

LA GEOMETRÍA DEL FRAUDE

Con alguna frecuencia se discute en los foros especializados acerca de cuál es la mejor manera de cartografiar el fenómeno del fraude, en un intento por facilitar su comprensión como punto de partida para su adecuada gestión.

Estos ejercicios resultan útiles en la medida en que aportan claridad; pero a veces confunden. Se habla del triángulo del fraude, del pentágono del fraude y de otras formas geométricas, tratando de utilizar figuras que esquematicen el término y ayuden a definir el problema.

El filósofo español de la edad media, Isidoro de Sevilla, recomendaba en uno de sus numerosos libros que “hay que buscar el origen de la palabra para hallar la fuerza del concepto”. La palabra fraude se origina en el latín *Fraus Fraudis* y uno de sus numerosos significados es el de “arruinar a otro mediante el engaño”. Si bien no siempre el fraude produce la ruina económica de la víctima, son muchas las

consecuencias que se deben soportar, adicionales a las financieras.

Con independencia de las diferentes definiciones, el hecho es que el fraude siempre será el resultado de que alguien se aproveche de manera deshonesta de otra persona, en beneficio propio o de terceros.

El fraude tiene dos elementos fundamentales: la OPORTUNIDAD y la MOTIVACIÓN. A partir de estos dos conceptos se ha desarrollado toda la literatura disponible sobre la materia.

La **Oportunidad** se define por factores como el *Tiempo* que la persona pueda estar en contacto con los recursos de los que se pretende apropiar; por el *Acceso* que tenga a dichos recursos; y por el *Conocimiento* de los sistemas y controles asociados a esos recursos, que le permite identificar debilidades en los mismos para ser usados en su propio beneficio.

Por otro lado, la **Motivación** es la fuerza que impulsa a una persona a

actuar de determinada manera; en este caso, a traicionar la confianza que se deposita en ella para cometer un fraude. Los factores determinantes de la motivación son tan complejos como lo es el ser humano en sí mismo, pero se pueden describir así: la *Necesidad*, entendida como la urgencia inaplazable de conseguir algo que se encuentra más allá de nuestras posibilidades reales; la *Justificación*, proceso mental que hace que una persona halle razones para cometer un fraude, y que pueden ir más allá de las necesidades financieras. Un empleado resentido cometerá un fraude en venganza contra su empleador, no por dinero. Otro motivo para el fraude es la *Impunidad*, o sea la casi certeza de no ser sancionado ni legal ni civilmente cuando se comete un fraude. En nuestro país en donde el fraude ni siquiera está tipificado como un delito y se siente cierta admiración por el defraudador, este es uno de los motivos a considerar. Finalmente tenemos un siniestro motivo para defraudar. Se trata de la *Presión*. Presión ejercida por grupos de delincuentes, quienes ante la imposibilidad de acceder directamente a los bienes de una empresa, proceden a amenazar a los empleados para que suministren información que permita materializar

los fraudes. En ocasiones, obligan a los empleados a cometer ellos mismos los fraudes, entregando los bienes o dineros hurtados a las bandas que los amenazan.

Una persona cometerá un fraude cuando se dan de manera simultánea las siguientes tres circunstancias:

1. La persona tiene un problema que cree que no puede compartir con nadie más;
2. Dispone del acceso a los bienes o recursos; y,
3. Considera estar actuando de la mejor manera, dadas las circunstancias.

Si un empleado tiene acceso a bienes, información o dinero de una empresa, y se encuentra ante una situación de emergencia (una calamidad financiera, doméstica, enfermedad de un familiar o presión extorsiva de un grupo y considera que no puede informar de ello a sus superiores, bastará con que racionalice el hecho de estar actuando en defensa de su familia para considerar que, en ese caso en particular, su actuación está más que justificada.

En consecuencia, corresponde a las empresas estar atentas a la situación de sus empleados de confianza,

identificar señales de alerta y compartimentar las tareas de tal modo que una sola persona no pueda iniciar y terminar una transacción sin la participación de al menos otra más.

asr@asr.com.co