

# ¿Cómo puede contactar con usted un «chiringuito financiero»?

Los «chiringuitos financieros» tienden a replicar los métodos de búsqueda de clientes que utilizan las entidades que sí están habilitadas para prestar servicios de inversión.

Por eso, el hecho de que alguien contacte con usted de una manera determinada (por teléfono, correo, etc..) no implica necesariamente que se trate de un «chiringuito». En realidad, muchas entidades de primer nivel utilizan métodos muy similares para atraer inversores. Los métodos son, por tanto, legales y de confianza. Sin embargo, la actitud que muestran estos estafadores cuando presentan sus servicios a los particulares difiere mucho de la mostrada por las entidades legalmente autorizadas. A continuación, señalamos, a título orientativo, algunos de los métodos de contacto y de enganche que utilizan los llamados «chiringuitos financieros»:

## Llamadas telefónicas:

El uso del teléfono como método de acercamiento a potenciales víctimas sigue siendo el preferido por parte de los «chiringuitos financieros». Calculan que aunque sea necesario realizar 100 o 200 llamadas para encontrar a alguien que caiga en sus redes, la oportunidad de embolsarse una cantidad significativa de dinero les recompensará el esfuerzo.

Imagine que desde un «chiringuito financiero» se emiten un determinado lunes 200 llamadas telefónicas. En ellas, la entidad, sin solicitar dinero alguno, se presenta a futuros clientes. En 100 de esas llamadas dicen que el precio de un cierto valor va a subir. En las otras 100 dicen que va a bajar. Repiten la operación en los días siguientes sólo con quienes la predicción resultó acertada. Antes del viernes, a la tercera ronda de llamadas, sólo quedará una decena de clientes, pero todos ellos suplicando hacer inversiones con quien les ha predicho con acierto, y de manera consecutiva, tres inversiones positivas.

La técnica telefónica que hemos expuesto a título de ejemplo es, sin duda, primitiva. Los «chiringuitos financieros» también utilizan otras tácticas mucho más sofisticadas y efectivas para ellos. Saben que cualquier persona que tenga un teléfono es un posible cliente. **Evitar convertirse en víctima dependerá en gran medida de uno mismo.**

### Correo:

Muchos vendedores de inversiones fraudulentas se dirigen por carta tras haber conseguido bases de datos de las que extraen direcciones de personas que, por ejemplo, han suscrito un determinado producto financiero, reciben periódicamente una publicación económica o en anteriores ocasiones contestaron ciertas encuestas en las que reflejaron sus gustos, aficiones y situación económica familiar. Si no consiguen una base de datos, la guía telefónica también puede servirles en su propósito.

En tales cartas, escrupulosas e intachables desde el punto de vista del marketing y acompañadas de folletos lujosos, presentan inversiones fantásticas y solicitan a los receptores que contacten con ellos, bien rellenando un cupón, bien llamándoles por teléfono, bien, incluso, visitando su página en Internet.

### Internet. Correo electrónico:

Muchas de estas entidades ofrecen sus servicios en Internet aprovechando la difusión internacional que ofrece este medio y la dificultad que supone para los supervisores localizarles. Además, si usted tiene acceso a Internet, también puede recibir un día un correo electrónico inesperado procedente de un «chiringuito financiero».

### Anuncios:

Es frecuente que estas entidades utilicen la publicidad en periódicos, revistas e incluso en otros medios (teletexto de TV) para ofrecer oportunidades de beneficio mucho más atractivas de las que se pueden conseguir con las inversiones tradicionales. Oportunidades que, a todas luces, van a ser falsas o fallidas. Tras lanzar el anzuelo, tan sólo les queda esperar que acudan futuras víctimas a morderlo, ávidas de ganancias.

### Referencias verbales:

Uno de los trucos más utilizados es el de pagar beneficios a los primeros inversores utilizando para ello su propio dinero o el dinero de otros inversores. De esta manera, su eficacia se comunicará de boca en boca a los amigos del primer inversor, y luego a los amigos de estos segundos.

Lamentablemente, sólo se pagan los primeros beneficios. En posteriores inversiones, cuando se pretende recuperar lo invertido, el dinero ya ha desaparecido.

