

### ¿CUÁL ES MI PRECIO?

En un episodio atribuido a Abraham Lincoln, se cuenta que antes de ser presidente de los Estados Unidos, ejercía como abogado en el Estado de Illinois. Cierta vez un hombre lo visitó en su oficina y, sin más preámbulos, le dijo: usted tiene fama de ser el mejor abogado de la región, por lo que quiero que me defienda de una acusación de robo en mi contra. Lincoln, a su vez, preguntó: ¿es usted culpable? ¡Claro! Respondió el hombre. Por eso quiero que me defienda, para poder salir de este problema sin tener que ir a la cárcel. En ese caso, no puedo defenderlo, replicó el futuro presidente. Usted ha admitido su culpabilidad y ya no podré representarlo.

¡Pero si ni siquiera ha escuchado usted mi oferta!, dijo el delincuente. Le ofrezco mil dólares (una importante cantidad en aquella época). Lincoln movió su cabeza negándose a responder. ¡DOS MIL!, le ofrezco dos mil dólares. Piense que se trata de una suma enorme.

Ante una nueva negativa, el hombre se levantó y dijo: mire, señor Lincoln, no vine hasta acá para ser rechazado. Le ofrezco cuatro mil dólares por defenderme. Esta es una suma que lo hará rico de por vida. De repente, el abogado corrió hacia el sujeto, lo agarró por las solapas del saco y a empujones lo llevó hasta la puerta, en donde lo arrojó a la calle. Atónito, el individuo se levantó y mientras se sacudía el polvo le gritó: ¿por qué esa reacción ahora y no cuando admití mi culpa o cuando le ofrecí primero mil y luego dos mil dólares?

Ya calmado, Lincoln respondió: *porque ya estaba usted llegando a mi precio.*

Realmente, ¿todos tenemos un precio? ¿Llega un momento en el cual inevitablemente cedemos a la tentación o a la presión? ¿Es forzoso aceptar que, dadas las circunstancias, todos nos vendemos?

Muchas veces se escucha decir a personas encargadas del manejo de dinero o bienes de propiedad de otros, que están dispuestos a

mantenerse honestos y fieles, pero que reconocen que existen circunstancias en las cuales se olvidarían de todos sus escrúpulos y se apropiarían de dichos bienes o dinero; por ejemplo, en el caso de que un hijo o un familiar cercano necesitara de atención médica de urgencia.

No vamos a entrar en el terreno de preguntarnos qué haríamos nosotros en un caso similar. En lugar de ello, analicemos los siguientes postulados.

El fraude se comete cuando se dan estas tres condiciones de manera simultánea:

1. La persona tiene un problema que cree que no puede compartir con nadie;
2. Se encuentra en posición de abusar de la confianza depositada en él/ella; y,
3. Considera estar actuando de la mejor manera, dadas las circunstancias.

Si tomamos el hipotético caso del tesorero con un hijo gravemente enfermo, o siendo sometido a presiones por parte de grupos de delincuentes, es posible que la condición 1 y la condición 3 se cumplan, según su modo de ver las

cosas. Pero, si la condición 2 no se da, debido a que los controles y los procesos impiden que una sola persona pueda decidir sobre los bienes o dinero de una empresa, resultará imposible para éste apropiarse de dichos recursos, por más que lo desee.

En conclusión, reiteramos que la mejor manera de gestionar el riesgo de fraude consiste en crear canales de comunicación con los empleados, a la vez que se rediseñan los procesos para evitar que una sola persona pueda iniciar y terminar una operación de riesgo por sí sola.

Hay que permanecer alerta ante las presiones sobre los empleados, ya sean estas internas o externas, y no permitir que enfrenten solos problemas personales, familiares o laborales al punto que piensen que no tienen a nadie a quien recurrir para hallar soluciones.

Se espera que las personas honestas lo sean siempre y en cualquier circunstancia; al tiempo que debe esperarse que quienes no consideren a la honestidad como un valor fundamental, actuarán en cada caso según las circunstancias y su propia conveniencia.

Debe siempre recordarse que los fraudes nunca ocurren por accidente; que se trata del resultado de la acción deliberada de una persona que, teniendo la oportunidad para hacerlo, procede en contra de quienes depositan en él/ella la confianza y se apropia o da mal uso a los bienes encomendados a su cuidado.

Las personas, y no los procesos, serán la primera línea de defensa contra el fraude.

[asr@asr.com.co](mailto:asr@asr.com.co)