

EL PERFIL DEL DEFRAUDADOR

NOTI 307 – Febrero de 2021

Las motivaciones para cometer fraude pueden agruparse en cinco categorías :

- Fraude por necesidad.
- Fraude por justificación.
- Fraude por desafío.
- Fraude por impunidad.
- Fraude por presión.

En la entrega anterior comentamos acerca de los dos pilares fundamentales para gestionar adecuadamente el riesgo de fraude: los Procesos y las personas. Los procesos merecen un tratamiento aparte, ya que su mejoramiento continuo resulta clave para eliminar las brechas de seguridad que facilitan el fraude.

No obstante, por más sofisticados y seguros que estos sean, siempre estará presente la posibilidad de fraude debido a la manipulación voluntaria y dolosa de las personas encargadas de ejecutarlos. En otras palabras, los procesos no se ejecutan solos, ya que deberán ser realizados por personas, de cuya honestidad y habilidad dependerá su éxito. Por ello, se impone prestar especial atención al factor humano

como desencadenante de los fraudes y, en consecuencia, dirigir a las personas la prioridad en su gestión.

Son variadas las motivaciones por las cuales una persona decide cometer fraude, por lo que resulta conveniente conocerlas. Para efectos prácticos, las hemos agrupado en cinco categorías diferentes. Veamos cada una de ellas.

Fraude por necesidad: los seres humanos tenemos siempre presente el anhelo de mejorar, de ascender en todos los escalafones de la vida. Ocurre que muchas veces dichas aspiraciones se pueden alcanzar mediante el esfuerzo, el talento, el trabajo duro, la suerte o la herencia. En otros casos, los más, las personas se enfrentan a un fuerte desequilibrio entre sus aspiraciones y los medios para lograrlas con los recursos normales a su disposición, por lo que recurrirán al fraude para alcanzar dichos objetivos. En otros escenarios, la calamidad, las adicciones, la enfermedad o la simple ambición se convierten en suficiente motor para cometer un fraude. En este contexto, conviene a las empresas ejercer especial cuidado en los procesos de selección de personal, a fin de incluir en sus métodos la valoración de los candidatos en cuanto a sus aspiraciones, metas y los límites morales y éticos de las personas que van a ser vinculadas.

Los motivos que impulsan a una persona a cometer un fraude son tan variados que no admiten una solución única.



*Cifras en dólares

Fuente: <https://www.acfe.com/report-to-the-nations/2020/>

Si bien no existen pruebas específicas al respecto, una buena entrevista puede ser de gran ayuda en este momento, para evitar entrar en una relación laboral con alguien dispuesto a pasar por sobre lo que tenga que pasar con tal de alcanzar sus metas.

Fraude por justificación: los seres humanos tendemos a culpar a los demás de nuestras frustraciones, ya que ello casi siempre resulta más fácil que meterse en el proceso doloroso de la auto crítica. En esas condiciones, una persona podrá culpar a la empresa para la que trabaja -o a la sociedad a la que pertenece- de los desaciertos y frustraciones en su vida laboral o personal, lo que a su vez se convertirá en una excelente excusa para cometer fraude. No son pocos los casos en los que el defraudador actúa motivado por lo que él percibe como un agravio

personal cometido por la empresa, a la que culpará por no haber podido ascender profesionalmente o escalado posiciones administrativas, cuando a la verdadera razón puede estar en sus limitadas capacidades.

Hay que tener en cuenta entonces que no siempre se cometen fraudes por codicia o por necesidad. También se cometen por revancha, circunstancia que requiere de un tratamiento distinto.

Fraude por desafío: algunas personas son o se vuelven adictas al riesgo, a la adrenalina, a las emociones fuertes. Otras deciden tratar de reafirmar su condición rebelde desafiando todas las normas, violando todos los preceptos sociales. Violar esquemas de seguridad, normas de tránsito y convivencia son algunas de las manifestaciones de este carácter contestatario, propio de un sector representativo de las generaciones actuales. Para este grupo de personas, la excitación de vulnerar protocolos de seguridad, de sentirse más "inteligentes" o más hábiles que los demás, justifica la comisión de fraudes. Ya no es el dinero ni el odio hacia la empresa lo que los motiva. Por ello esta clase de motivación deberá ser considerada por separado en el diseño de la estrategia de gestión del riesgo.

También se incluye en esta categoría las personas que, como dice la publicidad de una conocida entidad financiera, pertenecen a la generación que "lo merece todo". Algunos de los jóvenes de esta época, (y otros no tan jóvenes pero que han decidido prolongar su adolescencia) no solo están convencidos de ello, sino que consideran que las metas se



Fuente: <https://acfe-public.s3-us-west-2.amazonaws.com/2020-Report-to-the-Nations.pdf>; pág. 4

deben lograr de inmediato, no mediante el esfuerzo y el trabajo continuado. De este razonamiento absurdo surge la idea de apropiarse de lo ajeno, convencidos de que solo los muy tontos deben trabajar o esperar para tener lo que desean.

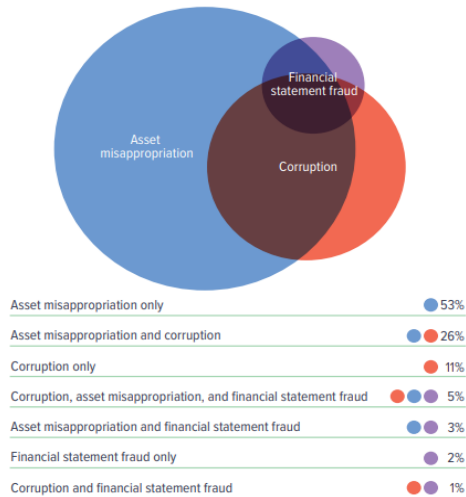
Fraude por impunidad: el temor al castigo físico, penal o social se constituye en una efectiva barrera de contención cuando una persona considera sus opciones para cometer una trasgresión, un delito o un fraude. Si se levantan estos muros de contención, muchas personas se animarán a intentarlo.

En el caso del fraude la situación se complica con otro elemento, ya que debe tenerse en cuenta que no siempre un fraude puede ser tipificado como delito en nuestro ordenamiento legal. Ello, sumado a la ineficiencia de nuestro sistema judicial, hace que las muy remotas probabilidades de ser condenado por fraude en nuestro país se hayan constituido en uno de los principales alicientes para incurrir en esta práctica dañina. Si la comisión de un hecho delictivo o de abuso de confianza no tiene consecuencias negativas para

quien lo perpetra, se facilita el camino a los defraudadores.

Fraude por presión: las bandas de delincuentes han venido copando los espacios que no llena la institucionalidad. Lo que antes era un fenómeno fácilmente observable en las zonas rurales, ahora es una realidad en las ciudades, algunas de cuyas comunas se han convertido en territorios donde imperan señores feudales, quienes apoyados en grupos violentos y en la falta de acción eficaz del Estado lo sustituyen. Es así como los residentes de los barrios sometidos a su control deben pagar dinero y servicios por el privilegio de ser “protegidos” por el amo de turno. Este fenómeno incluye, por supuesto, la presión a las personas para que suministren información de las empresas en las que trabajan; o para que faciliten o comenten fraudes ya no en su propio beneficio, sino para aumentar los ingresos del capo del momento. Esta moderna forma de sumisión a un poder superior ha sido identificada como la causa real para que muchas personas honestas, leales y moralmente sólidas, terminen siendo partícipes obligados en esquemas de fraude, con lamentables consecuencias para ellos mismos y para sus empresas.

FIG. 4 How often do fraudsters commit more than one type of occupational fraud?



Fuente: <https://acfe-public.s3-us-west-2.amazonaws.com/2020-Report-to-the-Nations.pdf>; pág. 12

Por: Alejandro Morales, Gerente General,
ASR S.A.S.

Medellín, Colombia
+57 4 266 33 64
asr@asr.com.co
<http://www.asr.com.co/>

Como puede concluirse, los motivos que impulsan a una persona a cometer un fraude son tan variados que no admiten una solución única.

En las siguientes entregas nos detendremos en la identificación de las señales de alerta de fraude según el comportamiento de los colaboradores.

asr@asr.com.co