

Falsificación de documentos: Fraudes por manipulación negativa

La destrucción de documentos o la omisión de asientos contables falsos, es la forma utilizada para este otro tipo de fraudes, como se ilustra en el siguiente ejemplo:

En Colombia existe una empresa, filial de una gran cadena mundial de distribución de cosméticos. La operación se hace a través de personas naturales, quienes ofrecen a sus clientes los productos que la empresa comercializa.

La contabilidad se lleva empleando un gran computador central.

Los registros de existencias, ventas, entrada de pedidos y solicitudes de requisición al almacén se controlan de forma integrada, la mayor parte mediante ingresos en línea y en tiempo real. Cuando los vendedores toman un pedido, los detalles del mismo se introducen en el computador, utilizando uno de los muchos terminales remotos con que cuenta el sistema.

El pedido del cliente se prepara, elaborando además las correspondientes remisiones y facturas. Posteriormente, se programan las entregas en los vehículos de la Compañía. El vendedor firma la remisión y la factura producidas por computador; y el valor se carga de manera automática a la cuenta del vendedor. El inventario se actualiza a partir de los bienes entregados.

La rigidez era uno de los rasgos que permitían garantizar la seguridad del sistema.

El jefe de ventas expresó un día su preocupación por los retrasos que se producían al procesar pedidos, ya que los vendedores trabajaban todo el día y no tenían tiempo para llegar a ingresar sus pedidos sino al final de la tarde. Así, los pedidos ingresados después de las cuatro de la tarde, no podían ser entregados hasta el día siguiente. Según él, ello hacía perder gran cantidad de ventas, y por ello propuso un sistema para procesar los pedidos urgentes. Su petición fue aceptada.

Cuando un cliente solicitaba productos con mayor rapidez de la que el sistema informático

necesitaba para prepararlos y darles salida, se autorizaba al jefe de ventas para emitir una requisición al almacén y poder así entregar la mercancía inmediatamente. El cliente firmaba la remisión escrita a mano, la cual luego era ingresada al sistema para facturación, actualización de inventarios y cartera.

El jefe de ventas reunió a cierto número de vendedores y clientes importantes y les comunicó que había sido autorizado por la casa matriz para ofrecer determinadas líneas exclusivas de productos a precios baratísimos. El directivo añadió que, si los clientes aceptaban la propuesta, recibirían una carta del presidente de la empresa confirmando el ofrecimiento. A su debido momento, recibieron la carta, supuestamente firmada por el presidente de la empresa, en la cual les agradecía su vinculación a la oferta comercial, a la vez que les solicitaba que los cheques fueran girados a una "cuenta especial", abierta para manejar los fondos de dicha campaña. La carta también especificaba que el gerente de ventas sólo estaría localizable después de las cuatro de la tarde y los pedidos debían realizarse a él personalmente. Durante muchos meses, los clientes efectuaron pedidos millonarios, los cuales se entregaban con remisiones hechas a mano por el jefe de ventas. Los cheques de pago se

entregaban a los vendedores, quienes los consignaban en la "cuenta especial", la cual obviamente era controlada por el jefe de ventas en su propio beneficio. Las remisiones hechas a mano jamás se ingresaban al sistema.

Este fraude producía los siguientes síntomas obvios:

- Inmensas pérdidas de existencias.
- Desaparición de las remisiones.
- Drástico descenso en el volumen de pedidos ordinarios, realizados por los clientes involucrados de manera involuntaria en el fraude.

No es de esperarse que los clientes reporten esta situación tan anormal a las directivas; en la medida en que están adquiriendo productos con descuento. Si la empresa hubiese estado atenta a los indicadores de rotación de inventarios y de niveles históricos de pedidos, además de realizar tomas físicas de inventario, el fraude habría sido descubierto de manera temprana.