



ALERTA DEL INVERSOR: FRAUDE EN LA INVERSIÓN EN PETRÓLEO Y GASOLINA



ANTECEDENTES

Los reguladores estatales de valores de todo el país advierten que las estafas de inversión en petróleo y gas están vivas y bien. Los altos precios del petróleo han creado un mayor interés en las inversiones en las empresas comerciales, relacionadas con la energía.

La mayoría de las oportunidades de inversión en petróleo y gas, si bien implican diversos grados de riesgos para el inversor, son legítimas en su comercialización y responsables en sus operaciones. Sin embargo, como en muchas otras oportunidades de inversión, no es inusual que los promotores sin escrúpulos intenten aprovecharse de los inversores participando en prácticas fraudulentas.

Aunque algunos de los estafadores se mudaron a lugares más lucrativos desde que terminó el auge del petróleo a mediados de la década de 1980, muchos continuaron permaneciendo en el campo petrolero. Ahora, con la constante fluctuación de los precios del petróleo, algunas de estas personas han regresado a este tipo de estafas. Cuando hay una circunstancia económica altamente publicitada, que crea una oportunidad para que el dinero se haga legítimamente, los estafadores siguen en las sombras para aprovecharse de la situación.



¿QUÉ SON LAS INVERSIONES EN PETRÓLEO Y GASOLINA?

Las inversiones en petróleo y gasolina adoptan muchas formas, incluidos los intereses de asociación limitada, la propiedad de intereses fraccionarios indivisos en arrendamientos y las asociaciones generales. Las consecuencias fiscales y la responsabilidad del inversor varían según el tipo de programa. Las verdaderas asociaciones generales en las que los inversores participan activamente en las operaciones de la compañía no son valores. Un socio general, sin embargo, es personalmente responsable de las deudas de la asociación.

En una asociación limitada de perforación, una compañía de petróleo o gas vende unidades de asociación a inversionistas y utiliza el dinero que recauda para arrendar propiedades y perforar pozos. A cambio de administrar el proyecto, la compañía patrocinadora generalmente cobra una tarifa inicial que promedia alrededor del 15-16 por ciento de la inversión (comúnmente conocida como costos de perforación tangibles e intangibles) y también comparte un porcentaje de los ingresos generados. A cambio, el promotor ofrece al inversor la perspectiva de una conversión sustancial de impuestos en el primer año y distribuciones trimestrales de efectivo a partir de la venta de cualquier petróleo y gasolina que la asociación encuentre hasta que los pozos se sequen.

Las asociaciones de perforación siempre han sido una apuesta, pero recientemente, han demostrado ser algo más riesgosas de lo habitual. Este tipo de inversión es muy especulativa, es una inversión altamente ilíquida y puede tener un largo período de tenencia.



TÉCNICAS DE VENTA FRAUDULENTAS

Los acuerdos fraudulentos de petróleo y gasolina se estructuran con frecuencia con la asociación limitada (u otra entidad legal) en un estado, la operación y la presencia física del campo en un segundo estado, y las ofertas hechas a posibles inversores en estados distintos de los dos estados iniciales. Por lo tanto, hay menos posibilidades de que un inversor que viniendo a un sitio de pozo o una sede de una compañía inexistente. Tal estructura también dificulta que los funcionarios encargados de hacer cumplir la ley y las víctimas identifiquen y expongan el fraude.



SALA DE CALDERAS Y SOLICITUDES DE VENTAS EN LÍNEA

Con el fin de atraer el interés de los inversores potenciales, los promotores sin principios utilizan con frecuencia Internet y las oficinas de "sala de calderas" con muchísimos teléfonos atendidos por vendedores con poca o ninguna experiencia en exploración de energía, pero mucha experiencia en ventas de alta presión. Sus técnicas incluyen repetidas llamadas telefónicas no solicitadas a miembros del público, exagerando la rentabilidad del acuerdo. Algunos estafadores utilizan folletos diseñados profesionalmente. Tener cuidado de promociones de petróleo y gasolina no solicitadas en Internet y por correo electrónico. Los reguladores estatales de valores advierten a los inversores potenciales que tengan cuidado con las siguientes afirmaciones en un argumento de venta típico de alta presión, ya sea a través de llamadas telefónicas no solicitadas o mensajes de correo electrónico:

- Tendrás interés en un pozo que no puede faltar;*
- Los riesgos son mínimos;*
- Un geólogo le ha dado una propina al vendedor;*
- El vendedor ha invertido personalmente en la empresa;*
- El promotor ha "golpeado" en todos los pozos perforados hasta ahora;*
- Ha habido un tremendo "descubrimiento" en un campo adyacente;*
- Una compañía petrolera grande y de buena reputación está operando o planea operar en el área;*
- Solo quedan unos pocos intereses por vender y debe enviar inmediatamente su dinero para asegurar la compra de un interés;*
- Este es un acuerdo privado especial abierto solo a unos pocos inversores elegidos afortunados.*



LISTA DE VERIFICACIÓN PARA INVERSORES: CÓMO EVITAR SER ESTAFADO

Los reguladores estatales de valores aconsejan a los inversores potenciales que no tengan miedo de hacer las preguntas difíciles cuando se les soliciten oportunidades de inversión en petróleo y gas. Los inversores que deseen realizar inversiones en petróleo y gas deben considerar las empresas productoras y de exploración de petróleo que están bien establecidas y cotizan en la Bolsa de Valores de Nueva York.

Puede minimizar el riesgo de ser estafado si resiste las presiones para hacer prisa, uninformadas decisiones de inversión. Hay varios pasos que debe seguir antes de desprenderse de su dinero. Los reguladores estatales de valores han desarrollado una lista de verificación de cinco áreas clave a examinar antes de invertir.

Los Requisitos del Registro

- Preguntar si la oferta se presenta ante la oficina de la comisión estatal de valores en su estado o en el estado en el que se encuentran los promotores. Si es así, comuníquese con esa agencia para obtener cualquier información que pueda proporcionar. Si el promotor alega que la oferta está exenta de los requisitos de registro en el estado particular en el que se realizan las ofertas y ventas, averigüe cuál de las exenciones se reclama y los términos de la exención.
- Póngase en contacto con la agencia estatal de valores para confirmar que la oferta está realmente exenta. Si el promotor afirma que un valor no está involucrado en absoluto, averigüe por qué y comuníquese con la agencia de valores estatal y confirme si realmente se trata de un valor que se ofrece.

El Vendedor

- Si se trata de un trato legítimo, el vendedor no será reacio a responder preguntas o proporcionar explicaciones por escrito a las preguntas. Preguntar el nombre de la persona que le ofrece la seguridad, desde dónde está llamando y sus antecedentes, particularmente en otras empresas de petróleo o gas. Preguntar qué comisión y/u otra compensación recibirá el vendedor.
- Comuníquese con la agencia de valores de su estado para averiguar si el promotor o vendedor ha sido sancionado por violaciones anteriores de las leyes de valores.

La Compañía

- Preguntar los nombres de los directores de la compañía o los socios generales que ofrecen la seguridad, sus antecedentes y experiencia en la industria del petróleo y el gas, y cuánto tiempo han estado asociados con la compañía. Descubrir el historial de la compañía, su capitalización, activos y ganancias retenidas. ¿Qué pasivos contingentes tiene de otras compañías? ¿Tiene fondos suficientes para cubrir costos inesperados? ¿El tratamiento fiscal de las inversiones, como afirman los promotores, está respaldado por el Servicio de Impuestos Internos (I.R.S.)?
- Descubrirse el historial de la compañía o de los socios generales en las operaciones de perforación. En particular, pregunte cuánto tiempo ha estado en el negocio del petróleo y el gas, el número de pozos perforados, el número de pozos completados como pozos productores y si la compañía conservó sus intereses en los pozos que perforó. Determinar si se revelan los conflictos de intereses que involucran al promotor. Toda la información anterior debe estar contenida en un folleto o "documentos de oferta" que el promotor debe proporcionar a los inversores potenciales antes de comprometer sus fondos.

La Inversión

- Averiguarse de que los fondos recaudados se mantengan en una cuenta de depósito en garantía separada hasta que se usen y que no se mezclen con otros fondos. Además, asegúrese de que los fondos no se utilizarán para fines distintos de los especificados. Preguntar cuánto dinero se va a recaudar y el costo por interés fraccionario. Preguntar cuánto del dinero pagará por publicidad, salarios, comisiones de ventas y cualquier ganancia estimada para la empresa. Preguntar qué tipo de documento de transmisión se proporcionará después de que se realice cualquier inversión.
- Suponiendo que el pozo esté terminado, preguntar cuáles serán los costos de finalización para cada inversionista, incluidas las comisiones adicionales que se pagarán (el propósito y la cantidad), y si los inversores pueden estar obligados a pagar más dinero en el futuro. Preguntar qué incentivo fiscal podría estar disponible si se encuentra un agujero seco y para los costos intangibles de perforación. Finalmente, evaluar el riesgo involucrado en la realización de la inversión. ¿Es el pozo que perforar un “gato montés” (perforado en territorio que no se sabe que sea productivo) o la perforación se debe realizar en un área de reservas probadas del petróleo?

El Contrato del Arrendamiento

- Asegurarse una descripción legal de la propiedad en la que se va a perforar el programa. ¿Cómo y cuándo se adquirió? ¿Está el principal vendiendo el arrendamiento a la empresa al costo de adquisición, y si no, cuánto beneficio se está obteniendo? Solicitar una descripción de la propiedad circundante, incluidas las terminaciones de pozos locales y el informe de un geólogo sobre el área. Querrá saber si el contrato de arrendamiento ya está en mora y si se está pagando alguna regalía primordial o regalía del propietario u otra carga de arrendamiento.
- Solicitar una divulgación de la(s) persona(s) que vende el arrendamiento, el costo del arrendamiento y cualquier relación entre el arrendador y el operador. Asegurar una declaración de la profundidad del pozo a perforar y una indicación de cuándo debe comenzar la perforación. Insistir en ver una copia del contrato del operador con el promotor.



PREGUNTAS ADICIONALES PARA HACER ANTES DE INVERTIR

La lista de verificación de preguntas para hacer e información para obtener es larga y tomará tiempo y tal vez incluso dinero invertido en consultas externas antes de que se sienta cómodo arriesgando su dinero en la inversión. Siempre es recomendable buscar el consejo de un experto neutral antes de comprometer sus fondos a cualquier acuerdo de inversión. Asegúrese de considerar las siguientes preguntas:

- ¿Quién será responsable del pago de los impuestos? ¿Se pagarán con la participación del inversor?
- ¿Cuál es la ubicación de las tuberías disponibles o qué método se utilizará para transportar y vender cualquier producción?
- ¿Cuál es el nombre y la dirección del operador? ¿Cuál es su experiencia con emprendimientos de esta naturaleza? ¿Cuáles son los términos del acuerdo con el operador, incluidos los términos de compensación?
- ¿Cómo se tomará la decisión de completar el pozo o abandonarlo? ¿Quién tomará esa decisión? ¿Qué va a ser de los fondos recibidos del valor de salvamento del equipo en el contrato de arrendamiento?



DÓNDE ACUDIR EN BUSCA DE AYUDA

El regulador de valores en su estado, provincia o territorio es responsable de la protección de los inversores y la enforcement de las leyes de valores. Si tiene usted preguntas acerca de una inversión, comuníquese con su regulador de valores. A localizar a su regulador de valores, visitar el sitio web de NASAA en www.nasaa.org. Es una idea buena ponerse en contacto con su regulador de valores *antes* de que invierte. En Arizona, póngase en contacto el Oficial de Servicio de la División de Valores en la Comisión Corporativa de Arizona al teléfono local a **602-542-0662** or número gratuito in Arizona a **1-866-837-4399**. Enviar un mensaje por correo electrónico a: **ValoresDiv@azcc.gov**.



¡Pregúnte y Compruebe ANTES de que Invierte!