

El proceso más transparente.

Una gran empresa industrial definió un procedimiento para darle total transparencia y credibilidad al sistema de licitación para la compra de su principal materia prima, un producto químico del cual se utilizan varios cientos de toneladas al mes. Dado el gran volumen y el precio relativamente alto del insumo, el valor mensual de esta compra representaba una suma bastante considerable.

El procedimiento determinado era el siguiente: se inscribieron 4 empresas proveedoras del material, a las cuales de manera mensual se les solicitaba por escrito que presentaran cotización del precio de venta de la materia prima. Dichas solicitudes escritas eran elaboradas y firmadas por miembros del comité de compras de la empresa; y enviadas por correo.

Las ofertas recibidas se depositaban en una urna cerrada, cuya clave solo conocían los miembros del Comité de compras. El día señalado para la reunión del Comité de compras, se procedía a la apertura de la urna y a la evaluación de las propuestas

recibidas; adjudicando el contrato respectivo a la empresa que presentara la mejor propuesta económica.

Curiosamente, en los últimos seis meses, uno solo de los cuatro proveedores resultaba elegido por presentar la mejor propuesta. Siendo una situación anormal, la empresa decidió investigar.

Una visita de rutina a las otras tres firmas, por parte de funcionarios del departamento de auditoría interna de la empresa, reveló algo sorprendente: desde hacía siete meses no recibían invitaciones a cotizar el producto, pese a que, como se describió anteriormente, el Comité de compras se encargaba de enviar las respectivas solicitudes de cotización.

Ante la evidencia clara de que las comunicaciones no estaban llegando a su destino, la investigación se enfocó a aclarar esta situación. Luego de revisar cuidadosamente las cartas supuestamente enviadas por los tres proveedores se pudo determinar que la firma en cada uno de los casos era exactamente igual en cada cotización; lo cual evidenciaba que había sido

copiada electrónicamente, utilizando un scanner.

Una comprobación adicional de la firma favorecida con las adjudicaciones, permitió evidenciar que existía parentesco entre los propietarios de y uno de los miembros del comité de compras.

Luego de varias sesiones de incómodos interrogatorios a este alto ejecutivo de la organización, finalmente se hizo claro el hecho de su vinculación a este fraude. El procedimiento era bastante simple:

El ejecutivo interceptaba las comunicaciones enviadas a los proveedores, antes de que ellas salieran de la empresa, para evitar que se recibieran las cotizaciones. En cambio, pedía una cotización a la empresa de sus familiares y, empleando el scanner que tenía a su disposición, fabricaba cotizaciones de los demás proveedores, obviamente con precios más altos que los de la oferta presentada por su empresa familiar.

Inicialmente, se cotizaban los precios de mercado, inflando un poco los de la competencia. Pero a medida que el método probaba ser efectivo, se fueron inflando artificialmente todas las cotizaciones; con lo que la pérdida para la empresa aumentaba.

La pérdida se calculó en casi seiscientos millones de pesos; pero, el extracosto de producción por el empleo de materias primas más costosas, significó una gran pérdida de competitividad y de mercado a mediano plazo para la organización.

Irónicamente, al funcionario se le permitió presentar renuncia a su cargo.

Comentario. La celebración de convenios de auditoría recíproca, permitió en este caso el pronto esclarecimiento de un fraude a gran escala.

Dichos convenios consisten en la firma de una cláusula mediante la cual, una empresa puede verificar la correspondencia, contabilidad y demás registros relacionados con la actividad comercial que vincula a dos organizaciones.

Lastimosamente, las empresas siguen actuando de manera blanda contra los delincuentes de cuello blanco.