



Libro Cómo oler a una rata

Las cinco señales del fraude financiero

Ken Fisher y Lara Hoffmans
Wiley, 2009
También disponible en: Inglés

Reseña

El 2008 fue un año que no será extrañado ya que fue terrible para los inversionistas. Las noticias de que el mago del dinero, Bernie Madoff le robó unos US\$65 mil millones a sus clientes de inversión con un enorme esquema de pirámide, sumó un gran insulto al daño. Aunque Madoff ya se acerca a los 70 años de edad, recibió una sentencia de 150 años de prisión por su robo. Muchos creen que el castigo fue muy ligero. El mundo está lleno de sinvergüenzas y charlatanes como Madoff. Afortunadamente para los inversionistas, con frecuencia se delatan ellos solos si sabemos cómo detectarlos. En este inteligente manual, el reportero de negocios, Ken Fisher (junto con la experta en inversiones, Lara Hoffmans) detallan las cinco señales que pueden revelar a los charlatanes que se hacen pasar por asesores financieros. *BooksInShort* recomienda este libro a los inversionistas desconfiados y a los que deberían serlo.

Ideas fundamentales

- El número de artistas del fraude es infinito. Siempre lo ha sido y siempre lo será.
- Se enfocan tanto en los pequeños inversionistas como en los grandes. Inversionistas de todo tipo se pueden convertir en víctimas del fraude.
- Las organizaciones pequeñas con poca gente y pocos mecanismos de seguridad, son más propensas a sufrir fraudes de contabilidad que las grandes empresas.
- Puede “detectar a una rata” si está atento a cinco factores de desconfianza:
- Primero, nunca contrate a alguien que asuma la custodia física de sus fondos.
- Segundo, sospeche de los expertos que nunca han tenido una mala racha. Nadie es capaz de ganarle al mercado año tras año.
- Tercero, no acepte una estrategia de inversión si no la entiende. Un asesor debería ser capaz de explicar claramente sus tácticas de inversión.
- Cuarto, evite a los asesores que venden su exclusividad. Rechazar nuevos clientes no tiene sentido financiero para un asesor que vive de las cuotas de sus clientes.
- Quinto, no delegue la investigación financiera (*due diligence*). Haga su propia verificación antes de contratar a un asesor.
- Examine siempre al gestor de inversiones, planteándole preguntas difíciles, antes de entregarle su dinero.

Resumen

El rey de la estafa con *penny stocks*

Desde la década de los 1930 hasta la década de los 1950, Walter Tellier se destacó como un estafador consumado. Vivía con estilo y riqueza en Englewood, Nueva Jersey. Era miembro del prestigiado Westchester Country Club y siempre aparecía como el arquetipo de la respetabilidad. En realidad, era un estafador barato que engañó a miles de inversionistas. Durante el mercado alcista de los años 1950, Tellier ganó una fortuna vendiendo a ingenuos inversionistas, *penny stocks* [acciones que se venden por menos de cinco dólares—nota del traductor] sin valor alguno, a precios ridículamente bajos, entre 15 y 50 centavos por acción. Tellier usó “cuartos de caldera”, feos *lofts* dirigidos por criminales y alumnos universitarios, para tratar de vender sus falsas acciones a través del teléfono.

“Los ladrones pueden ser creativos, pero estructuralmente ... las estafas son similares. Esto es bueno porque evitar a un artista del fraude es fácil, sin importar lo convincente que pueda ser”.

Los “estafadores novatos” conocidos como “*coxeys*”, llamaban por teléfono a inocentes inversionistas, cuyos nombres aparecían en una lista recopilada por Tellier. Diciendo que llamaban “de Wall Street”, los *coxeys* hacían extravagantes afirmaciones sobre el increíble valor de las acciones especulativas de Tellier. A menudo las víctimas soltaban entre US\$50 y US\$100 cada una para comprar las engañosas acciones. Después los “cargadores” y los “dinamiteros”, que en el argot se refiere a estafadores con mayor experiencia, atenderían el teléfono. Estos delincuentes convencían a las víctimas a gastar más, en ocasiones todo lo que tenían o lo que podían pedir prestado, supuestamente basándose en los estupendos consejos de entidades corporativas o de la bolsa de valores. Tellier y sus cohortes introdujeron muchas de las técnicas clásicas que aún usan los operadores de las salas de caldera para desplumar a los ingenuos.

“¿Cómo puede delatar a una rata? Sabiendo cómo opera”.

Al final las autoridades atraparon a Tellier y cerraron sus salas de caldera. El rey del *penny stock* fue a parar a la cárcel por cuatro años y medio y pagó una multa de US\$18.000. Después desapareció de la vista pública, sin embargo la estafa basada en el *penny stock* que él perfeccionó, está viva, en formas mucho más sofisticadas. En la actualidad, la mayoría de las salas de caldera ya no están en lúgubres sótanos. Ahora parecen oficinas de corretaje comunes y corrientes. Los individuos que tratan de vender las acciones falsas, usan elegantes trajes, hablan bien y tienen bonitos automóviles. Pero en esencia, son como los corruptos *coxeys* y los cargadores de Tellier.

“Si el asesor no puede o no quiere describir la estrategia a su entera satisfacción, déjelo”.

El mundo está lleno de artistas de la estafa, esperando desplumar a su presa. Dentro de los más recientes defraudadores financieros están, Bernard Madoff, quien cometió un fraude por US\$65 mil millones en un corrupto esquema para ganar dinero; Nicholas Cosmo, quien prometió asombrosos rendimientos de hasta un 80% en préstamos falsos y se robó US\$370 millones; el deshonroso abogado Arthur Nadel y su “fraude de US\$350 millones en fondos de cobertura” y Daren Palmer, quien operó un esquema Ponzi de US\$100 millones.

¿Peces gordos? ¿Peces flacos? Los artistas del fraude tratan de engancharlos a todos

Si usted es un inversionista pequeño, no crea que los artistas del fraude financiero lo van a ignorar para buscar peces gordos. Aunque los peces gordos son los que mencionan los periódicos cuando por fin son atrapados, los artistas del fraude también buscan inversionistas pequeños. Los artistas del fraude necesitan dinero para apoyar sus fraudes. Los US\$5.000 o US\$10.000 que usted tenga, junto con otras cantidades relativamente pequeñas de otros ingenuos inversionistas, funcionan de maravilla para ellos. Madoff engañó a muchos inteligentes y sofisticados asesores financieros y clientes. Sin embargo, usted no tiene porqué ser engañado por un artista del fraude, ya que ellos se delatan a sí mismos. Esté atento a una o más de estas cinco señales, que indican que las intenciones de alguien no son buenas y que son fáciles de detectar:

Señal 1 – “Su asesor también tiene la custodia de sus activos”

Madoff pudo engañar a sus inversionistas y despojarlos de sus fondos, porque no sólo administraba sus activos, sino que también tenía su custodia. Podía hacer lo que quisiera con el dinero. Los inversionistas de Madoff no sabían lo que él iba a hacer, pues de manera periódica les entregaba informes falsos sobre el supuesto crecimiento de sus fondos. No importa quién sea su asesor monetario, deposite sus fondos en otro lado, idealmente con un “tercer custodio que sea conocido”, con disponibilidad vía Internet las 24 horas del día. Seguir esta sencilla regla, es lo mejor que puede hacer para protegerse contra fraudes.

Señal 2 – “¿Los rendimientos son consistentemente grandes?”

Los mejores inversionistas del mundo aciertan sólo el 70% de las veces. Sin embargo, los artistas del fraude nunca mencionan una mala racha. Afirman siempre estar en lo correcto ¿Increíble? Sí, así que no lo crea. Los defraudadores tratan de demostrar rendimientos positivos interminables para poder enganchar a los inversionistas. Dicen que tienen una fórmula secreta que les permite ganarle siempre al mercado. Firme en la línea punteada y usted, de la misma manera que otros extasiados inversionistas de este mismo charlatán, se podrá beneficiar de su magia.

“Mucha gente inteligente tiene problemas con su ego cuando se trata de admitir públicamente que no entienden”.

¿De qué manera mantienen la ficción estos artistas del fraude? Fácil. Envían a sus inversionistas maravillosos (y falsos) informes año tras año. Esto hace maravillas. Por supuesto, nadie es apto para retirar el dinero de una inversión que está generando abundantes ingresos anuales. Por eso el inversionista deja su dinero donde está, que es lo que el artista del fraude espera. Cuando alguien retira sus fondos, el sinvergüenza tiene suficientes ovejas nuevas para conservar la pirámide. No se deje atrapar por este clásico fraude. Aléjese de cualquiera que le ofrezca grandes rendimientos cada año, sin pérdidas.

Señal 3 – “La estrategia de inversión es incomprensible”

La literatura promocional de Madoff describe sus estrategia de inversión de la siguiente manera: “Típicamente, una posición consistirá en la propiedad de 30 a 35 acciones del Standard & Poor (S&P) 100, en su mayoría correlacionadas a ese índice, las opciones de venta *call* fuera del dinero (*out of the money*) del índice y las opciones compra *put* fuera del dinero (*out of the money*) en el índice. La venta de opciones *call*, está diseñada para aumentar la tasa de retorno, permitiendo que el portafolio de acciones suba al precio de ejecución de las opciones *call*. Las opciones *put* financiadas en gran parte por la venta de las opciones *call*, limitan las bajas del portafolio”. Por supuesto esto es absurdo. Madoff pretendía que su estrategia fuera una jerigonza inescrutable, pues no tenía “ninguna estrategia ‘de soporte’ ... sólo una falsa estrategia”. Con frecuencia Madoff se enojaba cuando alguno de sus aturdidos inversionistas le preguntaba sobre sus métodos.

“Desconfiar de la estructura de cuotas de Madoff pudo haberlo salvado a usted”.

Un plan de inversiones debería ser fácil de entender y debería coincidir con una de las tres metas de inversión más comunes: “crecimiento, ingreso o ambos”. Pida a su asesor financiero que le describa su estrategia de inversión. Si todo lo que puede deducir es algo complicado y turbio, tenga cuidado. Puede que la verdadera estrategia sea simplemente apartarlo de su dinero. Siempre intente que el asesor se comprometa con el marco de referencia específico que él o ella usan para medir el rendimiento. Nunca confunda las “tácticas llamativas” con la estrategia.

Señal 4 – “Su asesor promueve beneficios como la exclusividad”

Madoff trataba de vender la naturaleza exclusiva de su práctica de administración financiera. Los nuevos inversionistas tenían que atraer a Madoff para ser parte de su clientela. Sin embargo, dicho arreglo no tiene ningún sentido comercial. Los gestores de inversiones ganan dinero con base a las tarifas que cobran a sus clientes de inversiones. Mientras más clientes tengan, más ganan. Así como los minoristas no limitarían arbitrariamente el número de clientes en sus tiendas, restringir la base de clientes a propósito es ilógico. Las tarifas extrañas son otra señal de alerta. Sospeche de cualquier asesor que presume que él o ella operan de manera exclusiva y sólo trabajan con algunos clientes seleccionados. Usted no quiere ser uno de ellos.

“Si le están dando de comer caviar y crème brûlée en vez de darle respuestas directas sobre la estrategia de inversión, disfrute la comida y después busque un lugar seguro para colocar su dinero”.

Una oficina ostentosa puede ser señal de advertencia. Lujosas decoraciones no mejoran el rendimiento que pueden obtenerle un asesor. De hecho, los lujos excesivos puede restarle valor a estos resultados, pues el asesor necesita dinero para pagar todo ese mármol y finos tapices. Tampoco obtendrá beneficios de impresionantes fotos colgadas en la pared, mostrando al asesor codeándose con celebridades. No permita que la reputación influya cuando contrate usted a un gestor de inversiones. Después de todo, Madoff era el “ex presidente de la bolsa de valores NASDAQ”.

Señal 5 – “Usted no hizo su propia investigación (*due diligence*) ... un intermediario de confianza la hizo”

Si usted tiene cáncer, ¿se quedaría únicamente con la opinión de una otra persona sobre el médico con el que tiene que atenderse? Claro que no. Investigará todo lo que pueda sobre las credenciales del médico y su experiencia. Se trata de su vida. No se arriesgará. Cuando se trate de su dinero, también realice una investigación personal – llamada *due diligence* – para saber a quién contratar. Delegar esta investigación, no es una decisión responsable.

“Siempre desconfíe de las tácticas deslumbrantes y de las estrategias turbias”.

Tal vez sienta que no tiene necesidad de preocuparse de nada, si su asesor financiero está registrado ante la dependencia normativa adecuada (la Securities and Exchange Commission [SEC] en los Estados Unidos). Aunque el registro ante una dependencia controladora es bueno y también es bueno trabajar únicamente con gestores de inversión u organizaciones de inversión registradas, un artista del fraude puede engañar incluso a una dependencia normativa. Madoff presentó informes falsos ante la SEC durante años, antes de que el Buró Federal de Investigaciones lo atrapara. No seleccione a un asesor basándose únicamente en una sola recomendación. Insista siempre en la transparencia total de cualquier asesor financiero.

Fraude de contabilidad

Si usted es dueño de un negocio, tenga cuidado con los fraudes de contabilidad. Los periódicos publican todos los días historias sobre artistas del fraude que se hacen pasar por contadores y que estafan a sus confiados jefes con cientos de miles e incluso millones de dólares, durante años. Desafortunadamente, muchos propietarios de negocios pequeños creen que en cuanto al fraude de contabilidad ellos no tienen de qué preocuparse. Creen que el verdadero peligro está en los grandes corporativos, en donde un contador anónimo puede hacer fraudes sin que lo atrapen.

“La investigación *due diligence* es su trabajo y de nadie más”.

En realidad, las grandes empresas tienen muchos elementos de seguridad para bloquear el fraude de contabilidad. En las empresas pequeñas, el tenedor de libros y el contador son la misma persona y maneja todos los ingresos y egresos. Alguien con ese rol puede darse cuenta de lo fácil que es dar de alta la cuenta de un proveedor falso, emitir facturas fraudulentas y después pagarlas con su dinero (verdadero). Robando pequeñas cantidades durante mucho tiempo, un contador sinvergüenza puede mantener este fraude por años sin que lo detecten. Si usted es dueño de un negocio, contrate dos personas diferentes, una para cuentas por pagar y otra para cuentas por cobrar y nombre a un tercero como contador general. La única manera de que lo atraquen, es que los tres estén colaborando en secreto para robarle.

Preguntas para un asesor financiero potencial

Estas señales de alerta le indican cuáles son las situaciones de manejo de dinero que tiene que evitar, pero entonces, ¿a quién debe contratar? Descúbralo haciendo preguntas cruciales a su asesor financiero potencial y prestando atención a las respuestas. Por ejemplo: ¿quién decide los cambios en la combinación de activos? ¿Con qué frecuencia revisará la colocación de mi portafolio? ¿Cómo monitorea el mercado para poder apreciar su dirección en vistas al futuro? ¿Quién cambia la combinación de activos foráneos contra los nacionales? ¿Qué criterio utiliza para “sub-ponderar o sobre-ponderar” los títulos accionarios de los Estados Unidos? En términos de títulos accionarios, ¿se fija en “capitalización grande o pequeña, crecimiento o valor?” ¿Puede cambiar esto? Si es así, ¿por qué? ¿Quién decide? ¿Cuál es su historial? ¿Está registrado en la SEC? ¿Es un corredor? ¿Es un asesor de inversiones registrado? ¿Cuál es su compensación? ¿Cómo puede demostrar su capacidad para manejar dinero? Nunca dude en plantear preguntas precisas y claras. Después de todo, es su dinero.

Sobre los autores

Ken Fisher, autor de la columna Portfolio Strategy de la revista *Forbes* es el fundador, presidente y director ejecutivo de una empresa de inversiones. **Lara Hoffmans** es ejecutiva de una empresa de inversiones y editora colaboradora de MarketMinder.com.
