustración 12-1: El promotor de una inversión informa confidencialmente sobre los beneficios seguros de la misma y su alto rendimiento. Al mismo tiempo, advierte a la víctima en potencia que la oportunidad de inversión “no va a durar” o es una “oportunidad única en la vida” y que ha de “obrar con rapidez”. El promotor insiste en la necesidad de una decisión rápida antes de que la víctima tenga tiempo suficiente para estudiar a fondo la operación.

- El carácter inmediato de la operación puede aprovecharse para inducir a la víctima a aceptar condiciones adicionales.

Ilustración 12-2: Se incita a un inversor a autorizar una transferencia a una nueva cuenta abierta para el fraude. Por supuestas razones de apremio y conveniencia, se le induce a autorizar que el estafador o un cómplice suyo figure como firmante conjunto en la nueva cuenta. El defraudador y confirmante transfiere entonces los fondos a la nueva cuenta bajo su control.

- Un fraude puede también implicar la transferencia inmediata e irrevocable de fondos a sociedades transnacionales.

Ilustración 12-3: Una operación implica transferencias a una sociedad transnacional, que se dice es una transnacional “anónima”, o a una sociedad, un consorcio o una cuenta ubicados fuera del país en un “paraíso fiscal”.

Consejos:

- No dejarse inducir, por presiones y premuras de tiempo, a participar en una operación sin adoptar las medidas de debida cautela oportunas.
- No ceder nunca el control de cuentas bancarias o de inversión.

- Comprender bien las razones aducidas para toda transferencia de fondos, sobre todo si la operación implica transferencias múltiples.
- Ejercer especial vigilancia en el caso de las transferencias de fondos a otros ámbitos con sistema jurídico propio, especialmente a ámbitos extraterritoriales donde existan leyes sobre el secreto financiero que hagan la recuperación de los fondos transferidos sumamente difícil y prohibitiva por sus costes.

Véase también: Indicador 6 – Secretismo indebido; Indicador 8 – Frustración de la debida cautela; Adición 1 – Obrar con la debida cautela.

Indicador 13: Fuente de reembolso cuestionable o desconocida

En los fraudes comerciales se deja a menudo en la sombra la fuente de pago de las supuestas ganancias o beneficios resultantes de la inversión, aludiendo a fuentes imprecisas, fuentes extranjeras, fuentes inciertas, por ejemplo a “programas de comercio” genéricos (a veces en mercados “secretos”), o insinuando fuentes de pago existentes en ámbitos jurídicos internacionales no regulados o radicadas en entidades no sujetas a regulación.

Explicación:

Conocer la fuente de reembolso, así como la sujeción a procedimientos documentados que garanticen el pago exacto y puntual de las ganancias y beneficios es esencial en las operaciones comerciales legítimas. En tales operaciones, los auténticos intermediarios financieros cuentan con principios satisfactorios de gestión, modelos precisos de actividad mercantil y procedimientos documentados y bien ejecutados cuya eficacia es objeto de evaluación continua. Las operaciones de reembolso, realizadas con eficiencia, están condicionadas a reglas claras y conocidas y a comunicaciones precisas con partes contratantes en las que se confía. En las operaciones comerciales son necesarias con frecuencia fuentes de reembolso extranjeras, pero es característico de las mismas no incluir complejidades inexplicadas, ni el uso de métodos poco eficientes de reembolso o requisitos que hagan que las fuentes de reembolso dependan de sistemas jurídicos internacionales no regulados. Tampoco es corriente que una fuente extraterritorial o extranjera de reembolso sea parte en una operación que por lo demás pertenezca enteramente al ámbito nacional. La persona o la entidad a la que se pida tomar una decisión con consecuencias financieras ha de comprender el fundamento comercial de la operación básica y cerciorarse de las razones comerciales concretas de toda complejidad, así como conocer con certeza la fuente de reembolso.

En las tramas fraudulentas se suele inducir a los inversores en perspectiva a no hacer preguntas sobre la fuente o el método de reembolso ofreciendo incentivos financieros inusuales que no guardan relación con la operación básica o que carecen de justificación comercial. Es posible que, con el señuelo de una “tasa alta de rendimiento”, se induzca a los inversores a aceptar una promesa de reembolso por parte de una entidad que no tenga una relación comercial visible con la operación. A menudo, un plan fraudulento puede depender en parte de que el inversor acepte reembolsos que se tramiten a través de sistemas jurídicos considerados como paraísos del secretismo. Esta particularidad de la “fuente extraterritorial” hace que la víctima se exponga a más manipulaciones: al aceptar fuentes insólitas de reembolso a cambio de la posibilidad de evitar el pago de eventuales impuestos

sobre los beneficios en perspectiva, el inversor se hace cómplice en la trama. Los estafadores suelen servirse de fuentes imprecisas, inciertas o extraterritoriales de reembolso para mantener la incertidumbre de los inversores y conseguir que el fraude no se descubra hasta que es demasiado tarde.

Casos y ejemplos:

- La verdadera naturaleza de la operación se deja a oscuras, carece probablemente de objeto comercial y presenta características inverosímiles, por ejemplo rendimientos desproporcionados.

Ilustración 13-1: “Obligaciones históricas”, u obligaciones de entidades comerciales o soberanas, que tuvieron validez en su día pero que actualmente carecen de valor como títulos y sólo se coleccionan o se negocian como objetos de interés histórico, se presentan como títulos que valen millones o miles de millones de dólares sobre la base de declaraciones de terceros, llamadas a menudo “autenticaciones hipotecadas” o “valoraciones hipotéticas”, y se venden al inversor inexperto a precios exagerados muy superiores a su valor como objetos coleccionables.

- Se pretende que los rendimientos provienen de supuestas ventas de un producto en cantidades mayores que las producidas o existentes en el mundo.

Ilustración 13-2: Se pretende que la fuente de reembolso es oro, del que existen como “garantía” “certificados oro” o “recibos de almacén” ficticios que, según se dice, unas veces han sido emitidos por bancos extraterritoriales apenas conocidos o no existentes, y otras veces que los han extendido importantes instituciones financieras, o incluso organizaciones internacionales conocidas, que representan lingotes de oro, que de ser verdad, requerirían una cantidad de este metal precioso mayor que la producida en los anales de la historia.

- La fuente de reembolso son las inversiones de otros participantes o la propia inversión del participante.

Ilustración 13-3: En una “trama articulada en pirámide” una “compañía de negocios” vendía bolsitas de hormigas diciendo a los inversores que criaran los insectos y los devolvieran para obtener un beneficio del 130%. Al principio, el dinero recibido de los nuevos inversores servía para pagar las ganancias de los inversores anteriores. Las tramas articuladas en pirámide alcanzan una masa crítica y se desploman cuando la fuente que suponen los fondos aportados por los nuevos inversores es insuficiente para el reembolso de los inversores anteriores.

Ilustración 13-4: Después de caer en un fraude de “alto rendimiento” o de un “banco de primera”, es frecuente que las víctimas sean abordadas por un segundo equipo de estafadores que ofrecen servicios de “recuperación de los fondos defraudados”. Se “recuperan” pequeñas sumas a cambio de un “honorario anticipado”. Seguidamente se ejerce presión sobre las víctimas para

que paguen honorarios suplementarios y más cuantiosos, y se les prometen recuperaciones “más complejas” de cantidades superiores. La fuente de todos los fondos “recuperados” por el segundo equipo son los fondos aportados por las propias víctimas, que están en manos del primer equipo. El fraude prosigue hasta que el segundo equipo ha sacado a las víctimas todos los honorarios que estén dispuestas a pagar o puedan pagar. En ese momento, éstas habrán perdido todos los fondos “invertidos” inicialmente con el primer equipo y todos los “honorarios anticipados” abonados al segundo equipo.

Consejos:

- Debe ser posible tener una idea concreta del objetivo comercial de la operación y comprender la forma en que se generan los beneficios.
- Un hincapié exagerado en detalles abstrusos como por ejemplo en el caso de las “obligaciones históricas”, métodos excesivamente complejos de pago, explicaciones incongruentes acerca de las fuentes de reembolso y atribución de requisitos insólitos a las ganancias no son típicos de las operaciones mercantiles legítimas.
- En caso de retraso en el abono de las ganancias el inversor debe procurarse inmediatamente asesoramiento independiente y objetivo y no aceptar ninguna excusa.
- Cuando una fuente importante de beneficios se derive del hecho de inducir a otros a invertir y de que, a su vez, éstos capten a otros inversores, es menester gran prudencia en cuanto a la legitimidad del plan. Si el principal objetivo comercial es obtener porcentajes de inversión de estratos inversores inferiores, podía tratarse de una trama “articulada en pirámide”.
- No fijar tanto la atención en la magnitud del supuesto rendimiento de la inversión que se olvide pensar en la fuente de esos rendimientos.
- Encarar con suspicacia los métodos o las fuentes de reembolso en que intervengan entidades, sistemas jurídicos o factores complejos que no tengan justificación comercial apreciable en el contexto de la operación.
- Las afirmaciones relativas a inversiones “de alto rendimiento” y “sin riesgo” en “programas de negocios secretos” u “oficinas de contratación secretas” en sistemas jurídicos “exentos de impuestos” o “con privacidad bancaria” son señal de que la operación se aparta de las normas comerciales y de que posiblemente no exista una fuente comercial de reembolso. Si se ve enfrentado a esos términos, el inversor ha de ejercer con agresividad la debida cautela.

Véase también: Indicador 5 – Rendimientos desproporcionados; Indicador 8 – Frustración de la debida cautela; Indicador 9 – Incentivos viciados de corrupción; Indicador 10 – Tendido de trampas e inducción psicológica; Indicador 20 – Sistemas de comercialización en forma de pirámide o en estratos múltiples; Adición 1 – Obrar con la debida cautela.

Indicador 14: Aspectos o explicaciones irracionales o ilógicos

Una vez efectuada la inversión, deseo de prolongar el fraude o de ocultar el producto, el estafador suele recurrir a cualquier razón que pueda utilizar o superficialmente plausible para explicar todo aspecto que se cuestione. Con frecuencia estas excusas o explicaciones no resisten un análisis riguroso y son reveladoras de fraude comercial.

Explicación:

El comercio y las finanzas modernos tienen carácter racional y sistemático. Aunque a veces pueden ser difíciles de comprender, existen siempre razones comerciales, históricas, sistémicas u otras de sus características, que son inteligibles y pueden explicarse. Cuando un documento o un plan contenga elementos irracionales o ilógicos, especialmente en lo que respecta a incumplimientos, procede investigar más a fondo y se debe consultar con un experto independiente.

El estafador dará a menudo explicaciones incongruentes o ilógicas para convencer a la posible víctima de que no busque ese asesoramiento, con el fin de prolongar el fraude o de ocultar su producto. Es posible que se den a la víctima explicaciones ilógicas en un intento de inducirla a seguir participando en él. O bien, cuando los frutos se retrasan, el defraudador puede pretender que las ganancias adeudadas al inversor son demoradas por catástrofes naturales, sucesos actuales u otros acontecimientos que por lo general no influyen en las operaciones del tipo considerado. También es posible que se intente persuadir a la víctima de que guarde silencio amenazándola con que si presenta denuncia el pago se retrasará o resultará imposible.

Casos y ejemplos:

- En las operaciones fraudulentas pueden darse explicaciones ilógicas sobre las funciones o identidades de las partes actoras.

Ilustración 14-1: Pueden contener elementos inverosímiles en el panorama general, por ejemplo una operación bancaria con organizaciones que no son bancos como las Naciones Unidas o la Cámara de Comercio Internacional, o una operación con una institución bancaria internacional que no presta servicios a particulares, por ejemplo el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial.

Ilustración 14-2: El estafador puede referirse a clientes u otras partes en el negocio a los que la víctima nunca llega a conocer personalmente. Por ejemplo, un abogado promueve una operación en la que un “cliente” negocia títulos financieros como participante en un mercado secreto interbancario de esos títulos, pero el cliente nunca es identificado ni presentado a la víctima.

- En los fundamentos mismos de la operación pueden figurar aspectos irracionales o ilógicos.

Ilustración 14-3: Puede haber una desproporción manifiesta en la estructura global de la operación, por ejemplo en el caso de una

operación relativamente modesta con un banco gigantesco y poderoso que supuestamente la promueve.

Ilustración 14-4: Puede darse una logística carente de sentido, por ejemplo, en la venta de mercancías, cuando la circulación de esas mercancías es geográficamente ilógica cuenta habida de los lugares donde típicamente se producen o se obtienen.

- También puede recurrirse a explicaciones irracionales o ilógicas para justificar las demoras en la realización del producto de la operación. En la gran mayoría de los casos, la razón alegada para el retraso tiene poco que ver con una demora que resulte real o verosímil.

Ilustración 14-5: El fraude puede comprender afirmaciones que falsamente atribuyen las demoras a consideraciones de tipo legal, interferencias de las autoridades y sucesos de actualidad como catástrofes naturales o cambios políticos. Por ejemplo, en un caso el defraudador alegó que los sistemas internacionales de pago habían sido cerrados tras el fallecimiento de un miembro de la familia real y que el producto de la operación no estaría disponible sino tras la reapertura de los sistemas.

- Un estafador puede tratar activamente de disuadir de que se denuncie el hecho actual de no finalizarse una operación o de no efectuarse el pago asegurando que la denuncia hará imposible la conclusión o el pago en el futuro.

Ilustración 14-6: Cuando el producto no plasma en realidad, el defraudador puede decir a las víctimas que la realización de la inversión está en trámite y que, si efectúa la denuncia, las autoridades no entenderán la operación y causarán retrasos innecesarios mientras la investigan.

Ilustración 14-7: Si la víctima pregunta al defraudador sobre la demora del producto, éste puede tratar de asegurar el silencio haciendo creer a la víctima que ella también está involucrada en una eventual conducta fraudulenta. Por ejemplo, el estafador puede admitir que la operación es de legalidad dudosa, pero que como la víctima ha recibido ya algunas ganancias procedentes de otras víctimas, ella misma es exactamente tan culpable como el propio estafador.

Consejos:

- Hacer un examen crítico de la lógica o la verosimilitud de las explicaciones y, si éstas no se entienden, procurarse sin cortedad ni temor asesoramiento independiente.
- Pedir siempre al promotor de una operación que explique los términos necesarios o las funciones decisivas si no se comprenden. Desconfiar de un promotor que no puede explicar satisfactoriamente funciones o términos esenciales, y estar dispuesto a procurarse asesoramiento objetivo en tales casos.

- Es preferible encarar las sospechas aunque disgusten e investigarlas cuanto antes, pues el tiempo obra siempre en favor del estafador.
- Si hay dudas, buscar la asistencia de las autoridades.

Véase también: Indicador 3 – Incongruencias en la operación; Indicador 8 – Frustración de la debida cautela; Adición 1 – Obrar con la debida cautela.

Indicador 15: Fraude basado en abuso de afinidades o de relaciones personales

En los fraudes comerciales se suelen aprovechar factores no económicos como la confianza espontánea entre personas de procedencias similares para hacer que las víctimas en potencia atenúen la cautela con la que procederían en otras circunstancias y servirse de ese grupo como vivero de posibles víctimas. Asimismo, los estafadores se adaptan a menudo a las creencias o rasgos comunes que unen al grupo o son característicos del mismo.

Explicación:

Es normal conceder credibilidad y respeto a las personas con las que se tienen vínculos estrechos como familiares, amigos, o bien a las de procedencias similares, en particular en el ámbito religioso, social, político, étnico, de la beneficencia, de hermandades y otras relaciones. Los defraudadores comerciales suelen servirse de estas afinidades en su provecho y lograr que los inversores acepten la seguridad que da la afinidad como sustitutivo de una comprensión correcta de la inversión que les propone o de la obtención de asesoramiento sobre ella. El problema radica no en la afinidad ni en la relación, sino en la confianza excesiva depositada en los lazos comunes y no en los factores objetivos relacionados con la inversión propuesta.

Casos y ejemplos:

- Las relaciones de las que se puede abusar son entre otras:

- Las relaciones familiares;

Ilustración 15-1: Los estafadores inducen con frecuencia a familiares y amigos a invertir en un plan que, en otras circunstancias, éstos hubieran visto con escepticismo.

- Apoyo de equipos deportivos o apoyo aparente de celebridades;

Ilustración 15-2: El defraudador se aprovecha de la reputación de una destacada figura deportiva para promover e inducir a inversiones fraudulentas.

Ilustración 15-3: Una celebridad o un ciudadano ilustre es invitado a un acto para promocionar una inversión y, al aceptar la invitación, parece que apoya la operación personalmente.

- Afinidad religiosa o cultural;

Ilustración 15-4: Un grupo religioso o cultural es incitado por otros miembros o un dirigente del mismo, basándose únicamente en esa relación, a sumarse a un plan de inversión que supuestamente redundaría en beneficio de su fe o su herencia común.

Ilustración 15-5: Se enfoca repentinamente la atención de un grupo a una inversión o plan determinado que parece beneficiar por completo al grupo, cuando en realidad es ajeno a los objetivos o al ideal común del grupo.

Ilustración 15-6: Una persona antes desconocida ingresa en un determinado grupo, adquiere influencia en el mismo y recomienda calurosamente cierta inversión o plan a sus miembros.

Ilustración 15-7: Un cambio repentino en la dinámica de un grupo, que pasa de tener una orientación religiosa o cultural a otra más comercial.

- O bien obras de beneficencia;

Ilustración 15-8: El estafador se aprovecha de un hecho trágico actual para montar una falsa obra benéfica cuyo producto va en provecho del estafador y sus socios pero no de las víctimas de la tragedia.

Ilustración 15-9: Es corriente que los defraudadores comerciales aseguren que una parte determinada de los fondos se destinará a una causa humanitaria u otra obra benéfica determinada.

- Falsas seguridades: El defraudador puede tratar de vincular el grupo con la estafa para mayor conveniencia.

Ilustración 15-10: Puede convencer al grupo de que permanecerán sujetos a su control los fondos invertidos.

- Es posible aumentar considerablemente la fiabilidad de estos planes si los beneficios se abonan conforme a lo prometido con cargo a los mismos fondos invertidos o a las inversiones de otros.

Consejos:

- La confianza fundada en intereses compartidos o en relaciones personales no debe ser sustitutivo de un buen entendimiento de la inversión o la operación comercial ni del ejercicio de la debida cautela y vigilancia para proteger los propios intereses.
- Pensar con independencia.
- Cuando se trate de asuntos financieros, no aceptar los consejos o sugerencias amistosos de un conocido de un grupo social o de otra índole en lugar de un asesoramiento profesional.
- No dar por supuesto que, por tener un historial de solvencia financiera en el pasado, la otra parte en el negocio es necesariamente solvente en la actualidad.
- Conocer a la otra parte en el trato ha de ser un proceso duradero, pues las circunstancias pueden cambiar y las exigencias de los negocios pueden inducir a una conducta temeraria y fraudulenta incluso en el caso de negocios antes legítimos.

- No dejar que celadas del exterior como cócteles costosos en hoteles de lujo, o reuniones de personas de ideas similares, obnubilen el propio discernimiento en cuanto a una posible inversión.
- Tener cuidado con las invitaciones que se aceptan y, por tanto, las personas a las que se presta así el propio nombre y reputación.

Véase también: Indicador 4 – Uso indebido de nombres; Indicador 5 – Rendimientos desproporcionados; Indicador 8 – Frustración de la debida cautela; Indicador 10 – Tendido de trampas e inducción psicológica; Indicador 11 – Fallos de los controles preventivos a causa de la crisis; Indicador 20 – Sistemas de comercialización en forma de pirámide o en estratos múltiples; Adición 1 – Obrar con la debida cautela.
