SALAS DE CALDERAS :

Donde el Fraude de Inversión Está Siempre al Llame

Para obtener información adicional sobre cómo preguntar y verificar ANTES de que invierte en cualquier ofrenda de valores, solicitar el folleto "¿Cómo Preguntar y Comprobar antes de que Comprando Valores?"

¿Qué es una "Sala de caldera"?

Uno de los tipos más comunes de fraude de valores perpetrado contra inversores individuales ocurre lejos de las salas de juntas corporativas de felpa y lejos de los centros de comercio de las grandes ciudades. Más bien, este tipo de esquema de inversión se origina en cientos de oficinas de telemarketing en gran parte invisibles ubicadas en los estados unidos, canadá y, más recientemente, tan lejos como europa y el sudeste asiático. Estas operaciones venden "oportunidades de inversión" especiales por teléfono, ofreciendo tasas de rendimiento notablemente altas, pero prácticamente libres de riesgos. Lo que estos telemercadeos invariablemente no mencionan es que estas oportunidades de inversión solo proporcionan estos tremendos retornos libres de riesgo a una población limitada: ellos mismos.

El centro neurálgico en la mayoría de estos esquemas de tele-vendedores es la oficina de ventas, también conocida como la "sala de calderas". El término "sala de calderas" se originó durante una era anterior de fraude de telemarketing, donde los gerentes de estas operaciones buscaban espacio de oficina barato, como en el sótano de los edificios, donde las condiciones eran típicamente calientes, incómodas y abarrotadas.

Hoy en dla, el término sala de calderas se entiende comúnmente para describir un entorno de oficina comercial que implica una simple configuración de escritorios, computadoras, líneas

telefónicas y vendedores que emplean una variedad de tácticas de ventas de alta presión para impulsar su producto de inversión a cientos de inversores potenciales en todo el pals cada dla.

Estas oficinas se pueden establecer en cualquier lugar, pero a menudo se encuentran en áreas urbanas remotas, como parques comerciales, parques industriales u otros lugares discretos. Más allá de la baja sobrecarga y la naturaleza sigilosa de estas salas de calderas, la escasa configuración permite que las operaciones se disuelvan y resurjan casi a voluntad.

Los tipos de estafas de inversión en salas de calderas están limitados solo por la imaginación del promotor, y estas operaciones están reinventando y refinando continuamente sus falsos programas de inversión. Cada operación se basa en última instancia en tres elementos básicos para hacer que los vendedores y sus estafas de telemarketing exitosas: la aparición de un programa de inversión legítimo, los líderes de los inversores y los inversores incautos. Los productores pueden diseñar lo que parece ser una auténtica oportunidad de inversión de muchas maneras. Los "productores" que diseñan estas inversiones falsas para las salas de calderas a menudo comienzan por identificar una operación comercial o industria recientemente exitosa, y luego imitan el plan de estas operaciones comerciales para construir sus programas de inversión imaginarios.

Una vez que el producto de inversión fraudulenta se prepara y empaqueta, a menudo como una "colocación privada" para los inversores, los vendedores comienzan a dirigirse a los inversores potenciales en sus "listas de clientes potenciales". Las listas de clientes potenciales son una lista de inversores potenciales que tienen más probabilidades de estar interesados en la oferta fraudulenta basada en patrones de inversión pasados,bases de datos de inversores derivadas de Internet o algún otro método encubierto para identificar a posibles inversores. Estas listas de números de teléfono se pueden vender a otros operadores de la sala de calderas. Con las listas de clientes potenciales en la mano, los vendedores experimentados hacen "llamadas de ventas," también conocidas como llamadas no solicitadas, hasta cientos de inversores potenciales por día manualmente, o significativamente más con un sistema de llamadas automatizado.

Sala de Caldera de Decepción

Los vendedores de la sala de caldera utilizan cualquier número de técnicas para vender sus valores fraudulentos a inversores incautos, su cantera favorita. Un método popular es la técnica de "tres llamadas," donde una persona que llama inicial calentará al inversor potencial con descripciones de los éxitos pasados de la compañía y las emocionantes ofertas que se avecinan. Si el vendedor detecta un nivel de interés, los materiales del folleto se envían al prospecto y un segundo hombre de "configuración" llama para decirle a la perspectiva de la increíble oportunidad actualmente disponible. La presión es entonces levantada por el experimentado "más cercano," que llama a la perspectiva para decir que la perspectiva debe invertir en el programa ahora, usando tácticas de ventas y respuestas rápidas a cualquier preocupación que la perspectiva incauta pueda tener. Una vez que se realiza la inversión, por lo general a través de transferencia bancaria u otros medios de pago inmediatos (después de todo, a las declaraciones verbales hechas por el vendedor están en

desacuerdo con la documentación ofrecida por la empresa. Alternativamente, las divulgaciones escritas sobre esta compañía pueden, de hecho, ser lamentablemente inadecuadas y/ o sospechosas.

Finalmente, tenga en cuenta y tenga un nivel saludable de cinismo sobre cualquier oferta de inversión hecha por teléfono. Si una oferta es de muy bajo riesgo y ofrece un alto rendimiento, si no puede perder, o si la inversión seguramente saldrá a bolsa y se duplicará, triplicará o cuadruplicará, reconozca que, si ese fuera realmente el caso, la sala de calderas en el otro extremo de la línea no lo habría llamado en primer lugar.

No Entre en La Lista

En primer lugar, nunca se deje presionar para que tome una decisión inmediata sobre la inversión. Si esa es la única alternativa que el vendedor le está ofreciendo, entonces es el tiempo para que usted vaya.

A continuación, asegúrese de recibir todo por escrito antes de tomar cualquier decisión de inversión, particularmente sobre los riesgos de la inversión. Usted puede ser sorprendido al encontrar que el vendedor no quiere que el inversor tenga tiempo para reflexionar sobre una decisión precipitada), el nombre del inversor a menudo se eleva a una "lista de tonta" altamente valorada, que a menudo se revenderá a otras salas de calderas para que se eclosionen esquemas adicionales en el futuro.

Los telemercadeos de las salas de calderas son afable e ingeniosos y tienen una serie de otras técnicas para ayudarlo a desprenderse de su dinero. Si la inversión particular es "garantizado," o si el vendedor va a recomprar la inversión "después de un cierto período de tiempo, una señal de alerta debe subir inmediatamente.

La mayoría, si no todas, las inversiones (tal vez aparte de ciertos bonos gubernamentales de bajo rendimiento y certificados bancarios de depósitos), tienen al menos algunos elementos de riesgo. Si una inversión en particular no era altamente riesgosa, los propietarios de los

valores probablemente no encontrarían necesario vender la inversión a través de llamadas frías a personas desconocidas. Del mismo modo, cuando el vendedor está sugiriendo que él o ella recomprará la inversión en una fecha posterior; que hay poco o ningún riesgo asociado con la inversión, las alarmas deben sonar ya que la afirmación no es creíble.

Una alarma similar debería sonar cuando la inversión está ofreciendo una tasa de retorno de tres dígitos por encima del mercado o exorbitante. ¡Si algo suena a bueno para ser verdad, es! Este mantra es la pesadilla de todas las estafas; su éxito depende de la creencia del inversor de que puede existir una inversión que tiene poco o ningún riesgo, pero ofrece una tasa de rendimiento extremadamente alta. No existe tal animal, e incluso si existiera uno, ¿tendría que llamar a un extraño para venderlo? La respuesta es:"¡por supuesto que no!" Otra señal de alerta es la grave advertencia del vendedor de que la "ventana de oportunidad" se está cerrando en la oportunidad de inversión, y el posible inversor "debe actuar ahora." Esta estratagema rutinaria generalmente no es más que el intento del vendedor de evitar que el inversor haga verificaciones de antecedentes sensatas, investigue más a fondo en la compañía, consulte con los reguladores y/o reflexione sobre la imprudencia de la decisión. Esta oferta de ventas de ahora-o-nunca a menudo se puede traducir como se aplica al dinero del inversor: perderlo al vendedor en la sala de calderas—ahora o nunca. El vendedor utilizará cualquier táctica en su repertorio, incluyendo guiones formulados y respuestas, niveles de agresión, burla o adulación, cualquier cosa que se necesita para que el inversor se trague el cebo y "actúe ahora."

Protéjase

Un individuo que se convierte en un objetivo para uno de estos esquemas de salas de calderas se puede tomar varias medidas para protegerse a sí mismo. La estrategia más obvia y efectiva es rechazar inmediatamente la oportunidad de invertir con la persona que llama a la sala de calderas, pero esto puede, a veces, ser más difícil de lo que parece. Estos telemercadeos experimentados que han escuchado prácticamente todas las excusas, lo que les permite desarrollar lo que parece ser una respuesta racional a casi cualquier pregunta, preocupación o reserva.

Siendo este el caso, si comienza usted a sentir presión para invertir en una "oportunidad" de inversión en particular, considerar las siguientes respuestas:

- Simplemente terminar la llamada; colgar es la respuesta más rápida, pero no antes de solicitar que su número sea colocado en la lista de "no llamar.
- Filtrar sus llamadas telefónicas; no coger el teléfono es lo menos conflictiva. Si es una fuente legítima, la persona le dejará un mensaje de correo de voz para una devolución de llamada a su conveniencia.
- Preparar un guión de rechazo: "No hago ninguna decisión financiera antes de consultar primero con una agencia gubernamental". (Esta respuesta puede ser efectiva para que su nombre sea retirado de la lista de llamadas).

Para más información acerca de la inversión inteligente y la prevención del fraude, visite la

Educación para inversores, **www.michigan.gov/investoreducation.**

LARA
LICENSING AND REGULATORY AFFAIRS

Corporations, Securities & Commercial Licensing Bureau (CS&CL), Securities and Audit Division

Phone: (517) 335-5237, Email: LARA-CSCL-Securities-Audit@michigan.gov