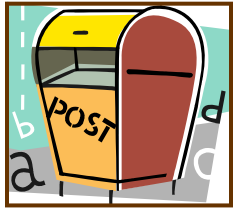


“En 2005 el FTC recibió 430.000 informes de fraudes”<sup>1</sup>

## Conozca al Engañador Original

¿Ha escuchado hablar del Timo Ponzi? En inglés lo asocian con los fraudes y timos financieros. El nombre viene de un inmigrante italiano, Carlos Ponzi, que originalmente llegó a Canadá, pero cansado de los largos y fríos inviernos, se mudó a Boston en 1919. Allí estableció un negocio internacional de cupones postales que podían cambiarse por estampillas. Si usted enviaba una carta a otra persona y deseaba que su correspondencia fuera contestada, incluía un cupón para ahorrar a la otra persona el costo de una estampilla. El Sr. Ponzi decía que él podía comprar estos cupones postales en países extranjeros que



tenían monedas débiles y los vendían a otros países que tenían monedas más firmes, prometiendo a sus

inversionistas un interés del 40% de ganancia en 90 días. Más tarde ofreció una ganancia del 100% en tres meses.

Después que varios periódicos demostraron que no había suficientes cupones en todo el mundo para conseguir esa clase de interés, su

engaño fracasó. Según el abogado del distrito de Boston, en realidad Carlos Ponzi había comprado sólo \$30 de esos cupones postales, pero había ganado por lo menos diez millones de dólares. El castigo que recibió por este fraude fue tres años de encarcelamiento en la prisión local. Sin embargo, el Sr. Ponzi no aprendió su lección en la prisión. Después inventó una nueva forma de engañar a la gente vendiendo pantanos en la Florida y finalmente fue deportado a su país.<sup>4</sup>



### Referencias:

1. Rosato, Donna. “Hello Sucker” [Hola, tonto] *Money Magazine*. Noviembre 2006, págs. 112-121.
2. Lanford, Audri. “Scammed” [Timado]. *Bottom Line Personal Magazine*, Mayo 1, 2006, pág. 1.
3. “Unholy Practices” [Prácticas Perversas], *AARP Bulletin*, Abril 2003, pág. 25.
4. Waggoner, John. “Hard Lessons” [Lecciones Duras]. *USA Today*. (Fecha y página desconocidas).

**Distribuido por:** Departamento de Mayordomía de la Asociación de Upper Columbia.  
**Director :** Bill Skidmore. **Publicadores:** Departamento de Mayordomía de la Unión del Pacífico. **Director :** Gordon Botting. **Diseño/Asistente editorial:** Carol Lowe. **Traducción:** Publicaciones El Camino.

# Menú del Mayordomo

Colección de ideas prácticas para ser mejores mayordomos

Mayo, 2007  
Volumen 12, #5



## CUIDEMONOS DEL FRAUDE

Por Gordon Botting, DrPH, CFC

- “¿Le gustaría duplicar su dinero con muy poco riesgo? Algo que pudiera ayudar a su familia a salir de deudas y a que sus hijos tuvieran la oportunidad de estudiar en una universidad privada sin préstamos de estudiantes?”
- “Este producto es la última cura para la enfermedad de Alzheimer’s o la artritis. Lo bueno es que es natural y orgánica. Hágase distribuidor porque además de darle ingresos adicionales, ayudará a otros a mejorar su salud”.
- “Pastor, tengo algo para ofrecer que pienso que ayudará tanto a sus miembros como a las finanzas de la iglesia. ¿Podría asistir a su próxima junta para hablar a sus líderes acerca de los beneficios de este ministerio?”

Estoy seguro que durante los últimos doce meses usted habrá escuchado o recibido propaganda acerca de algún producto sensacional. Si piensa estar inmune a tales pirámides o engaños, se sorprenderá al saber cuánta gente cae en esas trampas.

Se calcula que en el año 2004, 25 millones de adultos fueron engañados con pérdidas de más de \$680 millones en fraudes, según lo informaron las víctimas en 2005.<sup>1</sup> En un estudio reciente conducido por AARP, 26% de los que respondieron a la encuesta habían sido víctimas.<sup>2</sup> Según la Federal Trade Commission

[Comisión Federal de Negocios], se calcula que uno de cada diez estadounidenses perdieron dinero en fraudes durante los doce meses anteriores. La mayoría de las víctimas estaban entre 25 a 44 años de edad. La generación posterior a la segunda guerra mundial ocupó el segundo lugar. Lo más interesante de todo es que los que tienen preparación académica más elevada y mayores ingresos son los que más caen en tales fraudes.<sup>1</sup> No sólo el público en general está siendo engañado, sino ahora también los cristianos son blancos favoritos de los estafadores, porque tienden a ser presas fáciles. En la actualidad estos timadores están

La mayordomía es un estilo de vida total. Abarca la salud, el tiempo, los talentos, el ambiente, las relaciones, la espiritualidad y las finanzas.

estafando miles de millones de dólares, tanto de miembros individuales como de iglesias.

Más vale saber que los timadores profesionales se están esforzando cada vez más para separarnos de nuestro dinero que tanto nos cuesta ganar. Según Donna Rosato<sup>1</sup> en un artículo reciente publicado en *Money Magazine*, hay tres clases típicas de estafas:

## Relaciones de Confianza

Según los reguladores, este tipo de fraude es uno de los más efectivos y difíciles de prevenir. Típicamente, el estafador hace caer a una organización social, como por ejemplo una congregación local o un club profesional, y persuade a sus nuevos conocidos a entrar en su plan. De manera que estos miembros llegan a ser los vendedores de más confianza para esparcir el mensaje a otros miembros, amigos y familiares. De hecho, una vez que los individuos en los cuales usted confía son partícipes del plan, va contra nuestra naturaleza humana desconfiar y rechazarlo. El neurocientífico Gregory Berns, de la Universidad Emory, después de haber hecho una investigación, llegó a la conclusión que cuando decidimos unirnos a nuestros compañeros en algún plan engañoso, la parte del cerebro que piensa en forma analítica puede reducir o inhibir su capacidad de sospechar el fraude. Como ejemplo de ello tenemos la operación de Financial Warfare [Combate Financiero] que recientemente engañó a 1.000 miembros de 18 estados con \$1.3 millones, antes que el Gobierno Federal clausurara sus negocios en

2002 y la Baptist Foundation [Fundación Bautista] de Arizona que tomó \$590 millones de dólares de 13.000 ancianos antes de entrar en bancarota en 1999. Los adventistas de más tiempo recordarán el fraude de Davenport en la década de los ochentas.<sup>3</sup>

## Pérdida Personal

Esta clase de timo toca un nivel más profundo de vulnerabilidad. El timador engaña a las personas que están pasando por alguna experiencia negativa en la vida, como por ejemplo la pérdida de un familiar o mascota, separación, divorcio, o pérdida del trabajo.



Ann Rittenberry, residente de Antioch, Tenesí quedó acojonada cuando la mascota de la familia, un perrito llamado Peanuts, escapó de su patio. El perrito había sido un regalo especial para su hijo Justin de ocho años, quien lo había recibido dos años antes, después de la muerte de su padre. Ann lo anunció en el periódico local. Pocos días después, Ron Barton llamó de Atlanta diciendo que había encontrado su perro en un paradero de camiones de Nashville. Dijo que podría enviar por avión a su mascota si le enviaba por cable \$85 para comprar una jaula. La Sra. Rittenberry le envió el dinero y nunca vio al perro. Más tarde, capturaron a Ron Barton, alias Andre Gould, por haber robado \$20.000 con sus engaños a diversas personas que habían perdido sus mascotas.

“Fíate del Señor de todo tu corazón, y no te apoyes en tu prudencia”

(Proverbios 3:5, NRV)

## Dificultades de Dinero

Esta es la forma más común de que el individuo promedio caiga víctima de un engaño. Porque por falta de fondos y la incapacidad de asegurar un préstamo, muchas personas y familias tratan de obtener préstamos a través de organizaciones financieras no tradicionales. Lo que pasa a menudo es que el timador pide adelantada cierta cantidad de dinero para comenzar el proceso del préstamo solicitado.<sup>1</sup>

## Cómo evitar ser engañado

### 1. Tome Tiempo

Lo que la mayoría de los timadores esperan es que actuemos con rapidez para no dejar escapar la oportunidad. Antes de entrar en algún plan o inversión, sigamos el antiguo proverbio que dice: “Consulte con su almohada”, o mejor aún, pidamos la dirección divina mediante la oración. Si tomamos nuestro tiempo y hacemos muchas preguntas, nos libraremos de hacer decisiones precipitadas. No olvidemos estas palabras del sabio Salomón: “Los planes del diligente tienden a la abundancia, pero la prisa excesiva, a la pobreza” (Prov. 21:5 NRV).

### 2. Doble Riesgo

Realmente, una cosa es perder dinero propio, pero otra es perder dinero ajeno. Nunca arriesgue dinero *prestado*. Proverbios 27:12 (NRV) dice: “El avisado ve el mal, y lo evita; los simples pasan, y llevan el daño”.

### 3. Conozca sus Límites

Rara vez una persona experta cae en los engaños de los timadores. Por lo general, la *mayoría* de los millonarios hacen su dinero en el ramo de la educación que recibieron y la experiencia que adquirieron. Si nos aferramos a las áreas que más conocemos, muy rara vez perderemos dinero o sueño. “Con sabiduría se edifica la casa, y con prudencia se afirma” (Proverbios 24:3 NRV).

### 4. Alarmas de Fraude

Nuestra alarma debe sonar cada vez que escuchemos estas palabras:

- *Le garantizo 20% de interés mensual.*
- *No mencione esta oportunidad a nadie más.*
- *Sólo inversionistas afortunados pueden participar del plan, actúe de inmediato.*
- *He estado en esta industria durante más de 20 años y sé de lo que hablo.*
- *Cada centavo de esta inversión vale la pena, etc.*