

GUÍA

DEBIDA DILIGENCIA PARA LOS SUJETOS OBLIGADOS DEL SISTEMA DE PREVENCIÓN LAVADO DE ACTIVOS Y EL FINANCIAMIENTO DEL TERRORISMO

TABLA DE CONTENIDO

1	INTRODUCCIÓN	6
2	ALCANCE, OBJETIVOS Y USUARIOS DE LA GUÍA	7
2.1	Alcance	8
2.2	Objetivo General	9
2.2.1	Objetivos Específicos	9
2.3	Usuarios Principales de la Guía	9
3	MARCO INSTITUCIONAL Y ROL DE LOS ACTORES CLAVE.....	11
3.1.	Comité Nacional Contra el Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo	12
3.2.	Unidad de Análisis Financiero	13
3.3.	Entes de Supervisión de Sujetos Obligados	13
3.4.	Sujetos Obligados	15
4	CRITERIOS ESENCIALES DE LA DEBIDA DILIGENCIA	17
4.1.	Principios Rectores de la Debita Diligencia	19
4.2.	Supuestos de aplicación de la debida diligencia de clientes	20
	Nota Importante sobre la Responsabilidad del Sujeto Obligado	23
5	METODOLOGÍA DE DEBIDA DILIGENCIA	24
5.1.	Aplicación Práctica de la Debita Diligencia	28
5.2.	Identificación del Cliente	28
5.2.1.	Identificación de la Persona Física	29
5.2.2.	Identificación de la Persona Jurídica	30
5.2.2.1.	Consideraciones para Clientes Extranjeros	30
5.2.2.2.	Representantes, Apoderados y Personas Vinculadas	31
5.2.2.3.	Calidad y Coherencia de los Datos	31
5.2.2.4.	Registro Documental	31
5.3.	Verificación de Identidad y Análisis de Documentación	32
5.3.1.	Verificación de Identidad de Personas Físicas	32
5.3.2.	Verificación de Identidad y Existencia Legal de Personas Jurídicas	32
5.3.3.	Documentación Mínima para Verificación	33

5.3.4. Validación de Coherencia y Razonabilidad	33
5.3.5. Verificaciones Reforzadas según Nivel de Riesgo	33
5.3.6. Registro, Evidencia y Conservación	34
5.4. Identificación y Verificación del Beneficiario Final (BF)	34
5.4.1. Definición de Beneficiario Final	35
5.4.2. Identificación del Beneficiario Final – Enfoque Operativo	35
5.4.3. Verificación del Beneficiario Final	37
5.4.4. Estructuras Jurídicas Específicas	38
5.4.4.1. Sociedades en capas múltiples	38
5.4.4.2. Fideicomisos	38
5.4.4.3. Fundaciones y asociaciones	38
5.4.4.4. Fondos de Inversión	38
5.4.4.5. Entidades extranjeras	39
5.4.5. Criterio de control efectivo por parentesco	39
5.4.6. Documentación Mínima para Determinación del Beneficiario Final 4	40
5.4.7. Criterios de Razonabilidad y Coherencia	40
5.4.8. Casos en los que NO puede determinarse el Beneficiario Final	41
5.5. Política de Aceptación de Clientes	41
5.5.1. Prohibiciones Expresas Aplicables	42
5.5.2. Clientes No Aptos	43
5.5.3. Aprobaciones y Escalamientos	43
5.5.4. Revisión y Actualización	43
5.6. Comprensión del Propósito y la Naturaleza de la Relación Comercial	43
5.6.1. Propósito de la Relación Comercial	44
5.6.2. Naturaleza de la Relación Comercial	44
5.6.3. Información Mínima Requerida	45
5.6.4. Validación de Coherencia	45
5.6.5. Enfoque Basado en Riesgos y Aplicación Práctica	46
5.7. Criterios para Determinar el Origen de Fondos y Riqueza	46
5.7.1. Criterios de Coherencia y Razonabilidad	48
5.7.2. Medidas Ampliadas según Nivel de Riesgo	48
5.7.3. Escenarios que requieren especial atención	49
5.7.4. Evidencia Documental y Trazabilidad	49
5.8. Instrumentos para la Obtención y Validación de Información del Cliente	49
5.8.1. Instrumentos de Obtención de Información	50
5.8.2. Instrumentos de Validación de Información	51
5.8.3. Instrumentos de Profundización	52
5.8.4. Criterios sugeridos para el uso proporcional de los instrumentos.....	53

5.8.5. Procedimiento de aplicación	54
5.8.6. Finalidad operativa: comprender la lógica de la relación comercial	56
6 DEBIDA DILIGENCIA CON ENFOQUE BASADO EN RIESGOS	58
6.1 Tipos de Debita Diligencia según el Nivel de Riesgo del Cliente.....	60
6.1.1 Debita Diligencia Simplificada (DDS)	61
Debita Diligencia Simplificada (DDS)	61
6.1.1.1 Debita diligencia simplificada e inclusión financiera	62
6.1.2 Debita Diligencia Estándar (DDE)	62
6.1.3 Debita Diligencia Ampliada (DDA)	63
6.1.3.1 Personas Expuestas Políticamente (PEP)	64
6.2 Armonización Sectorial en la Aplicación de la Debita Diligencia.....	71
7 DEBITA DILIGENCIA CONTINUA	72
7.1 Actualización periódica de la información	73
7.2 Monitoreo Continuo de Operaciones	75
7.2.1 Definición y objetivos del monitoreo continuo	75
7.2.2 Aplicabilidad diferenciada según el tipo de sujeto obligado... ..	76
7.2.3 Implementación del monitoreo continuo	77
7.2.4 Determinación de Relaciones Comerciales No Aptas	77
8 IDENTIFICACIÓN DE OPERACIONES INUSUALES Y SEÑALES DE ALERTA	79
9 CONSERVACIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN	83
10 ACCIONES DERIVADAS DE LA DEBITA DILIGENCIA	86
11 ELEMENTOS QUE NO CONSTITUYEN DEBITA DILIGENCIA	88
12 ANEXOS	91
12.1. Casos prácticos ilustrativos de debida diligencia	92
12.1.1 Sector Fiduciario	93
12.1.2 Sector Bancario	99
12.1.3 Sector Cambiario	123
12.1.4. Sector Mercado de Valores	127
12.1.5 Sectores No Financieros	143

1 - INTRODUCCIÓN

La prevención del lavado de activos, el financiamiento del terrorismo y la financiación para la proliferación de armas de destrucción masiva, así como los delitos asociados, exige que las entidades públicas y privadas cuenten con mecanismos claros, verificables y proporcionales que permitan conocer adecuadamente a sus clientes y demás partes interesadas. Con el tiempo, se ha consolidado la comprensión de que este deber no recae únicamente en el Oficial de Cumplimiento, sino que constituye una responsabilidad institucional transversal, que involucra a todas las áreas, funciones y niveles organizacionales.

En este contexto, los sistemas de debida diligencia, las políticas de “Conozca a su Cliente” y los modelos de gestión de riesgos se han convertido en herramientas esenciales para identificar señales de alerta, detectar operaciones inusuales y evitar que las entidades sean utilizadas para fines ilícitos. La Debida Diligencia del Cliente (DDC) es hoy uno de los pilares fundamentales del sistema de prevención, aplicable no solo a clientes y beneficiarios finales, sino también —cuando corresponda— a proveedores, terceros relacionados, socios comerciales y otras partes interesadas estratégicas. Su aplicación debe ser razonable y proporcional, conforme al enfoque basado en riesgos previsto en la Ley núm. 155-17 y los estándares internacionales del GAFI (versión 2025).

La presente guía surge para responder a la necesidad de contar con una referencia técnica, clara y operativa que facilite la aplicación coherente de la debida diligencia en los distintos sectores supervisados del país. Su propósito es armonizar criterios, fortalecer la comprensión institucional del proceso y contribuir a una cultura de cumplimiento más consistente, efectiva y orientada a los riesgos reales del entorno dominicano.

Esta introducción enmarca los fundamentos que sustentan la guía. En los capítulos siguientes se desarrollan los criterios esenciales, la metodología operativa, los niveles de debida diligencia según el riesgo, los mecanismos de monitoreo continuo y una serie de casos prácticos aplicables por sector, con el fin de apoyar a los sujetos obligados en la ejecución de controles proporcionados, verificables y alineados con la normativa vigente.

2

**ALCANCE,
OBJETIVOS Y
USUARIOS DE
LA GUÍA**

2.1 Alcance

La presente guía tiene por objeto ofrecer a los sujetos obligados un marco técnico unificado para la aplicación proporcional y efectiva de la debida diligencia, en coherencia con las disposiciones de la Ley núm. 155-17, su Reglamento de Aplicación y las mejores prácticas vigentes en la República Dominicana. Su propósito es servir como herramienta operativa y de referencia, que facilite la comprensión y ejecución de los procesos de identificación, verificación, evaluación, control y monitoreo de riesgos vinculados al lavado de activos, al financiamiento del terrorismo y a la proliferación de armas de destrucción masiva (LAFTPADM).

En virtud del artículo 89 de la Ley núm. 155-17, esta guía se desarrolla bajo la función de coordinación y articulación del Comité Nacional Contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (CONCLAFIT), orientada a promover la armonización práctica entre las distintas normativas y lineamientos sectoriales, sin sustituir, modificar ni limitar las facultades regulatorias de los entes supervisores correspondientes. Cada sector mantiene plena vigencia de sus regulaciones particulares, debiendo los sujetos obligados continuar observando las políticas, instructivos y circulares emitidas por su ente de supervisión.

La guía no pretende establecer obligaciones adicionales ni crear nuevos estándares regulatorios, sino proveer criterios comunes, coherentes y defendibles, basados en un enfoque de riesgo y en las prácticas institucionales que han demostrado efectividad en el país. Su finalidad es servir como soporte transversal para el fortalecimiento de los programas de cumplimiento, facilitando la toma de decisiones, la consistencia documental y la adecuada interpretación de los principios fundamentales aplicables a la debida diligencia.

Los sujetos obligados deberán utilizar esta guía como complemento de su marco sectorial y de sus políticas internas, y mantenerse atentos a las actualizaciones regulatorias emitidas por los entes supervisores y por el propio CONCLAFIT, a fin de asegurar que sus procedimientos se mantengan alineados con la normativa vigente y con la evolución del riesgo país.

2.2 Objetivo General

Brindar a los usuarios un conocimiento técnico, práctico y estandarizado sobre el proceso de debida diligencia basado en riesgos, aplicado principalmente a clientes y beneficiarios finales, con el fin de fortalecer la capacidad institucional para identificar, evaluar y mitigar riesgos de LAFTPADM y actividades conexas.

2.2.1 Objetivos Específicos

- **Comprender** los principios fundamentales de la debida diligencia con enfoque basado en riesgos, conforme a la Ley núm. 155-17, su reglamento de aplicación, estándares internacionales y las mejores prácticas a nivel local.
- **Identificar y gestionar** los tipos de información, documentación, registros y expedientes que deben ser requeridos, verificados y mantenidos, de acuerdo con el nivel de riesgo del cliente, beneficiario final y demás partes interesadas.
- **Reconocer los momentos clave** en los que debe aplicarse la debida diligencia (vinculación, actualización, monitoreo, y mantenimiento de registros).
- **Diferenciar los niveles de debida diligencia** (estándar, simplificada y ampliada), incluyendo los criterios para determinar cuándo corresponde reforzar los controles.

2.3 Usuarios Principales de la Guía

La presente guía ha sido diseñada como una herramienta de referencia técnica y orientativa para distintos públicos vinculados al sistema nacional de PLAFTPADM. Entre sus principales usuarios se encuentran:

- **Sujetos Obligados:** Persona física o jurídica que, en virtud de la ley núm. 155-17, está obligada al cumplimiento de obligaciones destinadas a prevenir, detectar, evaluar y mitigar el riesgo de LAFTPADM¹.

¹ República Dominicana. Ley núm. 155-17 contra el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo que busca sustituir y derogar la Ley No.72-02, sobre el lavado de activos provenientes del tráfico ilícito de drogas, del 7 de junio de 2002, art. 2, núm. 24, Gaceta Oficial núm. 10892, del 1 de junio de 2017.

- **Autoridades Competentes:** Son las autoridades que, de conformidad con las atribuciones que le confieran las leyes, son garantes de la prevención, persecución y sanción del LAFTPADM².
- **Órganos y/o Entes supervisores de sujetos obligados:** Toda entidad con atribuciones legales de regulación, supervisión, vigilancia, fiscalización, requerimiento de información, inspección extra situ e in situ, y de aplicación de sanciones sobre los sujetos obligados y su personal, según lo establecido en los artículos 2, numeral 17 y 98 de la Ley núm. 155-17.
- **Ciudadanos en General:** Cualquier persona interesada en comprender los mecanismos básicos que sustentan la debida diligencia y su impacto en la transparencia, la integridad institucional y la prevención del delito financiero.

² Ley 155-17, art. 2, núm. 24.

3 MARCO INSTITUCIONAL Y ROL DE LOS ACTORES CLAVE

El sistema nacional de prevención del lavado de activos y el financiamiento del terrorismo (PLAFTPADM) en la República Dominicana está conformado por un conjunto de actores públicos y privados que cumplen funciones complementarias de coordinación, regulación, supervisión, reporte, análisis, prevención e investigación penal. La efectividad del sistema depende de la adecuada articulación entre estos actores y del cumplimiento riguroso de sus respectivos roles, conforme al marco legal establecido por la Ley núm. 155-17, su reglamento de aplicación y las normas sectoriales vigentes.

3.1. Comité Nacional Contra el Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo

El Comité Nacional Contra el Lavado de Activos y el Financiamiento del Terrorismo (CONCLAFIT) es un órgano de coordinación, de naturaleza colegiada, responsable del funcionamiento eficiente del sistema de prevención, detección, control y combate del lavado de activos, el financiamiento del terrorismo, y del financiamiento a la proliferación de armas de destrucción masiva (LAFTPADM), conforme lo establece el artículo 88 de la Ley núm. 155-17.

Este Comité está integrado por las máximas autoridades de instituciones clave del Estado dominicano, y tiene por objeto formular, coordinar y evaluar las políticas públicas orientadas al fortalecimiento del sistema nacional contra el LAFTPADM.

En virtud del artículo 89 de la Ley núm. 155-17, el CONCLAFIT ejerce una función de coordinación operativa y administrativa sobre los distintos componentes del sistema, lo que le permite armonizar la puesta en práctica de las disposiciones legales y sectoriales, promover la coherencia entre lineamientos técnicos y facilitar la articulación entre las autoridades supervisoras. Esta función contribuye a asegurar que las políticas, guías e instrumentos adoptados se implementen de manera uniforme, proporcional y efectiva en todo el ecosistema regulado, fortaleciendo así la respuesta integral, coordinada y sostenible del país frente a los riesgos de LAFTPADM.

3.2. Unidad de Análisis Financiero

La Unidad de Análisis Financiero (UAF) es el ente técnico y operativo del sistema nacional de prevención y detección del LAFTPADM en la República Dominicana. Conforme al artículo 91 de la Ley núm. 155-17, la UAF posee autonomía funcional y actúa con independencia técnica, aunque se encuentra adscrita al Ministerio de Hacienda y Economía para fines de organización administrativa.

Asimismo, la UAF funge como Secretaría Técnica del CONCLAFIT. En tal condición, ejecuta funciones por mandato del referido Comité, dando soporte técnico y operativo a la formulación, coordinación y evaluación de las políticas nacionales contra el LAFTPADM, de conformidad con las facultades enunciadas en el 91 de la Ley núm. 155-17.

La UAF, actúa como centro neurálgico del sistema contra el LAFTPADM, siendo el referente técnico y metodológico que promueve la aplicación de la debida diligencia en los sectores regulados, según el enfoque basado en riesgos y los lineamientos del CONCLAFIT. Esta guía refleja su rol orientador, facilitando el cumplimiento y la gestión de riesgos.

3.3. Entes de Supervisión de Sujetos Obligados

Los Entes de Supervisión de Sujetos Obligados, conforme al artículo 2, numeral 17, en concordancia con el artículo 98 de la Ley núm. 155-17, son los órganos del Estado responsables de regular, supervisar, fiscalizar, requerir información, inspeccionar y sancionar a los sujetos obligados bajo su competencia, en lo relativo al cumplimiento de las disposiciones de dicha ley y su normativa complementaria y, específicamente, garantizar que los sujetos obligados cuenten con programas de cumplimiento efectivos e implementen medidas adecuadas de debida diligencia con enfoque basado en riesgo.

ENTE DE SUPERVISIÓN	SUJETOS SUPERVISADOS
  Impuestos Internos	<p>Sujetos obligados no financieros que desarrollan las siguientes actividades:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Empresas de factoraje. • Agentes inmobiliarios (cuando intervienen en compra/venta para clientes). • Comerciantes de metales preciosos, piedras preciosas y joyas. • Abogados, notarios, contadores y otros profesionales jurídicos cuando realizan las actividades listadas en el propio art. 33 (p.ej., administración de bienes/cuentas, constitución y administración de personas jurídicas, etc.). • Empresas o personas físicas que habitualmente se dediquen a la compra y venta de vehículos, de armas de fuego, barcos y aviones, vehículos de motor. • Casas de empeño. • Empresas constructoras
 SB SUPERINTENDENCIA DE BANCOS <small>REPÚBLICA DOMINICANA</small>	<p>Toda entidad local o extranjera que realice intermediación financiera o cambiaria, o que sea una sociedad fiduciaria que ofrezca servicios a una entidad financiera o forme parte de un grupo financiero.</p>
 SIMV <small>Superintendencia del Mercado de Valores de la República Dominicana</small>	<p>Toda persona que esté autorizada a operar directamente en el Mercado de Valores, incluyendo las fiduciarias de oferta pública.</p>
 SIS Superintendencia de Seguros <small>República Dominicana</small>	<p>Toda persona que esté autorizado a operar en el Sector de Seguros.</p>
 IDECOOP <small>INSTITUTO DE DESARROLLO Y CRÉDITO COOPERATIVO</small>	<p>Sociedades Cooperativas.</p>
 <small>GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DOMINICANA</small> <small>HACIENDA Y ECONOMÍA DIRECCIÓN DE CASINOS Y JUEGOS DE AZAR</small>	<p>Casinos, bancas de apuestas, juegos electrónicos y demás concesionarios de loterías y juego de azar.</p>

Cada ente de supervisión debe ejercer su rol aplicando el enfoque basado en riesgo, desarrollando normativa técnica sectorial, realizando inspecciones periódicas, imponiendo sanciones cuando corresponda, y fomentando el fortalecimiento institucional de los sujetos obligados bajo su competencia.

Además, junto a la UAF y el CONCLAFIT, tienen un papel clave en la difusión de herramientas prácticas como esta guía, que busca estandarizar criterios, facilitar la aplicación de controles y fomentar una cultura de cumplimiento efectivo.

3.4. Sujetos Obligados

Los Sujetos Obligados son las personas físicas o jurídicas —públicas o privadas— que, por la naturaleza de sus actividades, están legalmente requeridas a implementar mecanismos de prevención, detección, evaluación y mitigación del riesgo de LAFTPADM, conforme a lo establecido en la Ley núm. 155-17 y su normativa complementaria.

En el marco de esta guía, el Sujeto Obligado es el ejecutor directo de las medidas de debida diligencia, siendo su rol central dentro del sistema de prevención. Entre sus responsabilidades más relevantes están:

1. Aplicar medidas de debida diligencia, incluyendo la identificación del cliente, el beneficiario final y la naturaleza de la relación comercial.
2. Clasificar los riesgos de sus clientes y operaciones conforme al enfoque basado en riesgo (EBR).
3. Documentar y conservar registros relacionados con la debida diligencia y demás obligaciones por al menos diez (10) años.
4. Establecer un programa de cumplimiento PLAFTPADM, con políticas, procedimientos y controles adaptados al riesgo.
5. Designar un oficial de cumplimiento, con independencia funcional y acceso a la alta gerencia y/o máximos órganos de administración.
6. Capacitar periódicamente a su personal sobre prevención de LAFTPADM.
7. Reportar operaciones sospechosas o inusuales a la Unidad de Análisis Financiero (UAF), de forma oportuna y confidencial.
8. Facilitar las inspecciones de los entes de supervisión y suministrar toda la documentación requerida.

9. No revelar (prohibición de tipping-off) a los clientes que se ha generado un reporte de operación sospechosa.
10. Cumplir con las normativas sectoriales emitidas por los entes de supervisión correspondiente.

Aunque muchas obligaciones están orientadas al conocimiento del cliente, la ley también reconoce la necesidad de **extender las medidas de control a otras contrapartes relevantes, tales como:**

- **Proveedores** o contratistas recurrentes y/o significativos.
- **Colaboradores** en procesos de ingreso o promoción, así como el personal clave o puestos críticos.
- **Terceros relacionados** (socios, apoderados, representantes).

Por tanto, el Sujeto Obligado tiene la facultad y el deber de aplicar medidas razonables y proporcionales de debida diligencia, más allá del cliente, en los casos en que exista exposición al riesgo LAFTPADM.

4

**CRITERIOS
ESENCIALES
DE LA DEBIDA
DILIGENCIA**

La Debita Diligencia es el conjunto de procedimientos, políticas y gestiones mediante el cual los sujetos obligados establecen un adecuado conocimiento sobre sus clientes y relacionados, actuales y potenciales, beneficiarios finales y de las actividades que realizan, con el fin de identificar, evaluar, mitigar y reportar los riesgos asociados al LAFTPADM y otros delitos precedentes.

Conforme lo dispuesto en el artículo 38 de la Ley núm. 155-17, los sujetos obligados deben realizar una debida diligencia a sus actuales y potenciales clientes, a fin de:

**MEDIDAS
DE
DEBITA
DILIGENCIA
A TOMAR**

1

Identificar al cliente y verificar su identidad utilizando documentos, datos o información confiable, de fuentes independientes.

2

Identificar el beneficiario real y tomar medidas razonables para verificar la identidad del beneficiario real.

3

Realizar una debida diligencia continua sobre la relación comercial.

4

Entender, y cuando corresponda obtener información, sobre el propósito y el carácter que se pretende dar a la relación comercial.

5

Completar la verificación de la identificación del cliente de acuerdo con el nivel de riesgo definido por el Sujeto Obligado, de conformidad a sus políticas y procedimientos de debida diligencia.

4.1. Principios Rectores de la Debita Diligencia

La debida diligencia debe implementarse conforme a un conjunto de principios rectores que orientan la forma en que los sujetos obligados identifican, verifican, evalúan y gestionan el riesgo de LAFTPADM y delitos asociados. Estos principios aseguran que el proceso sea objetivo, proporcional y alineado con los estándares establecidos por la Ley núm. 155-17, su Reglamento de Aplicación núm. 408-17 y las mejores prácticas internacionales del GAFI.

PRINCIPIOS RECTORES DE LA DEBITA DILIGENCIA

<p>ENFOQUE BASADO EN RIESGOS (EBR)</p> <p>La debida diligencia debe aplicarse conforme al nivel de riesgo que represente cada cliente, producto, canal o jurisdicción. El EBR orienta la profundidad de la información requerida, las verificaciones necesarias y los controles aplicables, asegurando un uso eficiente y coherente de los recursos institucionales.</p>	<p>PROPORCIONALIDAD</p> <p>Las medidas de debida diligencia deben ser proporcionales a la exposición al riesgo. Los clientes o relaciones de mayor riesgo requieren verificaciones más profundas, documentación adicional y monitoreo reforzado; los de menor riesgo requieren controles razonables y suficientes, evitando cargas innecesarias o desproporcionadas.</p>
<p>RAZONABILIDAD</p> <p>La obtención y verificación de la información deben basarse en criterios razonables, considerando la disponibilidad, la relevancia y la capacidad de verificación. Las exigencias deben guardar relación lógica con la naturaleza del cliente, del producto y de la relación comercial.</p>	<p>SUFICIENCIA Y VERIFICABILIDAD</p> <p>La información recopilada debe ser suficiente para sustentar la toma de decisiones y verificable a través de documentos, datos o fuentes confiables. La coherencia entre los distintos elementos del expediente del cliente constituye una garantía mínima de integridad del proceso.</p>
<p>ACTUALIZACIÓN CONTINUA</p> <p>La debida diligencia no es un acto único, sino un proceso continuo que requiere la actualización periódica de la información, especialmente cuando existan señales de alerta, cambios relevantes en el perfil del cliente o variaciones en su comportamiento transaccional.</p>	<p>DOCUMENTACIÓN Y TRAZABILIDAD</p> <p>Todos los pasos del proceso —identificación, verificación, evaluación, controles y decisiones adoptadas— deben estar debidamente documentados y archivados. La trazabilidad es un elemento esencial para la supervisión, la rendición de cuentas y el análisis posterior de operaciones inusuales.</p>
<p>COHERENCIA INSTITUCIONAL Y RESPONSABILIDAD COMPARTIDA</p> <p>La debida diligencia constituye un esfuerzo transversal que involucra a todas las áreas operativas y de control. Aunque el Oficial de Cumplimiento coordina el proceso, la responsabilidad recae en toda la estructura institucional, especialmente en las áreas que mantienen contacto directo con el cliente.</p>	<p>INDEPENDENCIA TÉCNICA DEL PROCESO</p> <p>El análisis y las decisiones derivadas de la debida diligencia deben sustentarse en criterios técnicos y objetivos, libres de presiones comerciales o conflictos de interés. El proceso debe garantizar imparcialidad y rigor metodológico.</p>
<p>CONFIDENCIALIDAD Y PROTECCIÓN DE DATOS</p> <p>La información obtenida durante la debida diligencia debe ser tratada con estricta confidencialidad, conforme a las obligaciones establecidas por la Ley núm. 155-17, las normativas sectoriales y las leyes de protección de datos personales. La custodia adecuada de la información constituye un deber institucional fundamental.</p>	

4.2. Supuestos de aplicación de la debida diligencia de clientes

La debida diligencia del cliente no se limita exclusivamente a la etapa inicial de vinculación comercial, ni al acto de identificación o verificación de datos al inicio de la relación. Por el contrario, constituye un proceso continuo, que debe mantenerse durante la vigencia de la relación comercial o contractual, e incluso hasta su cierre o desvinculación definitiva, conforme al nivel de riesgo identificado.

En ese sentido, previo al inicio de cualquier tipo de relación comercial con un cliente, sea persona física o jurídica, el Sujeto Obligado debe aplicar medidas apropiadas para identificar, verificar y documentar la identidad y demás informaciones pertinentes del cliente, de acuerdo con lo establecido en sus políticas internas y atendiendo a un enfoque basado en riesgos.

La debida diligencia no es un procedimiento genérico ni discrecional, sino un deber legal que se activa en circunstancias específicas, conforme al tipo de sujeto obligado y la naturaleza de la relación o transacción. Los artículos 15 y 16 del Decreto núm. 408-17 establecen los supuestos bajo los cuales los sujetos obligados deben implementar la DDC, diferenciando entre financieros y no financieros.

Debida Diligencia del Cliente

Sujetos obligados del sector financiero³

- Establecen o pretenden establecer una relación comercial o profesional con un cliente.
- Exista sospecha de LAFTPADM, sin importar montos o umbrales.
- Tengan dudas sobre la veracidad de los datos de identificación del cliente.
- Realicen transacciones ocasionales que superen los USD 15,000.00 (o su equivalente en moneda nacional o extranjera), sea en una sola operación o en varias operaciones acumuladas en un período de 24 horas⁴.
- En el caso de seguros, la debida diligencia aplica solo a los seguros de vida y a aquellos seguros que incluyan algún componente de inversión⁵.

Sujetos obligados del sector NO financiero⁶

- Cuando se establezca o se pretenda establecer una relación comercial o profesional.
- Ante sospecha de LAFT, independientemente de los umbrales o exenciones establecidas en la ley o normativas.
- Cuando existan dudas sobre la veracidad o suficiencia de los datos de identificación del cliente.
- Cuando se realicen transacciones ocasionales por encima de USD 15,000.00, ya sea en una sola operación o en múltiples operaciones acumuladas dentro de un período de 24 horas.

³ República Dominicana. (2017, 16 de noviembre). Decreto núm. 408-17, Reglamento de Aplicación de la Ley núm. 155-17 contra el Lavado de Activos, el Financiamiento del Terrorismo y la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva [art. 15]. Gaceta Oficial núm. 10897.

⁴ Las veinticuatro horas se refieren a un día calendario por lo que su periodo comprende desde las 12:01 A.M. hasta las 11:59 P.M. del mismo día.

⁵ Sin perjuicio de lo dispuesto en el Reglamento de Aplicación de la Ley núm. 155-17, es responsabilidad de los sujetos obligados mantener controles adecuados para evaluar y gestionar el nivel de exposición al riesgo de cada producto o servicio ofrecido. En este sentido, la aplicación de medidas de debida diligencia resulta fundamental y recomendable para asegurar la calidad de la información que sustente la evaluación de riesgos inherentes, particularmente en lo relativo al factor cliente, aun cuando el producto no esté categorizado como de alto riesgo por su naturaleza financiera.

⁶ República Dominicana. (2017, 16 de noviembre). Decreto núm. 408-17, Reglamento de Aplicación de la Ley núm. 155-17 contra el Lavado de Activos, el Financiamiento del Terrorismo y la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva [art. 16]. Gaceta Oficial núm. 10897.

Algunos sectores no financieros cuentan con disposiciones particulares, según el tipo de actividad económica o el umbral de exposición al riesgo. Estos incluyen ⁷:

- **Casinos y juegos de azar:** deben aplicar DDC a todo cliente que realice operaciones por USD 3,000.00 o más (o su equivalente en otra moneda), ya sea en una sola transacción o en varias relacionadas dentro de 24 horas.
- **Agentes inmobiliarios y empresas constructoras:** deben aplicar DDC en todas las operaciones de compra y venta de bienes inmuebles, ya sea que participen como intermediarios, promotores, vendedores o en representación de los compradores.
- **Comerciantes de metales y piedras preciosas:** deben aplicar DDC cuando realicen transacciones con clientes por USD 15,000.00 o más, en una sola operación, varias acumuladas en 24 horas, o aquellas que aparenten estar fraccionadas o vinculadas.

Estas disposiciones tienen por objetivo garantizar que ninguna relación comercial o transacción significativa se realice sin un proceso de identificación, verificación y evaluación del cliente, permitiendo así detectar desviaciones, evitar la opacidad y reducir el riesgo de ser utilizados como vehículos para actividades ilícitas.

La debida diligencia debe aplicarse antes de iniciar la relación comercial, y si ya está en curso, debe suspenderse o restringirse hasta que se completen los procedimientos requeridos conforme al nivel de riesgo identificado.

A efectos prácticos, la debida diligencia puede ser descompuesta en distintas etapas operativas, que permiten organizar de forma lógica y secuencial las acciones necesarias para identificar, conocer y gestionar adecuadamente los riesgos asociados a cada cliente o relación comercial. Estas etapas no deben ser entendidas como fases separadas o independientes entre sí, sino como momentos interrelacionados que conforman un proceso continuo, dinámico y

⁷ República Dominicana. (2017, 16 de noviembre). Decreto núm. 408-17, Reglamento de Aplicación de la Ley núm. 155-17 contra el Lavado de Activos, el Financiamiento del Terrorismo y la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva [art. 16]. Gaceta Oficial núm. 10897

adaptable al nivel de riesgo. Su adecuada implementación es fundamental para sustentar la toma de decisiones, definir medidas proporcionales de control y garantizar el cumplimiento efectivo del enfoque basado en riesgos previsto en la Ley núm. 155-17 y su normativa complementaria.

Nota Importante sobre la Responsabilidad del Sujeto Obligado

El cumplimiento de los supuestos de debida diligencia establecidos en el Reglamento de Aplicación núm. 408-17 o en las normativas sectoriales no eximen al Sujeto Obligado del cumplimiento integral de las obligaciones previstas en la Ley núm. 155-17. Estas incluyen la implementación de un Programa de Cumplimiento PLAFTPADM eficaz, una gestión de riesgos adecuada y controles internos proporcionales a su nivel de exposición.

La debida diligencia es solo uno de los componentes del sistema de prevención y debe ejecutarse en armonía con los demás elementos que exige la Ley 155-17, tales como el monitoreo, la actualización de información, la detección de operaciones inusuales y el reporte oportuno a la autoridad competente. La omisión, la ejecución deficiente o la inexistencia de estos componentes puede generar consecuencias legales, administrativas, reputacionales y operativas significativas.

Por tanto, la debida diligencia no debe interpretarse como un trámite aislado, sino como parte de un sistema integral de prevención, supervisión y respuesta, cuya aplicación rigurosa es esencial para la protección del Sujeto Obligado, la integridad del mercado y el adecuado funcionamiento del sistema nacional contra el LAFTPADM.

5

**METODOLOGÍA
DE DEBIDA
DILIGENCIA**

La debida diligencia inicial constituye la primera línea de defensa del Sujeto Obligado y sienta las bases para una gestión de riesgos coherente y sostenible. Esta etapa no es un trámite documental, sino un proceso estratégico que permite identificar, medir, controlar y monitorear el riesgo inherente al cliente antes de su vinculación y durante toda la relación comercial. La calidad con que se ejecute determinará la eficacia del monitoreo posterior y la capacidad de respuesta ante señales de alerta.

A continuación, se presenta su desarrollo siguiendo la metodología representada en la figura:

METODOLOGÍA



1. Identificación: ¿A qué estoy expuesto?

La fase de identificación constituye el punto de partida. Su finalidad es obtener información esencial que permita reconocer quién es el cliente, validar su existencia, verificar su identidad y entender, de manera preliminar, la lógica del vínculo propuesto.

Esta etapa incluye:

- Recopilación de datos de identificación (nombre, documento, domicilio, nacionalidad, actividad u ocupación).
- Levantamiento de información sobre la naturaleza del producto o servicio solicitado.
- Identificación preliminar del beneficiario final, estructuras de propiedad o control.
- Obtención de información inicial sobre el origen aparente de los fondos.
- Levantamiento del propósito de la relación comercial.

En esta fase no se emiten conclusiones definitivas; se construye la base para determinar qué nivel de riesgo podría representar el cliente y qué información adicional es necesaria para evaluarlo correctamente.

2. Medición: ¿Cuál es mi nivel de exposición?

La medición corresponde a la evaluación del riesgo inherente del cliente, considerando los factores definidos por la Ley núm. 155-17, el Reglamento núm.408-17 y las normas sectoriales. En esta etapa, el Sujeto Obligado pasa de “quién es el cliente” a “qué riesgo representa”.

Incluye:

- Verificación del beneficiario final.
- Evaluación del origen de los fondos y, cuando corresponda, del origen de la riqueza.
- Análisis de factores de riesgo: actividad económica, jurisdicciones, productos solicitados, canales, volumen esperado de operaciones, exposición a PEP, uso de terceros, etc.
- Construcción del perfil transaccional esperado en función de la información verificable.
- Asignación del nivel de riesgo (bajo, medio, alto).

Esta etapa es determinante para definir si el cliente puede ser aceptado, si requiere medidas reforzadas o si no es compatible con el apetito de riesgo del Sujeto Obligado.

3. Control de Riesgos: ¿Qué puedo hacer para reducir la amenaza y ser menos vulnerable?

Una vez determinado el nivel de riesgo, corresponde diseñar y aplicar los controles proporcionales que permitan mitigar la exposición. Esta etapa convierte la evaluación de riesgo en medidas concretas y operativas.

Incluye:

- Definición de requisitos documentales adicionales (medidas reforzadas cuando sea necesario).
- Establecimiento de límites operativos: montos máximos, productos permitidos, canales autorizados.
- Validaciones adicionales (listas internacionales, fuentes abiertas, referencias, entrevistas, verificaciones cruzadas).
- Decisiones de aceptación, rechazo o condicionamiento del cliente.
- Registro y documentación de las decisiones de negocios, sus fundamentos y los controles aplicados.

El control de riesgos no solo protege al Sujeto Obligado, sino que prepara la base para un monitoreo coherente con la naturaleza de la relación.

4. Monitoreo: ¿Cuándo haré tal o cual cosa?

El monitoreo constituye la etapa dinámica del proceso de debida diligencia. Una vez establecida la relación comercial, el Sujeto Obligado debe dar seguimiento al comportamiento del cliente conforme al perfil definido durante la vinculación.

Esta etapa comprende:

- Revisión sistemática de las operaciones para detectar inusualidades o inconsistencias.
- Actualización de la evaluación de riesgo cuando existan variaciones relevantes.
- Activación de señales de alerta y medidas reforzadas cuando corresponda.
- Documentación de todos los eventos relevantes, análisis y decisiones adoptadas.
- Definición de la periodicidad y herramientas de monitoreo según el tipo de relación (continua o de única ejecución).

El monitoreo cierra el ciclo y retroalimenta el proceso, permitiendo ajustar controles y mantener una gestión de riesgos dinámica, coherente y proporcional.

5.1. Aplicación Práctica de la Debida Diligencia

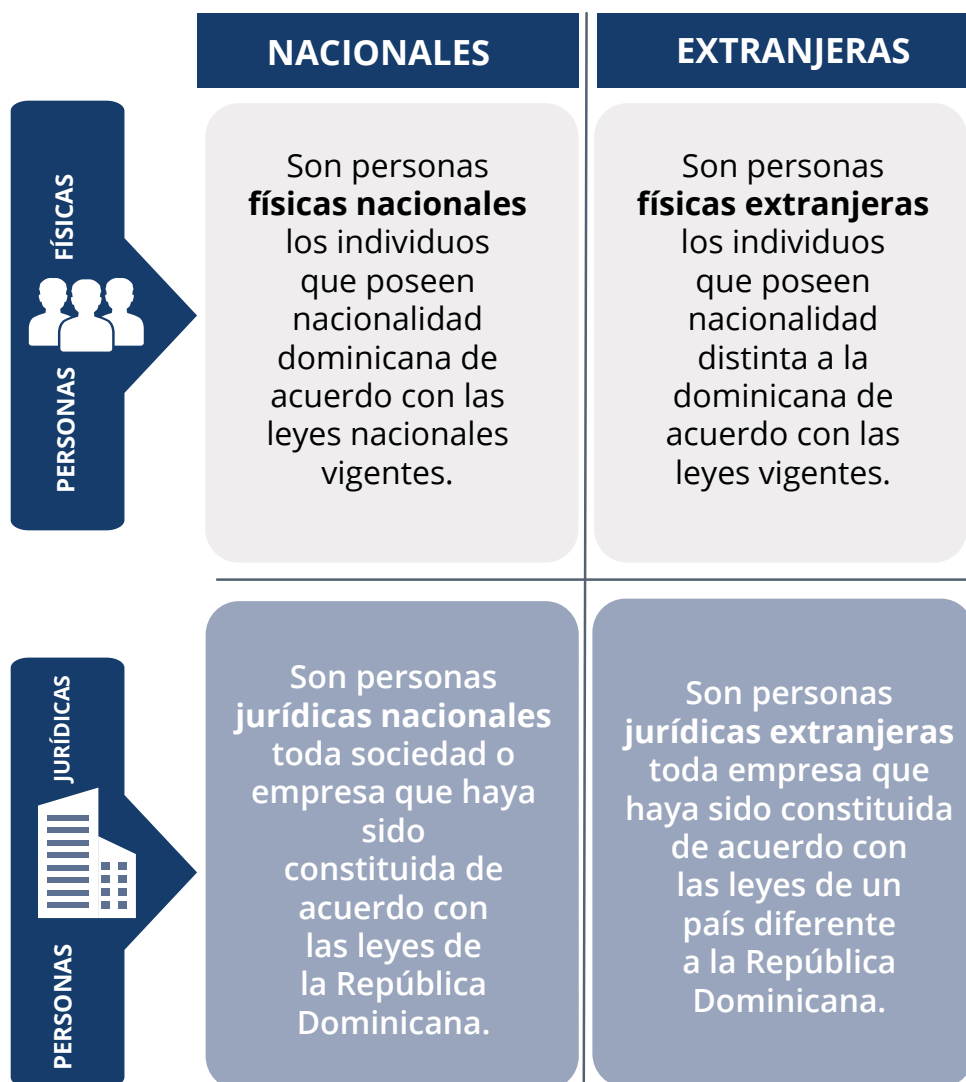
La implementación de la debida diligencia no es un procedimiento genérico. Si bien existen lineamientos mínimos establecidos por la Ley núm. 155-17 y su Reglamento de Aplicación núm. 408-17, los sujetos obligados también deben observar las normativas específicas dictadas por los entes de supervisión sectorial correspondientes, así como las directrices y disposiciones emanadas del CONCLAFIT.

Los lineamientos regulatorios —tanto generales como sectoriales— constituyen la base obligatoria mínima sobre la cual debe diseñarse el proceso de debida diligencia. Este proceso debe adecuarse a la naturaleza de la actividad económica, al perfil de la clientela y al nivel de riesgo al que el sujeto obligado está expuesto o dispuesto a asumir, concibiéndose como un traje a la medida, ajustado al modelo de negocio, a la complejidad operativa y a los riesgos específicos que enfrenta cada entidad, siempre dentro del marco dispuesto por las autoridades competentes y en coherencia con los estándares internacionales aplicables.

5.2. Identificación del Cliente

La identificación del cliente constituye la primera etapa del proceso de debida diligencia y consiste en obtener información precisa, verificable y suficiente para determinar quién es la persona que establece o pretende establecer una relación comercial con el sujeto obligado. Esta etapa es obligatoria tanto para clientes personas físicas como jurídicas, incluyendo representantes, apoderados y otras partes vinculadas que intervengan en la relación comercial.

La identificación debe realizarse conforme a lo dispuesto en el artículo 38 de la Ley núm. 155-17, los artículos 15, 16 y 20 del Reglamento de Aplicación núm. 408-17 y las normativas sectoriales correspondientes.



La identificación debe ser inequívoca, verificable y sustentada en documentación vigente, confiable y accesible. A continuación, se detallan las informaciones mínimas que, de manera enunciativa y no limitativa, deben ser objeto de verificación por parte del sujeto obligado.

5.2.1. Identificación de la Persona Física

El sujeto obligado deberá obtener y registrar, como mínimo, la siguiente información:

- **Nombre completo**, conforme al documento oficial.
- **Número y tipo de documento de identificación** (cédula, pasaporte u otro documento legalmente válido).

- **Nacionalidad o país de residencia permanente.**
- **Fecha de nacimiento.**
- **Estado civil** (cuando sea relevante para el producto o servicio).
- **Ocupación y actividad económica principal.**
- **Dirección completa de domicilio y/o residencia habitual.**
- **Número de teléfono y otros datos de contacto verificables.**
- **Condición migratoria**, en caso de clientes extranjeros.
- **Datos del representante legal**, cuando aplique (menores de edad o personas bajo régimen de representación).

5.2.2. Identificación de la Persona Jurídica

Para personas jurídicas nacionales o extranjeras, el sujeto obligado deberá obtener:

- **Razón social o denominación registrada.**
- **Número de registro mercantil, RNC u otro identificador equivalente.**
- **Domicilio social y dirección operativa.**
- **Objeto social principal.**
- **Estructura de propiedad y control.**
- **Identificación del representante legal y acreditación de sus facultades** (actas, estatutos, poderes).
- **Jurisdicción de constitución.**
- **Documentos constitutivos**, incluyendo modificaciones relevantes.
- **Datos de contacto institucionales verificables.**

5.2.2.1. Consideraciones para Clientes Extranjeros

- El documento de identificación debe ser **válido y vigente**.
- Se debe confirmar la **condición migratoria legal** en el país, salvo excepciones previstas.
- En el caso de personas jurídicas extranjeras, debe verificarse:
 - Autenticidad del documento extranjero,
 - Existencia legal.
 - Representación legal válida.
 - Traducción oficial cuando corresponda.

5.2.2.2. Representantes, Apoderados y Personas Vinculadas

El sujeto obligado debe identificar:

- Representantes legales
- Apoderados
- Firmantes autorizados
- Personas que actúan en nombre de un tercero
- Personas expuestas políticamente (PEP) vinculadas al cliente

Se debe obtener la misma información mínima requerida para una persona física, además de verificar las facultades de representación mediante documentos válidos.

5.2.2.3. Calidad y Coherencia de los Datos

La información recopilada debe ser:

- **Suficiente** para identificar inequívocamente al cliente.
- **Coherente** con la actividad económica declarada.
- **Verificable** mediante documentos o fuentes independientes.
- **Razonable** y proporcional al nivel de riesgo del cliente.

Cualquier inconsistencia material debe ser analizada y documentada antes de iniciar la relación comercial.

5.2.2.4. Registro Documental

Todos los datos obtenidos en esta etapa deben quedar documentados en el expediente del cliente, en formato físico, digital o mixto, siempre que asegure:

- Integridad
- Conservación
- Trazabilidad
- Y reproducción fiel durante el período exigido normativamente.

La identificación del cliente es la base de la debida diligencia y determina la profundidad de las verificaciones posteriores. Una identificación incompleta o inconsistente impide avanzar hacia la verificación, el análisis del beneficiario final, la aceptación del cliente o el monitoreo continuo.

5.3. Verificación de Identidad y Análisis de Documentación

La verificación de identidad constituye la segunda etapa del proceso de debida diligencia y tiene por objeto confirmar la autenticidad, validez y coherencia de la información proporcionada por el cliente durante el proceso de identificación. Esta verificación debe realizarse antes de establecer la relación comercial, conforme a los artículos 38 de la Ley núm. 155-17 y 20 del Reglamento de Aplicación núm. 408-17, y debe mantenerse actualizada durante toda la vigencia de la relación.

5.3.1. Verificación de Identidad de Personas Físicas

El sujeto obligado deberá verificar, como mínimo:

1. **Que el documento de identidad sea auténtico**, vigente y válido, mediante:
 - Consulta a bases oficiales (JCE, migración u homólogos extranjeros);
 - Revisión física o digital del documento;
 - Validación de elementos de seguridad cuando corresponda.
2. **Coherencia entre la identidad declarada y la actividad económica**, verificando razonabilidad del perfil.
3. **Verificación de datos de contacto**, garantizando que los teléfonos, direcciones o correos declarados resulten funcionales y verificables.
4. **Condición migratoria**, en el caso de extranjeros, mediante documentos válidos, estatus legal y vigencia.

5.3.2. Verificación de Identidad y Existencia Legal de Personas Jurídicas

El sujeto obligado deberá verificar:

1. **Existencia legal y vigencia de la entidad**, mediante:
 - Consulta al registro mercantil o su equivalente,
 - Revisión de actas constitutivas y modificaciones.

2. **Identidad y facultades del representante legal**, confirmando poderes de administración o representación.
3. **Estructura societaria y órganos de control**, especialmente en entidades complejas, extranjeras o con estructuras no transparentes.
4. **Objeto social**, asegurando coherencia entre la actividad declarada y el motivo de la relación comercial.
5. **Domicilio físico y operacional**, mediante documentos oficiales, inspecciones o medios de verificación razonables.

5.3.3. Documentación Mínima para Verificación

El sujeto obligado deberá solicitar, revisar y conservar:

- Documentos de identidad.
- Registros mercantiles o certificaciones equivalentes (PJ).
- Comprobantes de domicilios o direcciones verificables.
- Documentos de representación legal o apoderamiento.
- Información adicional requerida por perfiles de riesgo, incluyendo fuentes oficiales, verificaciones externas o bases de datos independientes.

5.3.4. Validación de Coherencia y Razonabilidad

La información obtenida debe ser evaluada bajo criterios de coherencia:

- ¿El cliente tiene actividad económica acorde a lo declarado?
- ¿Su perfil financiero es compatible con la relación comercial?
- ¿Los documentos presentados coinciden entre sí?
- ¿Existen discrepancias que requieren aclaración?

Cualquier inconsistencia material debe ser documentada y resuelta antes de avanzar al proceso de aceptación del cliente.

5.3.5. Verificaciones Reforzadas según Nivel de Riesgo

De acuerdo con el enfoque basado en riesgos, deberán aplicarse medidas adicionales cuando el cliente presente exposición moderada o alta, incluyendo:

- Validación con fuentes independientes (bases públicas/privadas).

- Solicitud de documentación adicional para confirmar actividad, ingresos o domicilio.
- Contraste de información con listas restrictivas, PEP, sanciones y jurisdicciones de riesgo.
- Verificación ampliada de la estructura de propiedad para entidades con múltiples niveles societarios o jurisdicciones extraterritoriales.

5.3.6. Registro, Evidencia y Conservación

Todo el proceso de verificación debe quedar documentado de forma trazable, incluyendo:

- Documentos revisados,
- Métodos de verificación,
- Resultados obtenidos,
- Inconsistencias detectadas y cómo fueron resueltas,
- Fecha y responsable de la verificación.

La evidencia debe conservarse conforme a los plazos establecidos en la normativa aplicable.

La verificación de identidad constituye un elemento crítico para la integridad del expediente del cliente. Permite establecer un vínculo claro entre la persona identificada y la documentación presentada, reduce el riesgo de suplantación o fraude, y sustenta técnicamente las decisiones de aceptación, rechazo o monitoreo continuo.

5.4. Identificación y Verificación del Beneficiario Final (BF)

La identificación del beneficiario final (BF) constituye un elemento esencial del proceso de debida diligencia, orientado a determinar quiénes son las personas físicas que, en último término, poseen, controlan o se benefician de la relación comercial. Este proceso se fundamenta en los artículos 2, 34 y 38 de la Ley núm. 155-17, el Reglamento de Aplicación núm. 408-17, la Resolución 02-2021 del CONCLAFIT y los estándares internacionales del GAFI (versión 2025).

5.4.1. Definición de Beneficiario Final

Se considera beneficiario final a la persona física que, en último término:

1. **Posea directa o indirectamente el 20% o más del capital social** o de los derechos de voto de una entidad.

2. **Ejerza el control efectivo por otros medios**, aun sin participación accionaria suficiente, mediante facultades de decisión, acuerdos contractuales, influencia significativa o control funcional.

3. **Se beneficie económica o jurídicamente de la operación o relación comercial**, aun cuando no figure formalmente como parte del contrato, incluyendo:

- Personas físicas que reciben el provecho económico final de una transacción;
- Beneficiarios designados en seguros o instrumentos financieros;
- Fideicomisarios o beneficiarios de patrimonio administrado;
- Terceros para cuyo beneficio se actúa, directa o indirectamente.

En ausencia de identificación por propiedad, control o beneficio, se considerará beneficiario final a la persona física que ejerza la administración superior, conforme al estándar residual del GAFI.

5.4.2. Identificación del Beneficiario Final — Enfoque Operativo

Los sujetos obligados deberán aplicar la siguiente metodología:

1. Identificación por Propiedad

Se inicia evaluando la estructura societaria para determinar si una o varias personas poseen directa o indirectamente el 20% o más del capital o derechos de voto.

2. Identificación por Control

- Cuando la titularidad no permite identificar a una persona física, se evalúa:
- Composición del órgano de administración

- Control contractual
- Derechos especiales (veto, decisiones estratégicas)
- Influencia significativa
- Acuerdos de voto o sindicación

Normativa	Definición de Beneficiario Final	Criterios de Identificación
Ley núm. 155-17	Persona física con control efectivo final o con al menos 20% del capital de una persona jurídica.	Participación accionaria \geq 20% Control por otros medios Persona en beneficio de quien se realiza la transacción
Reglamento núm. 408-17	Amplía la definición operativa del beneficiario final.	Control por medios legales, contractuales o fácticos Puestos de alta dirección (última instancia) Vínculo de parentesco significativo

3. Estructuras Jurídicas Complejas

La identificación del beneficiario final en clientes con estructuras jurídicas complejas —como cadenas societarias, holdings, fondos o fideicomisos— exige comprender claramente los distintos niveles de propiedad y control. Los sujetos obligados deben considerar como beneficiario final a toda persona física que:

- Posea participación accionaria directa o indirecta igual o superior al 20 %.
- Ejercer control por medios distintos a la titularidad formal (estatutos, poderes, acuerdos de voto, facultades de decisión estratégicas o acceso a beneficios).
- Forme parte de un grupo familiar o relacional que, en conjunto, alcance dicho umbral o ejerza influencia determinante.
- Sea el administrador o gerente con mayor autoridad, cuando no sea posible identificar a otra persona física con control real.

Criterio	Descripción	Aplicabilidad
Participación accionaria $\geq 20\%$	Una persona física o grupo familiar (hasta segundo grado de parentesco) posee directa o indirectamente el 20% o más de acciones, participaciones o derechos de voto.	Empresas familiares, holdings con múltiples accionistas relacionados.
Control efectivo por otros medios	Ejercicio de control sin necesidad de titularidad formal, mediante estatutos, poderes, acuerdos o decisiones estratégicas.	Estructuras donde el control se ejerce informalmente.
Grupo familiar con control conjunto	Personas físicas relacionadas por matrimonio, consanguinidad o afinidad hasta segundo grado que, en conjunto, cumplen el umbral del 20%.	Común en empresas familiares dominicanas.
Administrador o gerente de mayor jerarquía	Se considera beneficiario final cuando no se puede identificar otra persona física con control real.	Aplicable en casos de estructuras opacas o sin claridad de control.

5.4.3. Verificación del Beneficiario Final

El sujeto obligado deberá verificar:

1. La existencia de la entidad y su estructura societaria.
2. Los documentos que acrediten la propiedad y el control (actas, certificados, libros accionarios, contratos).
3. Coherencia entre participación declarada y estructura real.
4. Identidad y vigencia de los documentos de las personas físicas identificadas.
5. Conexiones internacionales (sociedades matrices, vehículos corporativos extranjeros, jurisdicciones de riesgo).

En estructuras complejas, se permite el uso de:

- Documentación complementaria,

- Fuentes independientes,
- Verificaciones externas,
- Bases comerciales,
- Certificaciones de terceros confiables cuando proceda.

5.4.4. Estructuras Jurídicas Específicas

5.4.4.1. Sociedades en capas múltiples

Debe identificarse BF en cada nivel hasta llegar a las personas físicas.

5.4.4.2. Fideicomisos

El beneficiario final puede ser:

- Fideicomitente
- Fideicomisario
- Beneficiario final del patrimonio
- Protector (cuando corresponda)
- Administrador fiduciario (en último caso)

5.4.4.3. Fundaciones y asociaciones

Identificar:

- Miembros con control efectivo
- Administradores superiores
- Personas físicas que se benefician económicamente

5.4.4.4. Fondos de Inversión

Dependiendo de la estructura, régimen aplicable y modalidad del fondo (abierto, cerrado, inmobiliario, de renta fija, de renta variable, internacional, administrado local o en el extranjero), pueden constituir beneficiarios finales:

1. Los inversionistas o cuotapartistas con participación significativa, directa o indirecta, cuando:

- Posean 20% o más del total de cuotas,
- O ejerzan control significativo sobre decisiones clave del fondo.

2. Las personas físicas que reciban el beneficio económico último del rendimiento del fondo.

3. Las personas físicas que ejerzan control efectivo, ya sea mediante:

- Influencia significativa en las políticas de inversión
- Derechos contractuales especiales
- Acuerdos de dirección o votación
- Poderes especiales conferidos por la asamblea de inversionistas.

4. El administrador superior del fondo, solo cuando:

- La estructura colectiva impida identificar un BF por propiedad, control o provecho económico,
- Exista dispersión extrema en la titularidad,
- El fondo sea de carácter estrictamente público y masivo,
- O se trate de fondos internacionales cuyas cuotas se distribuyan en múltiples jurisdicciones.

5.4.4.5. Entidades extranjeras

Se requiere:

- Documentación válida
- Traducciones oficiales
- Verificación de existencia legal
- Reglas de propiedad según la jurisdicción de origen

5.4.5. Criterio de control efectivo por parentesco

La identificación del beneficiario final es especialmente relevante en la República Dominicana, donde gran parte del tejido empresarial está compuesto por empresas familiares. En estos casos, el control real suele ejercerse mediante vínculos familiares o relaciones personales que no siempre se reflejan en la titularidad formal.

El marco legal reconoce como beneficiarios finales a las personas físicas unidas por matrimonio, consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado cuando, individual o conjuntamente, superan el 20 % de participación o ejercen control efectivo, formal o informal. Este criterio permite identificar estructuras familiares donde el poder decisorio, los beneficios o la influencia operativa no están necesariamente concentrados en un solo accionista, pero sí existe dominancia conjunta o relacional.

Este enfoque es esencial para analizar grupos empresariales familiares, holdings y negocios donde el control se distribuye entre parientes, asegurando que la debida diligencia revele quién ejerce realmente la toma de decisiones y el acceso final a los beneficios.

5.4.6. Documentación Mínima para Determinación del Beneficiario Final

El sujeto obligado debe recopilar, como mínimo:

- Actas de asamblea o certificados de participación accionaria.
- Certificados y/o certificaciones de Registros Públicos (Registro Mercantil, Registro Nacional de contribuyentes, etc.)
- Estructura accionaria completa con participación directa e indirecta.
- Contratos de fideicomiso y adendas, estatutos sociales, poderes o resoluciones.
- Declaración jurada de beneficiario final reciente, debidamente firmada, sellada y/o notarizada, en el caso que aplique.
- Informes técnicos expertos, internos o externos, debidamente documentado.
- Búsquedas en fuentes abiertas o cerradas, públicas o privadas.
- Documentos de identidad e informaciones adicionales de los beneficiarios finales comprobados, según su perfil de riesgo.

5.4.7. Criterios de Razonabilidad y Coherencia

La información debe ser evaluada considerando:

- Naturaleza del negocio

- Coherencia con actividad económica
- Razonabilidad de niveles accionarios
- Incompatibilidades o inconsistencias
- Estructuras sin propósito económico aparente

5.4.8. Casos en los que NO puede determinarse el Beneficiario Final

Cuando, tras aplicar todas las medidas razonables:

- No se identifique a la persona física que posee o controla
- Existan estructuras opacas o sin información verificable
- Se utilicen vehículos corporativos en jurisdicciones de alto riesgo

Deberá aplicarse:

- Enfoque residual (administrador superior).
- Diligencia ampliada obligatoria.
- Evaluación reforzada para aceptación o rechazo.
- Registro documental exhaustivo de razones y procedimientos seguidos.

5.5. Política de Aceptación de Clientes

La Política de Aceptación de Clientes define los criterios y condiciones para admitir, mantener o rechazar relaciones comerciales, garantizando decisiones proporcionales al riesgo y alineadas con el marco legal vigente. Es un pilar del sistema LA/FT/FPADM y debe aplicarse de manera uniforme, documentada y conforme al enfoque basado en riesgos.

La aceptación de un cliente requiere completar las etapas esenciales de la debida diligencia: identificación, verificación de la información, comprensión de la actividad económica, determinación del beneficiario final y evaluación inicial del riesgo. La información debe ser suficiente, verificable y coherente con el perfil declarado.

Previo a su incorporación, cada cliente debe ser sometido a una evaluación de riesgo que considere al menos: naturaleza de la actividad económica, origen y nivel de ingresos, jurisdicciones involucradas, condición de PEP, historial relacional, perfil transaccional esperado y cualquier otro factor relevante identificado por la entidad.

El nivel de riesgo resultante determina la intensidad de la debida diligencia y los controles necesarios para admitir o rechazar la relación comercial. Asimismo, el sujeto obligado debe definir requisitos documentales mínimos proporcionales al riesgo, asegurando que la identidad, actividad económica y beneficiario final puedan verificarse razonablemente. En ausencia de estas verificaciones, el cliente no podrá ser aceptado.

5.5.1. Prohibiciones Expresas Aplicables

La Política de Aceptación debe incorporar de forma estricta las prohibiciones establecidas en la Ley 155-17, las cuales constituyen límites legales obligatorios para la vinculación de clientes.

- **Prohibición de identidades falsas o encubiertas (Art. 61):**

No se podrán abrir cuentas ni ofrecer servicios a personas con nombres falsos, cifrados, anónimos o bajo cualquier modalidad que oculte la identidad del titular o del beneficiario final.

- **Prohibición de vinculación sin identificación verificable (Art. 62):**

No podrá iniciarse ni mantenerse una relación comercial cuando la institución no pueda identificar y verificar al cliente o cuando este se niegue a proporcionar la información requerida. La negativa constituye un factor de riesgo que puede justificar un reporte de operación sospechosa.

- **Prohibición de relacionamiento con personas o entidades listadas por el Consejo de Seguridad de la ONU (Art. 82):**

Queda totalmente prohibido ofrecer, entregar o facilitar bienes, activos o servicios a personas físicas o jurídicas incluidas en listas vinculadas a resoluciones del Consejo de Seguridad. Esta prohibición determina la inadmisibilidad del cliente y, cuando corresponda, la aplicación de medidas de congelamiento preventivo.

5.5.2. Clientes No Aptos

Serán considerados no aptos aquellos clientes cuyo nivel de riesgo exceda la capacidad de mitigación de la institución, así como aquellos que incurran en las prohibiciones legales o presenten información insuficiente, inconsistente o no verificable. La institución podrá establecer categorías internas de inadmisibilidad basadas en su propio apetito de riesgo.

5.5.3. Aprobaciones y Escalamientos

La decisión de aceptar, rechazar o mantener una relación comercial deberá documentarse adecuadamente, reflejando el análisis realizado y la calificación de riesgo asignada. Los casos de mayor exposición, así como los clientes admitidos de manera excepcional, podrán ser sometidos a aprobación de la Alta Gerencia o del Comité de Cumplimiento, según las políticas internas.

5.5.4. Revisión y Actualización

La aceptación inicial del cliente no exime a la institución del deber de monitoreo continuo. La política debe establecer los criterios de actualización periódica, los eventos que obligan a reevaluar la relación comercial y los mecanismos de revisión en función del comportamiento transaccional y los cambios en la exposición al riesgo.

5.6. Comprensión del Propósito y la Naturaleza de la Relación Comercial

La comprensión del propósito y la naturaleza de la relación comercial constituye una etapa fundamental del proceso de debida diligencia. Su finalidad es determinar para qué el cliente desea establecer la relación, cómo se espera que opere dentro de ella y si dicho propósito es coherente con su perfil, actividad económica y nivel de riesgo. Este análisis se fundamenta en el artículo 38 de la Ley núm. 155-17 y en los principios del enfoque basado en riesgos.

5.6.1. Propósito de la Relación Comercial

El propósito de la relación comercial se refiere a la razón o motivación que tiene el cliente para solicitar el servicio o establecer el vínculo con el sujeto obligado. Para determinarlo, deberán recabarse datos que permitan comprender:

- **Objetivo principal de la relación** (apertura de cuentas, inversiones, adquisición de bienes o servicios, financiamiento, operaciones fiduciarias, etc.).
- **Necesidades específicas del cliente** asociadas al producto o servicio solicitado.
- **Contexto económico o profesional** que justifica la relación.
- **Vinculación con su actividad económica**, profesión, negocio o patrimonio.
- **Coherencia entre el objetivo declarado y el perfil del cliente.**

El análisis del propósito debe quedar documentado de forma clara y verificable, utilizando formularios, entrevistas, declaraciones juradas u otros medios apropiados.

5.6.2. Naturaleza de la Relación Comercial

La naturaleza se refiere a las características operativas y funcionales de la relación. Implica comprender:

1. Tipo de operaciones que se espera realizar, frecuencia, canales utilizados y complejidad.
2. Monto o volumen esperado de transacciones, ingresos o aportes.
3. Duración prevista de la relación comercial.
4. Estructura operativa (uso de representantes, terceros, participantes vinculados).
5. Modos de vinculación (presencial, digital, intermediarios regulados, cuentas de terceros, etc.).
6. Coherencia entre las operaciones esperadas y la actividad declarada.

Este análisis sirve como base para definir un **perfil transaccional esperado**, que será utilizado posteriormente para identificar operaciones inusuales.

5.6.3. Información Mínima Requerida

El sujeto obligado deberá obtener, como mínimo:

- Declaración del cliente sobre el propósito del servicio.
- Descripción de la actividad económica o profesional.
- Origen general de los fondos involucrados.
- Estimaciones razonables del volumen o frecuencia transaccional.
- Identificación de partes vinculadas o terceros que participarán en las operaciones.
- Documentación adicional según el nivel de riesgo (contratos, certificaciones, proyectos inmobiliarios, estados financieros, etc.).

5.6.4. Validación de Coherencia

El propósito y la naturaleza declarados deben ser evaluados bajo criterios de coherencia y razonabilidad:

- ¿El propósito coincide con la actividad económica?
- ¿El volumen estimado es razonable para el cliente?
- ¿El tipo de operación guarda relación con su capacidad financiera?
- ¿El comportamiento esperado coincide con perfiles similares en el mercado?
- ¿Existen inconsistencias que requieren aclaración o documentación adicional?

Las discrepancias deben analizarse y documentarse antes de formalizar la relación comercial.

5.6.5. Enfoque Basado en Riesgos y Aplicación Práctica

El nivel de detalle requerido dependerá del **riesgo asociado al cliente**:

Riesgo bajo:
información básica y validaciones generales.

Riesgo Medio:
Documentación de soporte adicional.

Riesgo Alto:
análisis profundo, entrevistas, verificaciones externas y evidencia reforzada.

El propósito y la naturaleza también deberán actualizarse cuando:

- Cambie el comportamiento transaccional,
- Se modifique la actividad económica,
- Existan señales de alerta,
- El cliente solicite nuevos productos o servicios.

Una comprensión adecuada del propósito y la naturaleza de la relación es indispensable para:

- Determinar el nivel de debida diligencia aplicable,
- Anticipar riesgos,
- Establecer el perfil transaccional esperado,
- Facilitar el monitoreo continuo,
- Sustentar decisiones de aceptación, rechazo o actualización.

La claridad y trazabilidad de esta etapa son esenciales para la efectividad del sistema de prevención.

5.7. Criterios para Determinar el Origen de Fondos y Riqueza

El análisis del **origen de los fondos** y, cuando aplique, del **origen de la riqueza** es uno de los componentes más sensibles del proceso de debida diligencia,

especialmente en relaciones clasificadas con exposición media o alta al riesgo de LAFTPADM.

DISTINCIÓN CONCEPTUAL

Origen de Fondos	Origen de la Riqueza
<p>Corresponde a la actividad económica o transacción específica que genera los recursos utilizados en una operación, apertura de cuenta, inversión o relación comercial determinada. Se responde a la pregunta: ¿de dónde provienen los fondos utilizados en esta operación?</p> <p>Ejemplos: ingresos laborales, ventas de activos, ahorros acumulados, dividendos o rendimientos, préstamos formales, transferencias bancarias justificadas.</p> <p>Información Mínima Requerida para el Origen de Fondos El sujeto obligado deberá obtener, como mínimo:</p> <p>Descripción declarada de la fuente del dinero utilizado.</p> <p>Medio de pago (cheque, transferencia, efectivo, financiación).</p> <p>Documentación soporte según corresponda:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nóminas, • Estados de cuenta, • Contratos de venta, • Certificaciones, • Constancias fiscales. <p>Coherencia con la actividad económica y perfil del cliente.</p>	<p>Describe la fuente general del patrimonio del cliente, incluyendo su trayectoria profesional, empresarial o económica, que permite entender cómo ha acumulado sus activos y cuál es su capacidad económica real. Responde a: ¿cómo adquirió el patrimonio total que posee? Ejemplos: trayectoria empresarial, actividades económicas principales, acumulación de activos, inversiones, herencias, ingresos recurrentes. Para origen de riqueza, se debe solicitar información que permita reconstruir el patrimonio general del cliente:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Declaración de actividad económica, • ingresos históricos, • Evidencia de activos relevantes (inmuebles, empresas, inversiones), • trayectoria profesional o empresarial, Estados financieros (cuando aplique), • Documentos que respalden acumulación patrimonial. <p>Este análisis es obligatorio para: clientes de alto riesgo, PEP, estructuras complejas, fondos de inversión, fideicomisos, operaciones en efectivo de alto monto.</p>

Ambos conceptos son complementarios, pero no equivalentes. El origen de la riqueza solo debe requerirse en escenarios de riesgo alto, vinculados a montos significativos, estructuras complejas, productos sensibles o clientes con condición de PEP.

5.7.1. Criterios de Coherencia y Razonabilidad

El sujeto obligado deberá evaluar:

1. **Coherencia** entre el origen de fondos declarado y la operación.
2. **Razonabilidad económica** (¿puede realmente generar ese nivel de ingresos?).
3. **Compatibilidad** con la actividad declarada y documentación aportada.
4. **Consistencia temporal** (¿cuándo se generaron esos recursos?).
5. **Coherencia patrimonial** (¿su nivel de riqueza corresponde a su perfil?).

Cualquier inconsistencia importante debe aclararse antes de continuar.

5.7.2. Medidas Ampliadas según Nivel de Riesgo

Para clientes, transacciones o estructuras de riesgo medio o alto, deberán aplicarse medidas reforzadas, tales como:

- Solicitud de **documentos adicionales** (ej.: contratos, certificados, auditorías internas).
- Validación con **fuentes externas** independientes.
- Análisis del origen histórico del patrimonio del cliente.
- Requerir **evidencia documental** del flujo de fondos intermedios.
- Revisión de soportes fiscales (cuando corresponda).
- Análisis de coherencia patrimonial en relación con los niveles de endeudamiento.

Para PEP:

- Verificación reforzada del origen de riqueza.
- Documentación más estricta del flujo patrimonial.

5.7.3. Escenarios que requieren especial atención

- Operaciones de alto monto sin documentación suficiente.
- Clientes que no pueden justificar su riqueza acumulada.
- Uso de terceros, representantes o sociedades vehículo para justificar ingresos.
- Fondos provenientes de:
 - Estructuras jurídicas complejas y de múltiples capas
 - Jurisdicciones de riesgo
 - Criptoactivos sin trazabilidad.
- Aumentos patrimoniales repentinos sin fundamento económico claro.

5.7.4. Evidencia Documental y Trazabilidad

El análisis del origen de fondos y riqueza debe quedar documentado de manera:

- Clara
- Verificable
- Razonada
- Trazable
- Y disponible para auditorías entes de supervisión o autoridades competentes.

Se recomienda incluir en el expediente una nota técnica o “justificación de coherencia económica”.

Determinar el origen de los fondos y de la riqueza no consiste en exigir documentación excesiva, sino en garantizar que los recursos utilizados en la relación comercial tienen una **procedencia lícita, verificable y coherente** con el perfil económico del cliente.

Este criterio es indispensable para prevenir el lavado de activos, sustentar la aceptación del cliente y apoyar los procesos de monitoreo continuo.

5.8. Instrumentos para la Obtención y Validación de Información del Cliente

La obtención y validación de información constituye un componente esencial de la debida diligencia. Para garantizar que los datos recopilados sean completos,

verificables y coherentes con el perfil del cliente, los sujetos obligados deberán utilizar instrumentos formales, fuentes confiables y procedimientos estructurados que permitan documentar adecuadamente el proceso.

El uso de cada instrumento debe ser proporcional al nivel de riesgo identificado, conforme al enfoque basado en riesgos establecido en la Ley núm. 155-17 y su Reglamento de Aplicación.

5.8.1. Instrumentos de Obtención de Información

CATEGORÍA	DESCRIPCIÓN	ELEMENTOS INCLUIDOS / FINALIDAD
1. Formularios de Vinculación	Documentos estructurados que recogen la información inicial del cliente.	<ul style="list-style-type: none"> • Datos de identificación • Actividad económica • Propósito de la relación comercial • Beneficiario final • Estimación transaccional • Partes vinculadas
2. Declaraciones Juradas o Manifestaciones Formales	Documentos firmados por el cliente que formalizan información clave.	<ul style="list-style-type: none"> • Propósito y naturaleza de la relación • Origen de fondos • Identificación del beneficiario final • Condición PEP • Vínculos comerciales o familiares relevantes
3. Entrevistas (presenciales, telefónicas o digitales)	Interacciones que permiten validar y profundizar la información.	<ul style="list-style-type: none"> • Aclarar información • Evaluar coherencia • Profundizar en perfiles de riesgo • Identificar inconsistencias o señales de alerta
4. Documentación Soporte Proporcionada por el Cliente	Evidencias documentales que sustentan la identidad, actividad y perfil del cliente.	<ul style="list-style-type: none"> • Documentos de identidad • Registros mercantiles • Certificaciones legales • Contratos • Estados financieros o patrimoniales • Certificados de acciones • Evidencias de domicilio o actividad

5.8.2. Instrumentos de Validación de Información

CATEGORÍA	DESCRIPCIÓN	ELEMENTOS / EJEMPLOS
-1- Revisión Documental Interna	Verificación interna de la información y documentos proporcionados por el cliente.	<ul style="list-style-type: none"> • Autenticidad • Vigencia • Correspondencia • Razonabilidad
-2- Consultas a Fuentes Oficiales	Validación mediante organismos públicos nacionales o sectoriales	<ul style="list-style-type: none"> • JCE • DGII • Cámara de Comercio • Registros Públicos • Registros mercantiles extranjeros (cuando aplique)
-3- Fuentes Externas e Independientes	Plataformas o proveedores privados que complementan la verificación.	<ul style="list-style-type: none"> • Proveedores comerciales de datos • Listas internacionales (OFAC, ONU, UE) • Listados de sanciones • Verificadores de identidad • Herramientas de conocimiento de terceros
-4- Verificación Transaccional	Análisis operativo cuando existe relación previa o información bancaria complementaria.	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de estados de cuenta • Historial operativo • Patrones transaccionales previos • Variaciones significativas
-5- Procedimientos Tecnológicos	Controles aplicados en procesos digitales o automatizados.	<ul style="list-style-type: none"> • Validación biométrica • Autenticación en dos pasos • Verificación por IP o geolocalización • OCR y reconocimiento facial

5.8.3. Instrumentos de Profundización

CATEGORÍA	DESCRIPCIÓN / FINALIDAD	ELEMENTOS / EJEMPLOS
-1- Consultas Internacionales Obligatorias	Validaciones adicionales cuando el cliente, operación o estructura involucra riesgo medio o alto.	<ul style="list-style-type: none"> Listas de sanciones Jurisdicciones de riesgo Beneficiarios finales extranjeros
-2- Verificación Adicional del Origen de Fondos o Riqueza	Acreditar la legitimidad financiera con documentación reforzada.	<ul style="list-style-type: none"> Documentos de soporte Certificaciones de bancos o auditores Estados financieros auditados
-3- Revisión de Estructuras Jurídicas Complejas	Evaluar estructuras que requieren análisis especializado y mayor trazabilidad.	<ul style="list-style-type: none"> Fideicomisos Fondos de inversión Cuentas ómnibus Holdings o multi capas
-4- Entrevistas Formales con Evidencia Documental	Profundizar en perfiles, aclarar riesgos y documentar la razonabilidad de la relación.	<ul style="list-style-type: none"> Entrevistas dirigidas Notas técnicas Cuestionarios de profundización

5.8.4. Criterios sugeridos para el uso proporcional de los instrumentos

Nivel de Riesgo	Descripción / Enfoque	Instrumentos Aplicables
1. Riesgo Bajo	Aplicación de controles básicos y suficientes para validar identidad y propósito.	<ul style="list-style-type: none"> • Formularios estándar • Documentos básicos • Validación mínima
2. Riesgo Medio	Controles reforzados para confirmar razonabilidad, legitimidad y coherencia del perfil.	<ul style="list-style-type: none"> • Declaración jurada • Verificación con fuentes externas • Validaciones independientes
3. Riesgo Alto	Diligencia ampliada con análisis profundo y aprobación de mayor nivel.	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista formal • Verificaciones reforzadas • Evidencia documental adicional • Revisión de estructura patrimonial • Matriz de coherencia económica • Aprobación de altos niveles o comité

Los instrumentos utilizados para la obtención y validación de información son la base operativa que permite evaluar el riesgo del cliente, sustentar la debida diligencia realizada y documentar de manera trazable todo el proceso. Su correcta aplicación fortalece la integridad del sistema y garantiza la coherencia con los requisitos del enfoque basado en riesgos.

5.8.5. Procedimiento de aplicación

Etapa	Descripción / Objetivo	Elementos / Actividades Clave
Etapa 1: Obtención Inicial de Información	Recopilar los datos iniciales del cliente y sus documentos básicos.	<ul style="list-style-type: none"> • Formularios de vinculación • Declaraciones juradas • Entrevistas • Documentación de soporte • Registro preliminar en el sistema
Etapa 2: Identificación Formal del Cliente	Validar identidad y existencia del cliente según su naturaleza jurídica.	<ul style="list-style-type: none"> • Persona Física: <ul style="list-style-type: none"> • Documento de identidad • Datos personales • Dirección • Actividad económica • Datos de contacto • Persona Jurídica: <ul style="list-style-type: none"> • Documentos constitutivos • Registro mercantil • Objeto social • Representación legal • Estructura societaria
Etapa 3: Verificación de Identidad y Documentación	Confirmar autenticidad y coherencia de la información presentada.	<ul style="list-style-type: none"> • Verificación de autenticidad y vigencia documental • Consultas a fuentes oficiales e independientes • Validación de coherencia entre datos declarados y documentos • Verificaciones adicionales para estructuras complejas, extranjeros o riesgos medio-alto
Etapa 4: Identificación y Verificación del Beneficiario Final	Determinar quién posee, controla o se beneficia de la estructura.	<ul style="list-style-type: none"> • Reconstrucción de estructura societaria • Identificación por propiedad, control o beneficio económico • Verificación de identidad y facultades • Diligencia ampliada según riesgo
Etapa 5: Comprensión del Propósito y Naturaleza de la Relación Comercial	Entender por qué el cliente requiere el producto/ servicio y si es coherente con su perfil.	<ul style="list-style-type: none"> • Declaración del cliente • Identificación de necesidades y objetivos • Determinación del tipo de operaciones esperadas • Coherencia con actividad económica y capacidad financiera



Etapa	Descripción / Objetivo	Elementos / Actividades Clave
Etapa 6: Determinación del Origen de Fondos y Riqueza	Evaluar la legitimidad económica del cliente.	<ul style="list-style-type: none"> • Fuente de los recursos • Trayectoria y acumulación patrimonial • Evidencias documentales • Análisis de razonabilidad económica
Etapa 7: Evaluación del Nivel de Riesgo	Validar identidad y existencia del cliente según su naturaleza jurídica.	<ul style="list-style-type: none"> • Factores del cliente • Factores del producto • Factores geográficos • Factores operativos y transaccionales • Beneficiario final • Coherencia económica • Resultados: <ul style="list-style-type: none"> • Tipo de debida diligencia • Necesidad de verificaciones adicionales • Necesidad de escalamiento
Etapa 8: Toma de Decisión (Aceptación, Rechazo o Condicionamiento)	Confirmar autenticidad y coherencia de la información presentada.	<ul style="list-style-type: none"> • Basada en: <ul style="list-style-type: none"> • Información obtenida • Verificaciones realizadas • Análisis de riesgo • Coherencia del perfil • Escenarios: <ul style="list-style-type: none"> • Aceptación • Aceptación condicionada • Rechazo
Etapa 9: Documentación, Registro y Archivo	Asegurar trazabilidad, integridad y conservación adecuada del expediente.	<ul style="list-style-type: none"> • Evidencia de instrumentos utilizados • Pasos aplicados • Documentos verificados • Análisis y notas técnicas • Aprobaciones o rechazos • Nivel de riesgo asignado • Requisitos: completa, trazable, verificable, íntegra, conservada según normativa
Etapa 10: Integración al Monitoreo Continuo	Incorporar el perfil al sistema de monitoreo y mantenerlo actualizado.	<ul style="list-style-type: none"> • Integración al monitoreo • Parámetros de alerta • Actualización periódica • Ajustes de riesgo cuando correspondan

El procedimiento de aplicación de la debida diligencia garantiza que la relación comercial se establezca sobre bases sólidas, verificables y coherentes con el nivel de riesgo. Cada etapa debe ser documentada y aplicada con rigor técnico, asegurando la transparencia del proceso y la efectividad del sistema de prevención.

5.8.6. Finalidad operativa: comprender la lógica de la relación comercial

COMPONENTE	DESCRIPCIÓN / PROPÓSITO	ELEMENTOS / RESULTADOS CLAVE
Integración al Perfil del Cliente	Consolidar toda la información obtenida para construir un perfil integral y coherente.	<ul style="list-style-type: none"> Datos de identificación Verificación documental Beneficiario final Origen de fondos y riqueza Propósito y naturaleza de la relación Nivel de riesgo asignado Resultado: base para evaluar coherencia operativa.
Determinación del Perfil Transaccional Esperado	Definir el comportamiento operativo razonable del cliente.	<ul style="list-style-type: none"> Actividad económica Volumen estimado Frecuencia Canales utilizados Jurisdicciones Naturaleza de transacciones Uso: monitoreo de desvíos, alertas y operaciones inusuales.
Alimentación del Sistema de Monitoreo Continuo	Utilizar la información obtenida para configurar y ajustar reglas de monitoreo.	<ul style="list-style-type: none"> Configuración de reglas Parametrización de límites Identificación de comportamientos atípicos Evaluación de nuevas operaciones Principio: el monitoreo depende de un perfil bien construido.
Actualización del Nivel de Riesgo	Ajustar el riesgo del cliente según nueva información o cambios significativos.	<ul style="list-style-type: none"> Ajustes de riesgo Controles adicionales Actualización de documentación Justificación para auditorías y supervisores Ejemplos de cambios: aumento de ingresos, modificaciones societarias, uso de terceros.
Sustento Documental para Decisiones	Proveer trazabilidad y fundamento para decisiones relevantes.	<ul style="list-style-type: none"> Aceptación Condicionamiento Rechazo Ampliación de productos Reportes o terminación Exigencia: existir trazabilidad completa y documentada.
Integración con Señales de Alerta	Convertir la información en herramientas de alerta temprana.	<ul style="list-style-type: none"> Operaciones inconsistentes Cambios abruptos de volumen Transacciones sin justificación Uso inesperado de terceros Finalidad: activar mecanismos preventivos.
Rol en Auditorías, Supervisiones y Revisiones Internas	Asegurar que la entidad pueda demostrar la razonabilidad y legalidad de sus decisiones.	<ul style="list-style-type: none"> Organización documental Verificabilidad Trazabilidad Sustento de decisiones Evidencia de cumplimiento

5.8.7. Distinción técnica entre Debida Diligencia y Conozca a su Cliente

Los términos Debida Diligencia y Conozca a su Cliente (CSC) suelen emplearse indistintamente, pero no representan lo mismo dentro del sistema de prevención de lavado de activos.

Conozca a su Cliente (CSC) es, por lo general, un formulario o instrumento inicial de levantamiento de datos que permite identificar al cliente y validar su información básica. Por sí solo, no constituye debida diligencia, ya que no implica análisis, evaluación del riesgo ni monitoreo.

La **Debida Diligencia**, en cambio, es un **proceso integral, técnico y dinámico** que comprende:

- Verificación de la información proporcionada.
- Comprensión de la actividad económica real.
- Identificación y verificación del beneficiario final.
- Evaluación del riesgo inherente del cliente y de la relación comercial.
- Construcción del perfil transaccional esperado.
- Detección y análisis de señales de alerta.
- Monitoreo continuo y toma de decisiones proporcionales al riesgo.

Incluso con la evolución del onboarding digital, el CSC sigue siendo solo una **etapa preliminar** del proceso, mientras que la debida diligencia incorpora el criterio técnico y los análisis necesarios para determinar **el nivel de exposición del cliente**, así como los **controles y verificaciones** que deben aplicarse durante la relación comercial.

Ambos procesos se complementan, pero sus **propósitos y alcances son distintos**:

- El CSC permite identificar al cliente.
- La debida diligencia permite entender, evaluar y gestionar los riesgos asociados al cliente.

Esta distinción es esencial para el cumplimiento efectivo de la Ley núm.155-17, su Reglamento de Aplicación y las normas sectoriales correspondientes.

6

**DEBIDA
DILIGENCIA
CON ENFOQUE
BASADO EN
RIESGOS**

La clasificación del riesgo del cliente es una etapa esencial de la debida diligencia, pero no un procedimiento aislado ni meramente formal. Debe derivarse de la gestión integral de riesgos de la entidad, la cual debe estar documentada, institucionalizada y basada en un enfoque preventivo.

Una clasificación correcta solo es posible cuando el sujeto obligado cuenta con una evaluación de riesgo institucional previa, diseñada conforme a su realidad operativa. La categorización del cliente no puede basarse en intuición o criterios comerciales, sino en una metodología estructurada que considere los cuatro factores de riesgo establecidos por la ley y alineados a los estándares internacionales.

Las Recomendaciones 1 y 10 del GAFI, así como su Guía sobre Enfoque Basado en Riesgo, reafirman que la clasificación del cliente debe ser consecuencia directa de la evaluación institucional de riesgos, y no una categoría predeterminada o aplicada de manera automática.

Enfoque por factores de riesgo

El artículo 37 de la Ley núm. 155-17 obliga a todos los sujetos obligados a identificar, evaluar y comprender los riesgos de LAFTPADM, debiendo basarse, como mínimo, en cuatro en factores principales:

1. **Cliente:** tipo, actividad, estructura, vinculación con PEPs, historial, forma de operar, jurisdicción de origen y residencia.
2. **Producto/Servicio:** complejidad, anonimato, convertibilidad, volumen, liquidez.
3. **Canal:** presencial, no presencial, digital, por intermediario, automatizado, mixto.
4. **Jurisdicción:**
 - A nivel internacional: países de alto riesgo según el GAFI o con baja cooperación.
 - A nivel nacional (contexto dominicano): zonas geográficas dentro del país que presentan mayor exposición al riesgo por volumen de efectivo, informalidad, economía fronteriza, tráfico ilícito o limitada supervisión financiera.

Ejemplo: una operación inmobiliaria en zonas turísticas de alta rotación o una compraventa de vehículos en la frontera puede implicar mayor exposición que una actividad similar en un entorno urbano regulado.

La evaluación del factor jurisdicción no se limita al ámbito internacional; también debe considerar las diferencias de condiciones y controles dentro del propio territorio dominicano para asegurar un análisis coherente y proporcional del riesgo del cliente.

La clasificación de riesgo —bajo, medio o alto— debe ser el resultado de aplicar la matriz de factores institucionales, y determina el nivel de debida diligencia, la frecuencia de actualización del expediente, los parámetros de monitoreo, las alertas internas y las decisiones de aceptación, condicionamiento o rechazo.

Una clasificación incorrecta puede subestimar riesgos, generar exposición innecesaria, dificultar la detección temprana y debilitar la defensa institucional ante supervisiones. Por ello, el perfil de riesgo debe actualizarse cuando cambie el comportamiento del cliente, se modifiquen productos o jurisdicciones, o surja nueva información, asegurando trazabilidad y mejora continua.

6.1 Tipos de Debida Diligencia según el Nivel de Riesgo del Cliente

El tipo y la intensidad de las medidas de debida diligencia aplicables a un cliente deben estar determinados por su clasificación de riesgo, como resultado de la evaluación integral de riesgo institucional y del perfil individual del cliente. Este principio responde al Enfoque Basado en Riesgo (EBR), consagrado en la Recomendación 1 del GAFI y en el artículo 34 de la Ley núm. 155-17.

En ese sentido, la ley y su reglamento, así como los estándares internacionales, reconocen tres niveles de debida diligencia:

TIPOS DE DEBIDA DILIGENCIA

RIESGO BAJO	DEBIDA DILIGENCIA SIMPLIFICADA Aplicable cuando hay poca probabilidad de uso indebido del sistema financiero
RIESGO MEDIO	DEBIDA DILIGENCIA ESTÁNDAR Verificación completa de identidad, Monitoreo periódico de transacciones
RIESGO ALTO	DEBIDA DILIGENCIA AMPLIADA Verificación reforzada de identidad y origen de fondos. Monitoreo continuo y más riguroso

6.1.1 Debida Diligencia Simplificada (DDS)



Debida Diligencia Simplificada (DDS)

La DDS se aplica únicamente a clientes que han sido clasificados como de riesgo bajo, es decir, cuya actividad económica, ubicación geográfica, canales de operación y perfil transaccional no representan una exposición significativa al riesgo.

**CARACTERÍSTICAS OPERATIVAS:**

- Se puede recabar información mínima de verificación.
- Se pueden extender los plazos de actualización y monitoreo, siempre que haya controles razonables.
- No se permite aplicar DDS cuando exista sospecha de LAFTPADM o cuando haya indicios de riesgo elevado.

**EJEMPLOS DE INFORMACIÓN MÍNIMA REQUERIDA:**

PERSONAS FÍSICAS: Nombre, apellido, domicilio, ocupación, teléfono, país de residencia y documento de identidad válido.

PERSONAS JURÍDICAS: Razón social, país y fecha de constitución, RNC.

**Aplicación sugerida:**

- Empleados con salario conocido y comprobado.
- Jubilados con ingresos recurrentes.
- Clientes de bajo volumen transaccional y sin vínculos internacionales.
- Empresas con estructura simple, local, sin exposición a sectores vulnerables.

6.1.1.1 Debida diligencia simplificada e inclusión financiera

La debida diligencia simplificada (DDS) no debe entenderse solo como una flexibilización operativa, sino como una herramienta estratégica para facilitar la inclusión financiera en contextos de riesgo controlado. Diversos estándares internacionales señalan que requisitos de identificación y verificación demasiado estrictos pueden excluir a personas legítimas —como población de bajos ingresos, trabajadores informales, adultos mayores, migrantes o residentes rurales— que carecen de documentación robusta, sin representar necesariamente un riesgo elevado de LAFTPADM.

La DDS permite ajustar la intensidad de los controles a la exposición real del cliente, manteniendo la integridad del sistema y facilitando el acceso a productos básicos como cuentas de bajo monto, medios de pago electrónicos, microcréditos o ahorros simplificados. Este enfoque es coherente con los objetivos de inclusión financiera y con compromisos internacionales vinculados al desarrollo sostenible.

Su aplicación exige condiciones claras: solo procede para clientes clasificados como de riesgo bajo; no aplica cuando existan señales de alerta, indicios o sospecha de LAFTPADM, ni cuando haya vínculos con sectores, actividades o jurisdicciones de alto riesgo. Además, debe respaldarse con límites de producto, monitoreo proporcional y revisiones periódicas. De esta forma, la DDS equilibra la protección del sistema frente al abuso criminal con la ampliación del acceso formal para personas y negocios legítimos.

6.1.2 Debida Diligencia Estándar (DDE)

DEBIDA DILIGENCIA ESTÁNDAR

La debida diligencia estándar representa el nivel mínimo obligatorio aplicable a la mayoría de los clientes, especialmente aquellos clasificados como de riesgo medio. Este nivel requiere que se cumplan con todas las medidas básicas de debida diligencia previstas en la ley y en los estándares internacionales.

REQUIERE

- Identificación del cliente
- Identificación y verificación del beneficiario final
- Comprensión del propósito y naturaleza de la relación
- Verificación de documentación
- Evaluación del perfil de riesgo
- Clasificación y registro en el expediente

6.1.3 Debita Diligencia Ampliada (DDA)

DEBITA DILIGENCIA AMPLIADA (DDA)

La DDA se aplica cuando el cliente ha sido clasificado como de alto riesgo, ya sea por su perfil, su comportamiento, su actividad, su estructura jurídica o su vinculación con factores agravantes. Esta medida exige verificación más profunda, documentación reforzada y validaciones adicionales.

SUPUESTOS COMUNES QUE AMERITAN DDA:

- Clientes que son personas expuestas políticamente (PEP)
- Clientes que actúan en nombre de terceros o estructuras fiduciarias
- Jurisdicciones de alto riesgo (según listas del GAFI u otros criterios)
- Relación no presencial o digital sin mecanismos de autenticación
- Empresas extranjeras con accionistas nominales o acciones al portador
- Clientes no residentes que realizan operaciones en efectivo mayores a USD 15,000
- Estructuras accionarias inusuales, complejas u opacas
- Actividades consideradas como de alto riesgo por la entidad (inmobiliarias, casas de empeño, monedas digitales, casinos, etc.)

INFORMACIÓN Y ACCIONES ADICIONALES REQUERIDAS EN LA DDA:

- Verificación extendida de identidad y documentación
- Validación adicional de la estructura del beneficiario final
- Verificación de la reputación pública del cliente
- Origen de fondos y origen de patrimonio
- Consultas internas o externas con otras entidades o sedes del grupo
- Solicitud de referencias comerciales o bancarias
- Obtención de estados financieros, evidencias fiscales o contratos
- Confirmación de relaciones bancarias existentes y de contrapartes frecuentes
- Establecimiento de un patrón transaccional esperado

CONSIDERACIONES CLAVE:

El Programa de Cumplimiento del Sujeto Obligado debe definir con claridad:

- Criterios para activar la DDA
- Controles y validaciones reforzadas por tipo de riesgo
- Revisión periódica de la clasificación y documentación respaldatoria
- La DDA debe ser aplicable desde el inicio de la relación comercial y mantenerse activa mientras el nivel de riesgo lo justifique.
- La debida diligencia no debe limitarse a los clientes finales. Conforme al artículo 35 de la Ley núm. 155-17, esta obligación se extiende a sucursales, filiales y subsidiarias en el extranjero, así como a toda persona jurídica o estructura interpuesta a través de la cual se canalicen operaciones o se ofrezcan productos y servicios. En ese sentido, es recomendable aplicar medidas proporcionales de conocimiento y evaluación de riesgo a proveedores críticos, intermediarios, corresponsales y alianzas comerciales, en especial cuando exista delegación de funciones o dependencia operativa significativa.

6.1.3.1 Personas Expuestas Políticamente (PEP)

Las Personas Políticamente Expuestas (PEP) son individuos que, por ejercer funciones públicas de alto nivel o pertenecer a determinadas organizaciones nacionales o internacionales, poseen una capacidad de influencia que incrementa su exposición a riesgos de corrupción, tráfico de influencias, abuso de funciones u ocultamiento patrimonial. Su identificación no implica sospecha de delito, sino la aplicación de controles reforzados orientados a prevenir el uso indebido de sistemas financieros y no financieros. Esta definición se amplía conforme al marco normativo que se detalla más adelante.

Este tratamiento reforzado responde a los estándares del GAFI y al marco normativo dominicano, que definen con claridad los criterios, categorías y obligaciones aplicables.

El artículo 19 del Decreto núm. 408-17 precisa y enumera las categorías específicas que deben ser tratadas como PEP para los fines de la Ley núm. 155-17. Dicho listado constituye el marco mínimo obligatorio que los Sujetos Obligados deben utilizar para identificar y gestionar los riesgos asociados a estas personas, sin perjuicio de ampliaciones previstas en otras normas aplicables. La tabla siguiente resume estas categorías conforme al mandato del decreto.

Marco normativo en la República Dominicana

El numeral 19 del artículo 2 de la Ley núm. 155-17 define como PEP a toda persona natural que ejerza o haya ejercido, en los últimos tres (3) años, funciones públicas relevantes por elección popular o designación, tanto a nivel nacional como internacional. La definición también incluye:

- Altos funcionarios gubernamentales, judiciales o militares.
- Altos ejecutivos de empresas estatales. Altos funcionarios de organizaciones internacionales.
- Funcionarios obligados a presentar declaración jurada de bienes (Ley 311-14).
- Otras categorías determinadas por el CONCLAFIT previa consulta con el Ministerio de Administración Pública.

En desarrollo de lo anterior, el artículo 19 del Decreto núm. 408-17 precisa y enumera las categorías específicas, contenido en la tabla oficial incorporada a continuación:

Nº	CARGO CONSIDERADO PEP
1	Presidente y Vicepresidente de la República
2	Senadores y Diputados, Secretarios administrativos del Senado y Cámara de Diputados
3	Jueces de la Suprema Corte de Justicia, tribunales superiores administrativos y demás jueces del orden judicial
4	Jueces del Tribunal Constitucional
5	Jueces del Tribunal Superior Electoral
6	Procurador General de la República, adjuntos y demás miembros del Ministerio Público
7	Ministros y Viceministros
8	Defensor del Pueblo
9	Gobernador, Vicegobernador, Gerente y Contralor del Banco Central
10	Miembros de la Cámara de Cuentas
11	Miembros de la Junta Central Electoral
12	Director Nacional de Elecciones
13	Director Nacional de Registro Civil
14	Contralor General de la República
15	Administradores y Gerentes de bancos estatales
16	Alcaldes, Vicealcaldes, Regidores y Tesoreros municipales
17	Directores y Tesoreros de distritos municipales
18	Secretario General y Subsecretarios de la Liga Municipal Dominicana
19	Embajadores y Cónsules Generales acreditados en el extranjero y representantes ante organismos internacionales
20	Administradores y Subadministradores Generales
21	Directores Nacionales, Generales y Subdirectores de órganos centralizados y descentralizados del Estado
22	Presidentes, Vicepresidentes, Superintendentes y Administradores de empresas estatales
23	Miembros de Consejos de Administración de órganos autónomos del Estado
24	Gobernadores Provinciales
25	Jefes y Subjefes de Estado Mayor de instituciones militares, oficiales generales y demás oficiales en mando operativo o administrativo
26	Jefe y Subjefe de la Policía Nacional, encargados departamentales y regionales y demás oficiales en mando operativo o administrativo
27	Titulares de cuerpos especializados de seguridad e inteligencia del Estado, encargados departamentales y regionales y demás oficiales en mando operativo o administrativo

28	Presidente de la Dirección Nacional de Control de Drogas, encargados departamentales y regionales y demás oficiales en mando operativo o administrativo
29	Miembros del Consejo Nacional de Drogas
30	Miembros del Consejo Nacional de Seguridad Social, Gerente General, Tesorero y Contralor de la Seguridad Social
31	Tesorero Nacional
32	Rector y Vicerrectores de la Universidad Autónoma de Santo Domingo
33	Miembros de la Junta Monetaria
34	Encargados de compras de cámaras legislativas, Suprema Corte de Justicia, ministerios, direcciones generales y demás órganos establecidos en el reglamento
35	Funcionarios de cualquier otra institución autónoma, centralizada o descentralizada del Estado que administre fondos públicos

Familias, allegados y asociados cercanos

El riesgo asociado a una PEP no se limita a su persona. La Ley 155-17 y los estándares internacionales exigen extender el tratamiento reforzado a:

- Cónyuge o pareja en unión libre.
- Parientes por consanguinidad o afinidad hasta segundo grado.
- Asociados cercanos:
 - Económicos
 - Societarios
 - Funcionales
 - Representantes designados
- Personas físicas o jurídicas que actúan por cuenta o beneficio de una PEP (incluyendo vehículos societarios, fiduciarios y patrimonios de afectación).

La identificación de familiares y allegados constituye uno de los principales retos operativos para los Sujetos Obligados, requiriendo procedimientos robustos de verificación y contrastación.

Medidas reforzadas aplicables a PEP

Todo cliente identificado como PEP —o vinculado a una PEP— debe ser sometido a medidas reforzadas de debida diligencia que incluyan, como mínimo:

- Clasificación como alto riesgo.
- Aprobación expresa de la alta gerencia.

- Verificación razonable del origen de patrimonio y del origen de los fondos.
- Monitoreo intensificado de la relación.
- Revisiones periódicas documentadas en el expediente.
- Procedimientos específicos para actualización continua, seguimiento y cierre ordenado.

Listados, interoperabilidad y fuentes oficiales

Gran parte de las PEP pueden identificarse a través de fuentes oficiales, especialmente aquellas sujetas a declaración jurada de bienes conforme a la Ley 311-14. No obstante, la falta de interoperabilidad entre sistemas genera inconsistencias y limitaciones operativas.

Lo anterior constituye un desafío para cualquier Estado, pero la experiencia internacional nos sugiere como buenas prácticas lo siguiente:

1. Portal centralizado e interoperable

Integrando información de:

- Declaraciones juradas (Cámara de Cuentas).
- Nóminas públicas y registros de designación/cese.
- Órganos autónomos y descentralizados.

2. Mejoras al formulario de declaración jurada

Incorporando campos sobre vínculos familiares hasta segundo grado, permitiendo mayor trazabilidad por parte de los Sujetos Obligados.

3. Fuentes para asociados directos

- Registro Mercantil.
- Otros registros públicos.

Estas medidas no sustituyen la autodeclaración del cliente ni la debida diligencia, pero contribuirían al fortalecimiento de la calidad de los datos y la capacidad de verificación.

Política contra la estigmatización y el de-risking indiscriminado

El tratamiento reforzado de PEP no debe convertirse en exclusión automática. Se recomienda adoptar una política institucional orientada a:

- Evitar prácticas de cierre o negativa de servicios basadas únicamente en la condición de PEP.
- Aplicar criterios objetivos para la apertura, continuidad o terminación de relaciones.
- Documentar adecuadamente el análisis de riesgo residual.
- Implementar mitigantes razonables (límites, productos acotados, mayor transparencia documental).
- Asegurar procesos de terminación ordenados solo cuando el riesgo sea inaceptable o exista impedimento normativo.

Los colaboradores de primera línea deben recibir capacitación especializada y firmar declaraciones confirmando su conocimiento sobre criterios y procedimientos aplicables a PEP.

La gestión de relaciones con PEP no es una barrera para el negocio, sino una oportunidad para demostrar madurez institucional, ética corporativa y compromiso preventivo. La ley dominicana es clara en cuanto a los criterios, y el estándar internacional proporciona herramientas suficientes para abordarlos de forma objetiva, proporcional y profesional.

Un enfoque basado en riesgo, bien estructurado y documentado, es la mejor defensa del Sujeto Obligado ante posibles abusos del sistema.

A continuación, se presenta un cuadro que operacionaliza este enfoque en el contexto de sistemas LAFTPADM.

ASPECTO	BUENA PRÁCTICA (APLICACIÓN CORRECTA)	MALA PRÁCTICA (NO APLICACIÓN DEL EBR)
Identificación de riesgos	Evaluar riesgos según tipo de cliente, producto, canal y zona geográfica.	Datos de identificación Tratar a todos los clientes como si tuvieran el mismo nivel de riesgo.
Evaluación de riesgos	Clasificar clientes por niveles de riesgo (alto, medio, bajo).	No realizar clasificación, aplicar controles iguales para todos.
Mitigación de riesgos	Aplicar medidas proporcionales al nivel de riesgo.	Solicitar documentación excesiva sin considerar el perfil del cliente.
Actualización de información	Actualizar datos de clientes según periodicidad definida por su nivel de riesgo.	Actualizar toda la cartera sin priorización, generando sobrecarga laboral.
Uso de recursos	Focalizar esfuerzos en clientes y operaciones de mayor riesgo.	Distribuir recursos de forma uniforme, sin enfoque estratégico.
Relación con el cliente	Facilitar procesos para clientes de bajo riesgo, evitando fricciones innecesarias.	Obstaculizar la vinculación del cliente por requerimientos innecesarios.
Cumplimiento normativo	Alinear controles con estándares internacionales y regulaciones locales.	Implementar controles que no se ajustan a los estándares, generando riesgos de incumplimiento.

RECOMENDACIONES OPERATIVAS Y MEDIDAS COMPLEMENTARIAS DE CONTROL

Recomendaciones operativas

Los Sujetos Obligados deberían:

- **Incluir preguntas claras y neutras** sobre condición de PEP en formularios de vinculación.
- **Verificar la condición de PEP** a través de:
 - Declaraciones juradas
 - Registros oficiales
 - Gacetas
 - Nóminas
 - Bases reputacionales
 - Prensa confiable
- Obtener **aprobación de alta gerencia**.
- **Documentar todos los pasos del análisis** en el expediente.
- Diseñar **protocolos específicos** para análisis, monitoreo, actualización y cierre de relaciones con PEP y allegados.

Medidas complementarias

- Formularios de vinculación con declaración y advertencia por falsedad.
- Identificación del beneficiario final y análisis de control/influencia significativa.
- Cláusulas contractuales que habiliten la solicitud continua de información.
- Modelos de scoring y clasificación con variables auditables, considerando:
 - Sector o ámbito funcional
 - Jurisdicción de riesgo
 - Tipo de producto o servicio
 - Complejidad de la estructura societaria
 - Coherencia entre perfil transaccional esperado y real
- Controles para **puertas giratorias** entre empleados/directivos y PEP.
- Auditorías internas periódicas sobre el tratamiento de PEP.

Tratamiento post-cargo (período de enfriamiento)

La Ley núm. 155-17 establece que una persona continuará siendo tratada como PEP durante **un período mínimo de tres (3) años** después del cese de sus funciones. Este período, denominado usualmente período de enfriamiento, debe ser aplicado con el mismo rigor que durante el ejercicio del cargo.

Si bien el GAFI no fija límites temporales para dejar de considerar a una persona como PEP, un enfoque basado en riesgo permite evitar:

- Controles perpetuos desproporcionados
- Desactualización de bases de datos
- Resistencia del cliente a la autodeclaración

Tras el período de enfriamiento, el Sujeto Obligado debe:

- Mantener monitoreo transaccional activo.
- Verificar elementos de origen de fondos según riesgo residual.
- Realizar revisiones periódicas más frecuentes si corresponde.
- Ajustar la clasificación en función de noticias adversas o variaciones del riesgo.

6.2 Armonización Sectorial en la Aplicación de la Debita Diligencia

Comprender cómo la normativa sectorial condiciona o matiza la aplicación de los tipos de debida diligencia permite que los sujetos obligados diseñen modelos de cumplimiento más precisos, eficientes y defendibles ante sus supervisores.

Además, es importante destacar que cada ente supervisor define sus lineamientos operativos tomando en cuenta los hallazgos de su propia evaluación de riesgos sectoriales, así como los resultados más recientes de la Evaluación Nacional de Riesgos de LAFTPADM del país.

En consecuencia, los sujetos obligados deben mantenerse informados de las actualizaciones regulatorias sectoriales, revisar su programa de cumplimiento en función de estos lineamientos, y garantizar que sus políticas de debida diligencia reflejen con precisión los criterios y prioridades de su ente supervisor.

Finalmente, es importante recordar que, aunque cada ente de supervisión tiene facultades para dictar lineamientos específicos y adaptarlos a la naturaleza y exposición de los sectores bajo su cargo, estas disposiciones deben mantenerse en armonía con el marco legal general y con las orientaciones del CONCLAFIT.



7

**DEBIDA
DILIGENCIA
CONTINUA**

Conforme al artículo 39 de la Ley núm. 155-17, la debida diligencia no se limita a la etapa inicial de identificación, sino que debe mantenerse de manera continua durante toda la relación comercial. Esto implica monitorear las transacciones del cliente para verificar su coherencia con el perfil de riesgo, su actividad económica y su comportamiento histórico.

Cuando se identifiquen cambios relevantes, desviaciones o nuevas señales de riesgo, debe activarse un proceso de revisión que incluya la actualización de información, la solicitud de documentación adicional —como soporte de origen o destino de fondos— y, de ser necesario, la reclasificación del nivel de riesgo.

La debida diligencia es un proceso dinámico que exige mantener el expediente del cliente actualizado, disponible y alineado con su perfil real, garantizando una gestión preventiva y sostenible del riesgo.

El propósito principal de estas medidas es permitir que el sujeto obligado tenga un perfil claro y documentado del cliente o tercero involucrado, para:

- Prevenir la utilización de la entidad como vehículo para actividades ilícitas.
- Determinar si existe un riesgo elevado que requiera mayor monitoreo o controles adicionales.
- Detectar transacciones inusuales o sospechosas que deban reportarse a la UAF.
- Asegurar trazabilidad, transparencia y conocimiento continuo de sus relaciones comerciales y profesionales.
- Reducir el riesgo operativo, legal y reputacional del Sujeto Obligado.

7.1 Actualización periódica de la información

La debida diligencia no se agota con la vinculación inicial. Los Sujetos Obligados deben implementar mecanismos de actualización periódica del expediente del cliente, a fin de verificar si:

- El perfil de riesgo del cliente se mantiene o ha cambiado.
- La información documentada sigue vigente y completa.
- Existen nuevos elementos que ameriten revisión, como cambios en el beneficiario final, dirección, actividad económica, etc.

Esta actualización debe aplicarse de manera proporcional al riesgo del cliente, evitando cargas desproporcionadas para clientes inactivos o sin operaciones recientes. En estos casos, es suficiente con una anotación verificable en el expediente que indique que no existen elementos nuevos a variar o que el cliente se encuentra inactivo.

La frecuencia de actualización debe definirse en el Programa de Cumplimiento, priorizando los perfiles de alto riesgo, los productos sensibles o los clientes con relaciones complejas.

Casos prácticos de actualización razonable

- Si un cliente no ha realizado operaciones durante varios años y no hay señales de alerta, bastará con una anotación verificable en su expediente que indique su estatus inactivo y la fecha de la última revisión documental.
- Si, por el contrario, el cliente realiza nuevas operaciones, solicita nuevos productos o cambia de domicilio, estructura o actividad, deberá actualizarse toda la información relevante del expediente, de acuerdo con el nivel de riesgo y las políticas internas del sujeto obligado. **Valor estratégico de la actualización.**

Más allá del cumplimiento regulatorio, la actualización de la información permite al Sujeto Obligado:

- Confirmar la vigencia y veracidad del expediente
- Detectar cambios relevantes en el riesgo del cliente
- Prevenir exposiciones por relaciones que han evolucionado sin reevaluación
- Identificar oportunidades para mejorar la oferta de productos o servicios, con base en las necesidades actuales del cliente

Consideraciones adicionales

- La frecuencia y profundidad de la actualización debe estar definida en el Programa de Cumplimiento, diferenciando entre clientes de bajo, medio o alto riesgo.

- En el caso de clientes de alto riesgo, puede ser requerida una revisión anual mínima (como establece la normativa del sector financiero).
- Toda actualización o revisión debe dejar constancia documental trazable en el expediente, ya sea como nota interna, sello de revisión, constancia digital o registro de sistema.

7.2 Monitoreo Continuo de Operaciones

El monitoreo continuo tiene como finalidad asegurar que las operaciones ejecutadas por los clientes sean coherentes con el perfil de riesgo previamente asignado. Su implementación debe estar alineada con la naturaleza del vínculo comercial, el tipo de producto ofrecido y la capacidad operativa del sujeto obligado. Por ello, **no todas las actividades ni todos los sectores están en condiciones de aplicar un monitoreo transaccional permanente**, y su alcance debe definirse bajo un enfoque basado en riesgos.

7.2.1 Definición y objetivos del monitoreo continuo

El monitoreo continuo consiste en la revisión sistemática de las operaciones realizadas durante la vigencia de la relación comercial, con el propósito de:

- Identificar transacciones inusuales, inconsistentes o incompatibles con el perfil económico del cliente.
- Aplicar escrutinio reforzado ante señales de alerta, operaciones sensibles o patrones atípicos.
- Actualizar la evaluación de riesgo cuando existan variaciones relevantes en el comportamiento del cliente, su actividad económica o su estructura de beneficiarios finales.
- Documentar hallazgos, acciones tomadas y decisiones de negocio relacionadas con el mantenimiento, modificación o terminación de la relación comercial.

Este monitoreo debe ser **proporcional al riesgo, trazable y plenamente sustentado** en el Programa de Cumplimiento del sujeto obligado.

7.2.2 Aplicabilidad diferenciada según el tipo de sujeto obligado

La obligación de monitorear dependerá del tipo de relación comercial establecida:

A. Sujetos obligados con relaciones de única ejecución

En actividades como servicios jurídicos, notariales, inmobiliarios o profesionales independientes, la relación con el cliente suele ser puntual (redacción de un contrato, constitución de una sociedad, cierre de una venta).

En estos casos:

- No existen productos activos, cuentas operativas ni flujo transaccional sostenido.
- Por tanto, no aplica un monitoreo continuo posterior, más allá del análisis previo de la operación y del seguimiento inmediato a esa transacción específica.

B. Sujetos obligados con relaciones operativas continuas

Entidades que mantienen productos en curso o cuentas activas sí requieren esquemas formales de monitoreo. Esto incluye:

- Entidades financieras: bancos, cooperativas, asociaciones, fiduciarias.
- Mercado de valores: puestos de bolsa, AFI, depósitos centralizados, sociedades administradoras.
- Empresas de factoraje: aunque no son entidades financieras, su modelo implica vínculos continuos con clientes que ceden créditos o facturas de manera periódica.

En estos casos, se debe monitorear:

- La frecuencia, tipo y naturaleza de las operaciones realizadas.
- La consistencia con el patrón transaccional declarado.
- La existencia de operaciones estructuradas, atípicas o sin justificación comercial evidente.
- La correspondencia entre volumen de operaciones y capacidad económica del cliente.

7.2.3 Implementación del monitoreo continuo

El Programa de Cumplimiento debe definir con claridad:

- Los **criterios de segmentación** de clientes en función del riesgo.
- Los **parámetros que determinan una operación inusual** o inconsistente.
- La **frecuencia y profundidad** de la revisión de transacciones según el tipo de producto.
- Los **mecanismos de escalamiento** ante señales de alerta.
- Las funciones del área de cumplimiento y de las áreas operativas en la detección temprana.
- Los **protocolos de documentación**, registro de hallazgos y trazabilidad del análisis.

Riesgos de no aplicar monitoreo cuando corresponde

La ausencia de monitoreo en relaciones continuas puede generar:

- Desconocimiento del comportamiento real del cliente.
- Fallas en la detección de operaciones inusuales o ilícitas.
- Debilidades significativas ante supervisiones o auditorías.
- Riesgo reputacional y exposición a sanciones por controles insuficientes.

El monitoreo continuo no es un requisito uniforme para todos los sectores, sino una medida ajustada a la naturaleza de la relación comercial y al nivel de riesgo del cliente. La clave es establecer con precisión **cuándo aplica, a quién aplica y cómo se ejecuta**, garantizando controles proporcionales y un seguimiento efectivo durante toda la relación comercial.

7.2.4 Determinación de Relaciones Comerciales No Aptas

Como resultado de la debida diligencia inicial, del monitoreo, o del análisis de señales de alerta, los Sujetos Obligados pueden llegar a una conclusión fundada de que la relación comercial no es viable ni aceptable para la entidad.

Criterios comunes para declarar una relación comercial como no aptas:

- Inconsistencia o falta de transparencia en la información del cliente.
- Negativa reiterada a proporcionar documentación clave.

- Imposibilidad de identificar al beneficiario final.
- Evidencia de que el cliente opera como testaferro o fachada.
- Operaciones claramente sospechosas sin justificación razonable.
- Riesgo elevado no mitigable conforme al perfil de la entidad.

El Programa de Cumplimiento debe establecer el procedimiento para documentar esta decisión, notificar internamente, bloquear productos si aplica y registrar el expediente como cerrado con base en riesgo no aceptable. Esto también debe estar acompañado de una evaluación sobre si procede o no elevar un ROS.

8

**IDENTIFICACIÓN DE
OPERACIONES
INUSUALES Y
SEÑALES DE
ALERTA**

El monitoreo continuo, cuando la naturaleza de la relación lo requiere, es fundamental para detectar de forma oportuna operaciones inusuales o atípicas. Estas corresponden a transacciones que no guardan coherencia con el perfil transaccional, la actividad económica, el historial o el comportamiento habitual del cliente, y pueden indicar riesgos de LAFTPADM u otras actividades ilícitas.

La identificación de señales de alerta no se limita al cliente como persona física o jurídica; también abarca el análisis de las operaciones que realiza a través de los distintos productos, servicios, canales y plataformas de la entidad. Esto incluye transacciones fuera de patrón, comportamientos inusuales en canales digitales, estructuras operativas complejas sin justificación económica u otras desviaciones relevantes.

Si bien algunas inusualidades pueden evidenciarse desde la etapa de vinculación, la mayoría se detectan durante el monitoreo continuo, una vez establecida la relación comercial y en función de su evolución. En este proceso, las señales de alerta actúan como punto de partida para un análisis más profundo, que puede derivar en la evaluación financiera del evento, su clasificación como operación sospechosa y, de ser necesario, el reporte a la autoridad competente.

¿Qué es una operación inusual?

Una operación inusual no es necesariamente ilícita, pero rompe con la lógica del comportamiento previamente conocido o declarado del cliente. Puede tratarse de:

- Una transacción de monto atípico o fuera del promedio
- Una operación realizada a través de canales no utilizados anteriormente
- Un beneficiario inusual
- Una actividad sin justificación clara en relación con el objeto social del cliente

La existencia de una operación inusual activa el deber de análisis interno y, si luego de dicho análisis no se logra una justificación razonable, puede convertirse en una operación sospechosa y dar lugar a un Reporte de Operación Sospechosa (ROS) ante la Unidad de Análisis Financiero (UAF).

Gestión de Señales de Alerta

Las señales de alerta son comportamientos, situaciones o características que, por sí solas o en conjunto, podrían indicar un riesgo potencial o una desviación del perfil del cliente. Pueden surgir en etapas de vinculación, durante el monitoreo o a partir de información externa. Deben ser evaluadas con base en:

- La naturaleza de la actividad
- El producto contratado
- El canal utilizado
- Y la relación histórica con el cliente

Ejemplos generales de señales de alerta:

- Operaciones con montos inusuales respecto al historial del cliente.
- Actividad transaccional incompatible con el perfil económico declarado.
- Cambios recurrentes de beneficiarios o cuentas destino.
- Operaciones desde o hacia países con baja cooperación internacional o clasificados de alto riesgo.
- Comportamiento evasivo o renuente a entregar documentación de respaldo.
- Pagos o ingresos frecuentes desde terceros no relacionados.

Medidas frente a Operaciones Sospechosas

Cuando una operación resulta incompatible con el perfil del cliente, no puede ser explicada de forma razonable, o presenta características de ocultamiento, fragmentación, simulación o falta de trazabilidad, el Sujeto Obligado tiene la obligación de analizarla internamente y, de ser el caso, remitir un Reporte de Operación Sospechosa (ROS) a la Unidad de Análisis Financiero (UAF).

El análisis previo al ROS debe:

- Recoger toda la información del cliente y de la operación.
- Evaluar posibles justificaciones económicas, legales o comerciales.
- Consultar con otras áreas (negocios, legal, cumplimiento).
- Documentar el análisis y las razones por las cuales la operación es sospechosa.
- Tomar decisiones complementarias: congelamiento preventivo, terminación de la relación, monitoreo reforzado.

Para mayor claridad consultar la Guía de Calidad de ROS publicada en la página web UAF.

El ROS debe enviarse en el plazo y formato establecidos por la Ley núm. 155-17, y su remisión debe ser tratada con la debida confidencialidad, a través de los canales oficiales establecidos por la UAF. El cliente no debe ser informado ni sobre la sospecha ni sobre el reporte. El incumplimiento de lo anterior genera sanciones estipuladas en la Ley referida.

9

**CONSERVACIÓN
DE LA
DOCUMENTACIÓN**

Los Sujetos Obligados tienen la responsabilidad de conservar, por un período mínimo de diez (10) años contados a partir del cierre de la relación comercial o de la fecha de la transacción ocasional, todos los registros que resulten necesarios para demostrar el cumplimiento del marco legal aplicable. Esta obligación se fundamenta en la Ley núm. 155-17, su Reglamento de Aplicación y las normas sectoriales vigentes.

La documentación conservada debe permitir reconstruir de manera íntegra, verificable y trazable la relación comercial, el perfil del cliente y las decisiones adoptadas en cada etapa del proceso de debida diligencia. Entre los registros que deben mantenerse se incluyen, sin limitarse a:

1. Información de identificación

- Formularios y documentos de identidad del cliente (persona física o jurídica).
- Documentación de representantes autorizados y apoderados.
- Identificación y verificación de beneficiarios finales.
- Evidencias de verificaciones realizadas en fuentes internas, externas o independientes.

2. Documentación de debida diligencia

- Evidencias de la debida diligencia aplicada (simplificada, estándar, o ampliada).
- Análisis de riesgo inicial del cliente.
- Información sobre el propósito y la naturaleza de la relación comercial.
- Perfiles transaccionales y justificaciones técnicas del nivel de riesgo asignado.

3. Registros de transacciones

- Detalle de operaciones realizadas durante la relación comercial.
- Análisis de operaciones inusuales o atípicas.
- Evidencias de operaciones sospechosas, cuando correspondan.
- Documentos de soporte relacionados con operaciones relevantes o de alto riesgo.

4. Comunicaciones y reportes

- Correspondencia y comunicaciones con el cliente.
- Reportes internos generados como parte del monitoreo.

- Informes de operaciones sospechosas enviados a la UAF.
- Retroalimentación recibida de entes supervisores o autoridades competentes.

5. Justificaciones y aprobaciones internas

- Decisiones adoptadas respecto de la aceptación, mantenimiento o terminación de la relación comercial.
- Aprobaciones de debida diligencia reforzada u otros controles adicionales.
- Actas, reportes o criterios técnicos documentados por las áreas de cumplimiento, negocio, riesgo o alta gerencia.

Medios de conservación

Los registros pueden mantenerse en formato físico o digital, siempre que se asegure su conservación **fiel, íntegra, legible y verificable**. Son válidos:

- Copias digitales o electrónicas.
- Escaneos certificados.
- Fotografías.
- Microfilm o microfichas.
- Grabaciones digitales u otros medios tecnológicos que garanticen autenticidad e integridad.

El Sujeto Obligado debe asegurar que el medio elegido permita la disponibilidad oportuna de la información ante auditorías, inspecciones o requerimientos de autoridades competentes.

10

**ACCIONES
DERIVADAS
DE LA DEBIDA
DILIGENCIA**

Una vez obtenida, verificada y analizada la información —incluyendo documentos de soporte, naturaleza de la relación, origen de fondos y finalidad de las operaciones— el Sujeto Obligado podrá:

- **Aprobar la vinculación**, asignar un nivel de riesgo y activar las medidas de monitoreo correspondientes;
- **Rechazar la relación** cuando falte documentación suficiente, existan inconsistencias relevantes o se identifiquen riesgos no mitigables;
- **Diferir la decisión** cuando se requiera información adicional.

Conforme al artículo 62 de la Ley núm. 155-17, está prohibido iniciar o mantener relaciones comerciales, o ejecutar transacciones, cuando no sea posible identificar y verificar adecuadamente al cliente. En tales casos, el Sujeto Obligado deberá:

- Abstenerse de establecer la relación o realizar transacciones;
- Finalizar cualquier relación existente que no cumpla con los requisitos de identificación;
- Emitir un reporte de operación sospechosa (ros) ante la UAF cuando el cliente potencial se niegue a proporcionar la información requerida.

Asimismo, la debida diligencia puede revelar señales de alerta o inconsistencias que ameriten una revisión ampliada y un análisis más profundo. Para estos casos, se recomienda consultar la Guía de Señales de Alerta de Operaciones Sospechosas de la UAF publicada en su página web, que ofrece criterios técnicos para identificar posibles indicios de LAFTPADM.

11

**ELEMENTOS
QUE NO
CONSTITUYEN**

**DEBIDA
DILIGENCIA**

El concepto de debida diligencia implica mucho más que la simple solicitud o acumulación de documentos. Se trata de un proceso activo, basado en riesgos, que debe conducir a una comprensión razonable del cliente y su entorno, para tomar decisiones informadas y aplicar medidas proporcionales de control. En ese sentido, ciertas prácticas erróneas o incompletas no califican como debida diligencia, aunque sean comunes en algunos sectores.

A continuación, se enumeran algunas acciones que no deben considerarse como cumplimiento del proceso de debida diligencia:

- **Solicitar información o documentación sin realizar un análisis sustantivo.** La mera recolección de copias de cédulas, registros mercantiles o formularios no constituye debida diligencia si no está acompañada de una verificación activa, una evaluación de riesgo y una integración coherente en el expediente del cliente.
- **Pedir documentos regulatorios que no aplican al tipo de cliente evaluado,** como exigir el Manual de Prevención de Lavado de Activos o el registro como sujeto obligado ante la UAF a personas o entidades que no están comprendidas en las categorías legales de supervisión. Estas exigencias pueden generar confusión, ser percibidas como excesivas, e incluso constituir una desviación de los principios del enfoque basado en riesgo.
- **Realizar debida diligencia a terceros no vinculados directamente con la relación comercial,** como proveedores o suplidores de los clientes potenciales, salvo que exista una razón justificada basada en el modelo de negocio, el uso de estructuras interpuestas, o el canal de distribución. La debida diligencia debe centrarse en el cliente y en las partes relacionadas relevantes (beneficiarios finales, representantes, personas autorizadas, etc.), conforme lo establece la normativa.
- **Aplicar procesos automatizados sin validación humana cuando el riesgo lo requiere.** Aunque el uso de tecnología puede facilitar la recolección y

verificación de datos, no reemplaza el juicio profesional necesario para identificar inconsistencias, evaluar el perfil del cliente y tomar decisiones alineadas con la matriz de riesgo de la entidad.

- **Tratar el proceso como un mero requisito de archivo o cumplimiento documental.** La debida diligencia no se limita al cumplimiento formal de una lista de verificación; es un mecanismo para prevenir la utilización de la entidad con fines ilícitos. Por tanto, debe tener utilidad práctica en la toma de decisiones comerciales, operativas y regulatorias.

12 ANEXOS



12.1. Casos prácticos ilustrativos de debida diligencia

Nota:

Los casos incluidos en este anexo son situaciones completamente simuladas, diseñadas exclusivamente con fines pedagógicos. Su propósito es demostrar de manera práctica cómo se aplican los principios, criterios y procedimientos de debida diligencia desarrollados en esta guía, permitiendo a los sujetos obligados visualizar la operatividad del enfoque basado en riesgos en escenarios similares a los que podrían enfrentar en su labor cotidiana.

Estos ejemplos no representan hechos reales y no deben interpretarse como referencia a personas, entidades, sectores o jurisdicciones particulares. Su valor radica en servir como herramienta didáctica para fortalecer la comprensión técnica y facilitar la correcta interpretación de los lineamientos expuestos en el cuerpo principal de la guía.

12.1.1 Sector Fiduciario

Fuente: Casos documentados por la Asociación de Sociedades Fiduciarias Dominicanas (ASOFIDOM)

CASO 1. Un beneficiario final oculto en una estructura compleja y el dilema del apetito de negocios

Durante la estructuración de un fideicomiso inmobiliario, una fiduciaria identificó que uno de los beneficiarios finales de una sociedad fideicomitente figuraba en fuentes públicas con una denuncia formal por corrupción en obras públicas. El sujeto no era visible a simple vista: figuraba en la tercera capa de una estructura de nueve empresas, lo que requería un análisis minucioso para detectar su exposición. Aunque el caso fue aprobado por el Comité de Negocios en virtud de la presunción de inocencia, se aplicó un monitoreo reforzado. Meses más tarde, la persona admitió culpabilidad ante los tribunales. La fiduciaria bloqueó futuras operaciones con el grupo económico. Esta experiencia evidenció cómo una estructura societaria compleja puede encubrir riesgos críticos, y cómo la debida diligencia temprana y ampliada puede prevenir exposiciones irreversibles.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Vinculación inicial (antes de firmar el contrato de cesión fiduciaria)
- **Tipología:** Corrupción administrativa / Delitos contra el Estado
- **Riesgo identificado:** Beneficiario final de sociedad fideicomitente involucrado en caso judicial de corrupción estatal.

- **Señales de alerta:**
 - Exposición pública de un socio en medios y listas reputacionales
 - Complejidad en la estructura societaria del fideicomitente
 - Participación previa como presidente de la sociedad involucrada
- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo reputacional para la fiduciaria
 - Riesgo de contagio hacia otros fideicomisos o participantes del sector
 - Posibilidad de que el cliente sea incluido en listas internacionales
- **Acciones tomadas:**
 - Revisión ampliada por el área de cumplimiento
 - Revisión por el Comité de Negocios antes de aprobar la operación
 - Monitoreo continuo posterior
 - Cancelación de nuevos proyectos con el grupo económico
- **Resultado:**
 - Admisión de culpabilidad por parte del cliente
 - Inclusión del imputado en listas restrictivas internacionales
 - Cancelación de operaciones futuras y limitación de la exposición
- **Lecciones aprendidas:**
 - Las estructuras complejas requieren análisis profundo capa por capa
 - La debida diligencia a prospectos debe mantenerse viva hasta la vinculación formal
 - El apetito de negocios debe equilibrarse con los riesgos operativos y reputacionales

CASO 2. Múltiples apartamentos, varios compradores, y un patrón que no cerraba

En la revisión de expedientes inmobiliarios, una fiduciaria descubrió que cuatro personas físicas adquirieron simultáneamente múltiples apartamentos en dos proyectos distintos del mismo promotor. A pesar de tratarse de compradores ocasionales con empleos asalariados y sin perfil financiero solvente, las unidades estaban completamente saldadas en pagos únicos o acelerados. El análisis reveló que se trataba posiblemente de testaferros, usados para ocultar a los verdaderos beneficiarios y simular el cumplimiento de metas de ventas o de punto de equilibrio del fideicomiso. La fiduciaria bloqueó futuras operaciones con estos individuos, los incluyó en listas internas y notificó mediante ROS informativos. El caso evidenció cómo, aún después del cierre de una transacción, pueden emerger señales claras de operaciones encubiertas.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Post-vinculación (remediación)
- **Tipología:** Testaferato / Ocultamiento de beneficiario final
- **Señales de alerta:**
 - Compra masiva e inusual (32 apartamentos en una sola fecha)
 - Pagos únicos o acelerados sin justificación económica
 - Empleados con ingresos limitados
 - Vínculo laboral con empresas relacionadas al promotor

- **Riesgos identificados:**
 - Encubrimiento de beneficiario real
 - Simulación para lograr metas fiduciarias (punto de equilibrio)
 - Posible esquema de lavado a través de bienes inmuebles
- **Acciones tomadas:**
 - Bloqueo operativo en la fiduciaria
 - Reporte informativo a la UAF
 - Implementación de control ex-ante por homonimia
- **Resultado:**
 - Cierre preventivo de futuras operaciones
 - Fideicomitente no cooperó
 - No se iniciaron acciones legales formales, pero los compradores no volvieron a operar
- **Lecciones aprendidas:**
 - La remediación post-transacción es clave para identificar patrones ocultos
 - Los sujetos obligados no financieros (inmobiliarias, agentes) son primera línea de defensa
 - El perfil financiero debe ser razonable y verificable con respecto al monto y condiciones de compra.

CASO 3. PEP bajo la lupa: cuando la reputación se detecta después

En una revisión periódica de clientes vinculados a proyectos inmobiliarios, una fiduciaria identificó que varios de ellos tenían vínculos directos o indirectos con figuras públicas, calificándolos como Personas Expuestas Políticamente (PEP). Esta condición no fue advertida al momento de la vinculación, sino posteriormente, gracias a herramientas de monitoreo automatizado y verificación cruzada en otras plataformas de consulta pública. Una vez confirmada la condición PEP, se aplicaron medidas reforzadas y se actualizó la matriz interna de riesgo. Aunque el proceso fue exitoso, el caso dejó en evidencia la necesidad de contar fuentes oficiales y confiables de verificación, ya que la falta de estandarización representa un obstáculo para la debida diligencia ampliada efectiva.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Monitoreo y remediación post-vinculación
- **Tipología:** Persona Expuesta Políticamente (riesgo reputacional)
- **Señales de alerta:**
 - Coincidencias en listas internas
 - Vínculos familiares y de afinidad con funcionarios públicos
 - Presencia en medios y plataformas públicas

- **Riesgos identificados:**
 - Reputacional (potencial exposición a investigaciones o escándalos)
 - Legal, si hay omisión en aplicar debida diligencia reforzada
 - Contagio hacia otros fideicomisos o inversionistas
- **Acciones tomadas:**
 - Validación documental en fuentes públicas confiables
 - Actualización del expediente del cliente
 - Aplicación de medidas reforzadas conforme a política interna
- **Resultado:**
 - Riesgo mitigado adecuadamente
 - Propuesta de mejora estructural
- **Lecciones aprendidas:**
 - El monitoreo continuo es indispensable para detectar condiciones ocultas
 - Las relaciones de consanguinidad o afinidad deben considerarse como factor de riesgo
 - Sin una fuente oficial única, se requiere una estrategia combinada de verificación

12.1.2 Sector Bancario

Fuente: Casos documentados por la Asociación de Bancos Múltiples de la República Dominicana (ABA)

CASO 4. El perfil no coincidía: un empresario extranjero, estructuras offshore y movimientos fuera de libreto

Un empresario extranjero residente en República Dominicana se vinculó a un banco local aportando documentación aparentemente regular: actividad inmobiliaria, empresas offshore y cesión de créditos fiscales. Fue clasificado como cliente de riesgo alto, pero aún así aprobado. Sin embargo, en pocas semanas, su comportamiento transaccional se alejó del perfil declarado: comenzó a mover montos elevados hacia el exterior, solicitó productos respaldados por sus propios certificados, y realizó transferencias entre cuentas personales y corporativas. Las inconsistencias detectadas durante el monitoreo llevaron al cierre de productos, la terminación de la relación y el reporte a la autoridad competente. El caso evidenció cómo la debida diligencia no concluye con la vinculación; apenas empieza.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Post-vinculación (monitoreo temprano)
- **Tipología:** Uso de estructuras offshore / Transacciones atípicas / Posible autolavado
- **Señales de alerta:**
 - Estructuras corporativas complejas en jurisdicciones internacionales
 - Transferencias internacionales significativas sin sustento
 - Solicitud de productos financieros con garantía circular (propios certificados)

- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo de legitimación de capitales
 - Riesgo de autolavado
 - Riesgo reputacional por falta de trazabilidad
- **Acciones tomadas:**
 - Monitoreo transaccional automatizado
 - Revisión documental ampliada
 - Investigación interna y reevaluación de riesgo
 - Terminación de la relación comercial
 - Reporte ROS
- **Resultado:**
 - Se evitó la exposición sostenida
 - Caso documentado y remitido a la autoridad
- **Lecciones aprendidas:**
 - Las señales de alerta post-vinculación deben atenderse de inmediato
 - La sofisticación financiera puede enmascarar riesgos reales
 - Validar referencias y justificaciones más allá del expediente documental inicial

CASO 5. Negocio fantasma y los préstamos entre amigos: señales de un fraude bien maquillado

Una cuenta personal comenzó a recibir depósitos en efectivo y transferencias electrónicas bajo el concepto de “préstamos”, que luego eran enviados a terceros y a empresas que, según el titular, eran relacionadas a su actividad como emprendedor. Dijo operar un call center y estar iniciando un negocio inmobiliario, pero no presentó documentación formal ni pruebas de actividad económica. Su justificación fue tan informal como evasiva: “son pagos por ayudar a amigos”. El área de cumplimiento solicitó una verificación presencial del negocio, pero este aún “no existía”. Tras un ROS y cierre de cuentas, se confirmó que se trataba de un esquema de suplantación, vinculado a fraude informático y estafa a un grupo objetivo de personas. El caso demostró que los “clientes ocasionales” también merecen vigilancia estratégica.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Post-vinculación (alerta operativa)
- **Tipología:** Fraude informático / Robo de identidad / Suplantación / Lavado
- **Señales de alerta:**
 - Depósitos en efectivo frecuentes y sin respaldo
 - Transferencias a múltiples terceros sin vínculo aparente
 - Ausencia de documentación legal sobre el supuesto negocio

- **Riesgos identificados:**
 - Utilización de la cuenta para encubrir estafas a terceros
 - Riesgo penal directo (cliente fue formalmente imputado)
 - Riesgo sistémico si no se actúa con rapidez
- **Acciones tomadas:**
 - Activación del sistema de alertas
 - Solicitud de documentación adicional
 - ROS a la UAF
 - Terminación de la relación comercial
- **Resultado:**
 - Cliente fue procesado por múltiples delitos
 - Se evitó un uso más prolongado del canal financiero
- **Lecciones aprendidas:**
 - No subestimar los clientes de bajo perfil
 - Las alertas por uso de efectivo deben ser contextualizadas
 - Validación de actividad económica debe ir más allá de la palabra del cliente

CASO 6. Empezando en innovación e inversión, grandes promesas: cuando la asesoría se convierte en esquema ilegal

Una empresa recién constituida, formada por personas innovadoras, empezó a captar fondos de “inversores” mediante depósitos y transferencias bajo los conceptos de “aumento de capital” e “inversión”. A cambio, ofrecía intereses de hasta 30% mensual. Aunque su objeto social incluía “asesoría financiera”, se verificó que estaban actuando como intermediarios sin estar registrados ante el órgano regulador. Además, parte del dinero captado era canalizado hacia plataformas del mercado de divisas, elevando el riesgo de estafa piramidal. Tras requerir documentación, el cliente admitió informalmente su modelo de negocio, y se procedió con el reporte correspondiente. El esquema fue desarticulado y judicializado posteriormente. El caso demostró que las “actividades innovadoras” también deben pasar el filtro de la ley.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Monitoreo y requerimiento específico
- **Tipología:** Captación ilegal de fondos / Esquema de inversión fraudulenta
- **Señales de alerta:**
 - Depósitos en efectivo e “inversiones” sin sustento regulatorio
 - Altos volúmenes de transferencias entre personas sin vínculo claro
 - Promesas de rendimientos fijos elevados

- **Riesgos identificados:**
 - Actividad financiera no autorizada
 - Esquema piramidal o Ponzi
 - Riesgo reputacional para la entidad bancaria
- **Acciones tomadas:**
 - Verificación documental de contratos y relaciones
 - Reporte a la autoridad competente
 - Terminación de relación comercial
- **Resultado:**
 - Caso documentado y reportado
 - Empresa diseulta y fondos intervenidos
- **Lecciones aprendidas:**
 - La edad del cliente no es por sí misma un sinónimo de bajo riesgo
 - El lenguaje de “emprendimiento” no condiciona el cumplimiento regulatorio
 - Los términos “inversión” y “asesoría” pudieran enmascarar captación irregular

Fuente: Casos documentados por la Liga Dominicana de Asociaciones de Ahorros y Préstamos, Inc (LIDAAPI)

CASO 7. De la frustración al emprendimiento: cómo una orientación efectiva transformó a una estudiante en empresaria formal

Una joven universitaria, sin experiencia previa en el sistema bancario, acudió a una entidad financiera para abrir una cuenta. Su objetivo inicial era administrar los fondos que recibía de sus padres y comenzar a ahorrar para sus estudios de odontología. Sin embargo, desconocía los requisitos exigidos por la entidad, especialmente en cuanto a la verificación de la fuente de ingresos, lo que generó incomodidad y frustración.

El personal de servicio al cliente, actuando conforme a la normativa y políticas internas, le ofreció un acompañamiento personalizado para explicarle la importancia de cada requerimiento, orientándola también sobre productos financieros adecuados para su perfil. La joven no solo logró abrir su cuenta, sino que con el tiempo comenzó a generar ingresos propios, accediendo luego a productos de crédito, tarjetas y otros servicios. Años más tarde, formalizó su negocio, consolidando así una relación cliente entidad basada en confianza, cumplimiento y desarrollo mutuo.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Inicio de la relación comercial (apertura de cuenta)
- **Tipología:** Inclusión financiera / Debita diligencia en clientes sin historial bancario
- **Señales de alerta:**
 - Posible desconocimiento del origen de fondos
 - Cliente sin experiencia previa en el sistema financiero
 - Riesgo de frustración o pérdida del cliente

- **Riesgos identificados:**
 - Asistencia personalizada con enfoque educativo
 - Adecuada orientación sobre productos y deberes del cliente
 - Monitoreo posterior de la evolución económica del cliente
- **Acciones tomadas:**
 - Asistencia personalizada con enfoque educativo
 - Adecuada orientación sobre productos y deberes del cliente
 - Monitoreo posterior de la evolución económica del cliente
- **Resultado:**
 - Cliente formalizada, con historial financiero positivo
 - Acceso progresivo a créditos, tarjetas y otros productos
 - Desarrollo empresarial posterior (clínica dental)
- **Lecciones aprendidas:**
 - La debida diligencia puede ser una herramienta de inclusión cuando se aplica con pedagogía:
 - Los sujetos obligados no solo deben contar con personal debidamente capacitado para aplicar técnicas de debida diligencia, sino también fomentar la educación financiera de sus clientes.
 - El conocimiento mutuo fortalece la relación comercial.
 - Conocer al cliente de forma adecuada contribuye a la oferta de productos y servicios mas adecuados a sus necesidades.
 - La debida diligencia no solo protege el valor institucional; también puede generar valor cuando se utiliza de forma correcta y consciente, aunque este no sea su objetivo principal.
 - El desarrollo financiero del cliente puede ser un indicador indirecto del éxito del programa de cumplimiento

CASO 8. Los tres mosqueteros del monitoreo: detección de una red informal vinculada a transacciones inconsistentes

El sistema de monitoreo de la entidad alertó sobre transacciones inusuales realizadas por tres personas físicas que, a pesar de estar registradas como trabajadores o pequeños comerciantes, realizaban depósitos y transferencias que no guardaban coherencia con su perfil económico. Las alertas se intensificaron al detectarse movimientos entre ellos mismos, así como operaciones asociadas al comercio de metales preciosos, sin documentación ni justificación válida.

Durante el proceso de debida diligencia ampliada, se identificaron múltiples inconsistencias: cartas laborales con firmas discordantes, teléfonos inactivos, y uso de canales digitales por parte de clientes que no contaban con las competencias necesarias, siendo asistidos por terceros. Tras agotar las vías de aclaración y obtener nula colaboración de los involucrados, se procedió con el bloqueo preventivo, el reporte correspondiente y la desvinculación definitiva. Los clientes fueron incorporados en lista interna como personas no objetivas para futuras relaciones.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Monitoreo transaccional y validación documental
- **Tipología:** Posible actividad sospechosa vinculada a comercio informal de alto riesgo / ocultamiento de beneficiarios reales
- **Señales de alerta:**
 - Transacciones frecuentes y de alto valor no acordes con el perfil económico declarado.

- Movimientos entre clientes vinculados sin justificación comercial.
- Operaciones con conceptos asociados a joyas y metales preciosos.
- Discrepancias en la documentación y evidencia de terceros operando las cuentas.
- **Riesgos identificados:**
 - Uso de la entidad para canalizar fondos de origen no claro.
 - Riesgo de suplantación de identidad o testaferros.
 - Posible vinculación a actividad informal o ilícita no declarada.
 - Daño reputacional por falta de acción ante señales de alerta.
- **Acciones tomadas:**
 - Aplicación de debida diligencia ampliada y bloqueo preventivo de cuentas.
 - Solicitud formal de documentación justificativa.
 - Reporte de operación sospechosa a la UAF.
 - Terminación de la relación comercial e inclusión en lista interna.
- **Resultado:**
 - Prevención de riesgo institucional.
 - Desvinculación proactiva de clientes con perfil de alto riesgo.
 - Fortalecimiento del sistema de monitoreo interno.
- **Lecciones aprendidas:**
 - Las inconsistencias en el perfil declarado y la conducta transaccional son un disparador clave para escalar casos.
 - La verificación de documentos debe incluir pruebas de autenticidad y trazabilidad.
 - El acompañamiento de terceros en operaciones bancarias puede evidenciar suplantación o manipulación.
 - La respuesta ágil ante alertas protege a la institución y demuestra la efectividad del sistema de cumplimiento.
 - No todos los clientes responden favorablemente a requerimientos regulatorios: eso también es información valiosa.

CASO 9. Del formulario al criterio: cómo fortalecer la cultura de cumplimiento desde dentro

Más allá del llenado del formulario “Conozca Su Cliente”, una entidad financiera identificó la necesidad de transformar la forma en que su personal interioriza y ejecuta la debida diligencia. La entidad observó que el simple cumplimiento de requisitos documentales no era suficiente si los equipos no entendían por qué solicitaban determinada información o qué riesgos estaban ayudando a mitigar. Por ello, se desarrolló un enfoque estratégico de formación continua que incorporó múltiples canales: entrenamientos presenciales, eLearning, boletines, visitas de campo y comunicación directa entre la unidad PLAFTPADM y las áreas de negocio.

Este enfoque pedagógico integral permitió elevar el nivel de conciencia institucional, generar escalamiento más oportuno de casos complejos, y robustecer el conocimiento práctico sobre jurisdicciones de alto riesgo, beneficiarios finales, delitos precedentes, y tipos de evidencia admisible. El resultado fue una cultura de cumplimiento más activa, con mayor fluidez entre líneas de defensa y mejor percepción del riesgo reputacional.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Fase preventiva y fortalecimiento de la primera línea de defensa
- **Tipología:** Gestión del cumplimiento / Cultura organizacional / Capacitación continua
- **Señales de alerta:**
 - Fallas recurrentes en el llenado de formularios

- Preguntas básicas que evidenciaban falta de entendimiento regulatorio
- Escasa proactividad en el escalamiento de casos sensibles
- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo de incumplimiento por desconocimiento operativo
 - Exposición institucional por errores no maliciosos pero reiterados
 - Fragilidad en la identificación de operaciones sospechosas
- **Acciones tomadas:**
 - Rediseño del programa de entrenamientos (presencial y virtual)
 - Publicación de boletines de cumplimiento y casos reales de prensa
 - Guías prácticas con ejemplos visuales y lenguaje llano
 - Clarificación de roles y sanciones por incumplimiento
 - Refuerzo a canales de escalamiento y retroalimentación entre líneas
- **Resultado:**
 - Mayor claridad sobre el propósito de la debida diligencia
 - Equipos más capacitados para identificar inconsistencias
 - Cultura de cumplimiento transversal a toda la organización
 - Mejor articulación entre negocio, cumplimiento y alta gerencia
- **Lecciones aprendidas:**
 - El conocimiento técnico no garantiza comprensión si no se acompaña de pedagogía y lenguaje claro
 - La capacitación efectiva debe ser constante, adaptada y basada en la experiencia
 - Fortalecer la primera línea (negocio) alivia la carga de la segunda y protege a la organización
 - La cultura de cumplimiento no se impone: se construye con coherencia, herramientas y liderazgo
 - Un equipo informado toma mejores decisiones y detecta antes las señales de riesgo

Fuente: Casos documentados por la Asociación de Bancos de Ahorro y Crédito y Corporaciones de Crédito de la República Dominicana, Inc. (ABANCORD)

CASO 10. Alerta en la puerta digital: rechazo de cliente con antecedentes reputacionales detectado durante el onboarding

Durante el proceso de contratación digital de un producto financiero, el sistema de onboarding de una entidad bancaria identificó que el solicitante figuraba en una **lista interna restrictiva**. Al escalar el caso para análisis adicional por parte del equipo de cumplimiento, se verificó que existía una solicitud previa de **inmovilización de fondos** relacionada con esa persona. Además, una revisión rápida en **fuentes abiertas** reveló noticias recientes que lo vinculaban con presuntos fraudes en contra del Estado dominicano.

Gracias a la integración de herramientas tecnológicas en el proceso de vinculación digital (listas internas, fuentes abiertas, alertas automatizadas), se logró prevenir su incorporación al sistema financiero. La entidad rechazó formalmente la relación comercial y utilizó el caso como insumo para **reforzar los controles de onboarding digital**, incorporando nuevas validaciones en tiempo real.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Vinculación digital (onboarding)
- **Tipología:** Intento de acceso al sistema financiero por persona con antecedentes negativos / Riesgo reputacional
- **Señales de alerta:**
 - Coincidencia con lista interna restrictiva
 - Solicitud de inmovilización previa
 - Noticias en fuentes abiertas sobre fraudes estatales

- **Riesgos identificados:**
 - Vinculación de cliente con alto riesgo reputacional
 - Omisión de controles digitales automatizados
 - Pérdida de confianza institucional ante terceros
- **Acciones tomadas:**
 - Escalamiento a área de cumplimiento
 - Verificación por fuentes abiertas y listas internas
 - Rechazo formal de la relación comercial
 - Registro del caso como precedente interno
- **Resultado:**
 - Cliente rechazado antes de su vinculación
 - Prevención de riesgo reputacional
 - Fortalecimiento de controles digitales en onboarding
- **Lecciones aprendidas:**
 - La tecnología es clave para detectar riesgos antes de la apertura de cuentas
 - Las listas internas deben mantenerse actualizadas y conectadas con los flujos de contratación
 - La integración entre cumplimiento y tecnología permite tomar decisiones ágiles y fundadas
 - Los canales digitales deben tener los mismos o más altos estándares de control que los canales físicos

CASO 11. Más allá del apellido: rechazo de cliente por inconsistencias en fondos, no por ser PEP

Durante el proceso de vinculación de un cliente con un perfil transaccional elevado, la entidad aplicó una evaluación estándar que rápidamente escaló a una debida diligencia reforzada, al detectar una posible **vinculación familiar con una Persona Expuesta Políticamente (PEP)**.

Este hallazgo activó los protocolos establecidos: se procedió a verificar la información mediante múltiples herramientas —consultas a listas, fuentes abiertas, evaluación de riesgo y requerimientos documentales adicionales—. A través de este proceso, surgieron **inconsistencias en la justificación del origen de fondos**, particularmente en relación con una transacción inicial de alto valor. Aunque la condición de familiar de PEP no constituyó una causal de rechazo en sí misma, la **falta de claridad sobre los fondos** y la valoración global del perfil de riesgo llevaron a la decisión de **no establecer la relación comercial**.

El caso evidencia que los sujetos obligados no deben adoptar una actitud reactiva ante las PEP, sino aplicar una evaluación proporcional y basada en riesgo, donde la calidad y coherencia de la información es determinante.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Evaluación inicial para vinculación (fase de ingreso)
- **Tipología:** Cliente vinculado a PEP con inconsistencias económicas
- **Señales de alerta:**
 - Parentesco con PEP nacional
 - Transacción inicial de alto valor sin justificación robusta
 - Declaraciones poco precisas sobre la procedencia de fondos de casos sensibles

- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo reputacional por vinculación indirecta con figuras públicas
 - Inconsistencia documental y falta de trazabilidad
 - Riesgo operativo por posible monitoreo continuo complejo
- **Acciones tomadas:**
 - Activación de debida diligencia reforzada
 - Verificación documental y entrevista ampliada
 - Evaluación de matriz de riesgo
 - Rechazo fundamentado de la relación comercial
- **Resultado:**
 - No vinculación del cliente
 - Caso documentado como referente interno
 - Coordinación eficaz entre las áreas de negocios y cumplimiento
- **Lecciones aprendidas:**
 - La categoría de PEP no implica rechazo automático, pero sí requiere mayor profundidad
 - La transparencia y coherencia en el origen de fondos es crítica en clientes de alto perfil
 - El análisis de riesgo debe ser objetivo, incluso cuando hay apellidos reconocidos involucrados
 - La coordinación entre áreas operativas y cumplimiento permite decisiones bien sustentadas

CASO 12. Reincidencia reputacional: cómo el monitoreo continuo permitió detectar y desvincular a un cliente con antecedentes ocultos

Un cliente fue inicialmente vinculado tras gestionar, junto a su esposa (ya cliente de la entidad), una transacción de alto valor. Durante el proceso de debida diligencia surgió una nota de prensa negativa vinculada al solicitante, lo cual motivó el rechazo temporal de la solicitud. Sin embargo, el cliente presentó documentos legales que demostraban su desvinculación formal de los hechos investigados, y tras verificar el origen lícito de los fondos, se aprobó su incorporación.

Un año más tarde, el sistema de monitoreo automatizado detectó una nueva coincidencia en listas y medios de comunicación. El nombre del cliente volvía a aparecer vinculado a actividades reputacionalmente sensibles. Esta reincidencia fue escalada al Comité de Cumplimiento, que decidió la **desvinculación definitiva del cliente y su esposa, el cierre de las cuentas, y el reporte correspondiente a la autoridad competente.**

Este caso demuestra cómo incluso después de una evaluación inicial exhaustiva, el monitoreo continuo es esencial para mantener la integridad del sistema financiero.

Nota técnica:

Las noticias negativas —especialmente si reinciden en el tiempo— pueden constituir un **indicador de riesgo reputacional, pero no representan en sí mismas una prueba de comisión de delito.** La aparición en prensa o redes debe analizarse siempre con criterios de proporcionalidad, presunción de inocencia y buena fe del cliente.

No obstante, las entidades financieras están facultadas para tomar **decisiones de negocio informadas**, basadas en evaluaciones de riesgo operativo, reputacional y estratégico, sin que ello implique prejuzgamiento ni afectación de derechos. Por tanto, el cierre de cuentas en estos contextos no obedece necesariamente a una infracción penal, sino a una **gestión prudente del riesgo no financiero.**

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Post-vinculación / Monitoreo continuo
- **Tipología:** Cliente con reincidencia reputacional detectada tras su ingreso
- **Señales de alerta:**
 - Presencia inicial en prensa negativa (gestionada con documentos aclaratorios)
 - Nueva aparición en medios con señalamientos similares un año después
 - Coincidencia en listas internas o externas de seguimiento
- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo reputacional sostenido
 - Potencial vinculación con delitos precedentes
 - Riesgo de omisión institucional si no se actúa tras la reincidencia
- **Acciones tomadas:**
 - Revisión del caso por el Comité de Cumplimiento
 - Cierre de cuentas del cliente y su cónyuge
 - Reporte de operación sospechosa a la autoridad competente
- **Resultado:**
 - Desvinculación oportuna con respaldo documental
 - Prevención del deterioro reputacional de la entidad
 - Validación de la eficacia del sistema de alertas internas
- **Lecciones aprendidas:**
 - La debida diligencia no termina con la vinculación: el monitoreo es parte integral
 - La reincidencia reputacional amerita una respuesta inmediata y estratégica
 - La documentación inicial no invalida una actuación futura si surgen nuevos riesgos
 - Los mecanismos de escalamiento y comité fortalecen la toma de decisiones objetivas
 - El cierre de productos o relaciones puede basarse en criterios de negocio, aun sin imputación penal

Fuente: Casos documentados por la Superintendencia de Bancos (SB)

CASO 13. Perfil estándar, señales atípicas: cuando la debida diligencia ordinaria exige ir un poco más allá

Una persona física solicitó la apertura de una cuenta de ahorros personal en una entidad bancaria. Declaró trabajar como asistente administrativo en una empresa de consultoría, con un ingreso mensual fijo. En cumplimiento con el procedimiento de vinculación, presentó su cédula de identidad vigente, una carta laboral firmada por su supervisor inmediato, y una factura de servicios públicos como comprobante de domicilio.

Inicialmente, el expediente calificaba dentro del segmento de **clientes de bajo riesgo**, según la matriz institucional. No obstante, durante la entrevista presencial, el oficial de atención detectó **tres señales que ameritaron observación**:

1. El número telefónico provisto coincidía con un contacto ya registrado en la base de datos interna a nombre de otra persona.
2. El correo electrónico presentado tenía un dominio vinculado a una organización internacional, sin relación aparente con la empresa en la que decía trabajar.
3. En la conversación informal, la solicitante hizo referencia a que **había manejado recursos provenientes del exterior en un proyecto de cooperación técnica**, información no incluida en la documentación ni en la carta laboral presentada.

Si bien estos elementos no configuraban un riesgo alto ni un caso sospechoso, **sí activaron la aplicación de medidas de verificación adicionales dentro del marco de la debida diligencia ordinaria**, sin necesidad de escalar el caso formalmente a un proceso de DDA. La intervención oportuna del oficial permitió detener el proceso de apertura automática y escalar el expediente para análisis documental complementario.

Se solicitó una segunda carta de trabajo, esta vez emitida directamente por el departamento de Recursos Humanos, así como una certificación bancaria de una cuenta anterior que evidenciara los flujos financieros de los últimos 6 meses. Además, el Oficial de Cumplimiento realizó una búsqueda en fuentes abiertas y listas restrictivas (OFAC, ONU, INTERPOL), sin encontrar hallazgos adversos.

Una vez verificada la coherencia entre la información declarada y los respaldos documentales, el Comité de Cumplimiento determinó que el perfil se mantenía en la categoría de riesgo bajo, pero sujeto a **monitoreo documental semestral y revisión interna antes de la contratación de otros productos financieros**.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Inicio de la relación comercial – persona física
- **Tipología:** Cliente con señales sutiles de posible actividad no declarada
- **Señales de alerta:**
 - Inconsistencias menores entre datos verbales y documentación formal
 - Número telefónico vinculado a terceros según bases internas
 - Referencia a manejo de fondos de terceros no reflejada en los for
- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo operativo por potencial administración de recursos no declarados
 - Subvaloración del perfil si no se verifica la actividad pasada con criterios técnicos
 - Riesgo institucional por omitir revisión ampliada en presencia de señales, aunque sean leves
- **Acciones tomadas:**
 - Solicitud de documentación complementaria (segunda carta laboral, certificación bancaria)
 - Verificación en listas restrictivas nacionales e internacionales
 - Revisión reputacional en fuentes abiertas
 - Clasificación final aprobada por Comité de Cumplimiento
- **Resultado:**
 - Cliente vinculada bajo categoría de riesgo bajo condicionado
 - Activación de revisión documental semestral y control ex ante para otros productos
 - Documentación archivada con trazabilidad del proceso de evaluación y decisión
- **Lecciones aprendidas:**
 - La debida diligencia ordinaria puede ampliarse sin formalizar una DDA, siempre que existan señales objetivas
 - El juicio profesional del oficial debe estar respaldado por procedimientos internos que permitan detener o escalar procesos sin necesidad de categorizar automáticamente como alto riesgo
 - No todas las señales débiles requieren escalar, pero sí deben generar validación proporcional y seguimiento
 - La entrevista personal continúa siendo un componente esencial del enfoque basado en riesgo, especialmente en clientes que presentan discrepancias leves

CASO 14. Una empresa formal, un beneficiario desconocido: señales de alerta tras la fachada corporativa

Una entidad bancaria recibió la solicitud de apertura de cuentas operativas por parte de una empresa extranjera dedicada al sector logístico. La solicitud fue canalizada a través de una firma de abogados local, que actuaba como intermediario para gestionar la instalación de operaciones en el país. El expediente inicial incluía: estatutos sociales de la empresa, registro mercantil del país de origen, copia de pasaportes de los accionistas declarados y contratos preliminares con proveedores locales.

Aunque la empresa contaba con documentación aparentemente en regla, la revisión de la **estructura corporativa internacional reveló que se trataba de una sociedad constituida en una jurisdicción considerada de riesgo medio-alto**, con un entramado de accionistas a través de otras entidades. Ninguno de los accionistas declarados superaba el umbral del 20%, pero existía **un individuo que, si bien no figuraba documentalmente como socio mayoritario, aparecía firmando todos los contratos, lideraba las comunicaciones y ejercía el control efectivo del negocio**.

Adicionalmente, al evaluar los contratos de proveedores y la actividad proyectada en el país, el monto de las operaciones previstas superaba los US\$5 millones anuales, con movimientos regulares de fondos provenientes del exterior. Esta combinación de factores llevó al área de cumplimiento a **clasificar la relación como de alto riesgo** y activar medidas de **debida diligencia ampliada (DDA)**.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Evaluación previa a la vinculación – cliente persona jurídica extranjera
- **Tipología:** Cliente corporativo con estructura compleja y control efectivo no declarado formalmente
- **Señales de alerta:**
 - Jurisdicción de constitución considerada de riesgo medio-alto
 - Estructura accionaria fraccionada entre varias entidades

- Participación activa y operativa de persona que no figuraba como socio mayoritario
- Proyecciones financieras altas sin claridad sobre beneficiario final
- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo de ocultamiento de beneficiario final detrás de estructuras jurídicas
 - Riesgo de canalización de fondos desde jurisdicciones con baja transparencia fiscal
 - Riesgo operativo, legal y reputacional para la entidad
- **Acciones tomadas:**
 - Solicitud de información ampliada sobre control efectivo, incluyendo declaraciones juradas
 - Verificación en listas restrictivas internacionales (OFAC, ONU, Interpol)
 - Revisión reputacional en fuentes abiertas en los países donde opera la empresa
 - Evaluación de los flujos de fondos esperados, contratos y justificación comercial
 - Presentación del expediente a la Alta Gerencia para aprobación
- **Resultado:**
 - Cliente aprobado bajo categoría de riesgo alto
 - Aplicación de monitoreo reforzado y obligación de actualización documental semestral
 - Registro del expediente con documentación de respaldo, matriz de riesgo y decisión formal de Comité
- **Lecciones aprendidas:**
 - Las estructuras internacionales requieren análisis más allá de la titularidad formal: el control efectivo puede estar dissociado de la propiedad legal
 - La debida diligencia no termina en los papeles; debe complementarse con análisis operativo y reputacional
 - El enfoque basado en riesgo exige que la aprobación de clientes complejos sea respaldada documentalmente y autorizada por la Alta Gerencia
 - La presencia de intermediarios no exime a la entidad de validar directamente la legitimidad del cliente y su beneficiario final

CASO 15. El apellido sonaba, pero nadie preguntó: omisión en la detección de un cliente PEP

Una persona física fue vinculada por una entidad bancaria como cliente de banca personal, sin activar medidas reforzadas. El expediente incluía cédula de identidad, comprobante de ingresos como empresario independiente, y carta de referencia bancaria. Durante los primeros meses, el comportamiento de la cuenta fue regular: depósitos por montos moderados, algunas transferencias locales, pagos de tarjeta de crédito.

Sin embargo, durante una revisión semestral de rutina, el área de cumplimiento identificó que el cliente era **hijo de un alto funcionario gubernamental en ejercicio**, designado por decreto, cuya figura pública era ampliamente reconocida. Esta condición no había sido declarada por el cliente ni detectada en la etapa inicial de vinculación, lo que representaba una omisión directa del **procedimiento de identificación de Personas Expuestas Políticamente (PEP)**.

Ante esta situación, la entidad activó el protocolo de debida diligencia ampliada aplicable a PEP y sus familiares cercanos. Se re-categorizó al cliente como de alto riesgo, se solicitó información adicional sobre su ocupación, origen de fondos y relación económica con el funcionario público, y se recabó la **autorización expresa de la Alta Gerencia para mantener la relación comercial**.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Revisión periódica – cliente persona física ya vinculado
- **Tipología:** PEP relacionado no declarado / Omisión de verificación del entorno familiar
- **Señales de alerta:**
 - Coincidencia de apellido con funcionario público en ejercicio
 - Omisión de la condición de PEP en el formulario inicial
 - Falta de verificación cruzada en fuentes abiertas y medios

- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo reputacional por mantener una relación con un PEP sin aplicar controles reforzados
 - Riesgo de exposición a fondos cuyo origen pueda estar vinculado a recursos públicos
 - Incumplimiento del artículo 46 de la Ley 155-17 y su reglamento de aplicación
- **Acciones tomadas:**
 - Verificación de parentesco directo y análisis del perfil familiar
 - Solicitud de declaración jurada sobre origen de los fondos
 - Revisión de los flujos financieros y actualización de la matriz de riesgo
 - Aprobación expresa de Alta Gerencia para mantener la cuenta activa
 - Activación de monitoreo reforzado con revisiones trimestrales
- **Resultado:**
 - Cliente reclasificado como de riesgo alto por vinculación con PEP
 - Ajuste de controles conforme a normativa vigente
 - Registro del caso y documentación completa del proceso de reevaluación
- **Lecciones aprendidas:**
 - La condición de PEP o familiar de PEP no puede depender únicamente de la declaración del cliente
 - El monitoreo de medios y fuentes abiertas es esencial para identificar vínculos políticos
 - Toda relación con PEP debe ser aprobada por la Alta Gerencia, documentada y monitoreada intensivamente
 - Los controles deben aplicarse incluso a clientes preexistentes si cambia su perfil de exposición

12.1.3 Sector Cambiario

Fuente: Casos documentados por la Asociación Dominicana de Casas de Cambio, Inc. (ADOCAMBIO)

CASO 16. Apoderados, efectivo y transferencias: cómo una operación inmobiliaria activó controles ampliados

Una persona física extranjera se presentó a una oficina legal en Santo Domingo para gestionar, a través de un abogado apoderado, la compra de un terreno en una zona turística del país. El monto ascendía a **USD 500,000**, a ser pagado parcialmente por **transferencia internacional** y parcialmente en **efectivo** a través de una oficina de cambio. La operación involucraba a una tercera persona como ordenante de los fondos, así como la entrega física de parte del dinero, generando un esquema transaccional de alta complejidad.

Desde el inicio, el oficial de cumplimiento identificó la necesidad de aplicar **debida diligencia intensificada** por tratarse de una transacción inmobiliaria de alto valor, con elementos como: representación por poder, fondos provenientes del exterior, uso mixto de medios de pago y perfil de riesgo elevado por nacionalidad y estructura.

Aunque el cliente presentó parte de los documentos requeridos, **no completó el expediente** conforme a lo establecido por la normativa vigente. La entidad decidió **no continuar con la relación comercial hasta tanto se completara la documentación**, y dejó constancia formal de esta decisión, sin proceder con reporte inmediato, dado que no se presumía intención de ocultamiento ni se evidenciaba irregularidad penal. Finalmente, el cliente entregó la documentación faltante días después, lo que permitió su incorporación bajo monitoreo y seguimiento continuo.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Previa a la vinculación (proceso de onboarding con cliente apoderado)
- **Tipología:** Transacción inmobiliaria internacional / Alto volumen / Representación por poder
- **Señales de alerta:**
 - Cliente actuando por medio de apoderado
 - Fondos provenientes de terceros y del exterior
 - Monto elevado para compra de inmueble
 - Pago mixto (efectivo y transferencia)
- **Riesgos identificados:**
 - Uso de estructuras complejas para la titularidad y pago
 - Posible dificultad en trazabilidad del origen de fondos
 - Potencial uso de testaferros o apoderados para ocultamiento
 - Riesgo reputacional y operativo si se ejecuta sin validación completa
- **Acciones tomadas:**
 - Aplicación de debida diligencia intensificada
 - Verificación de documentos del cliente, del apoderado y del ordenante
 - Evaluación de riesgo y suspensión del proceso hasta cumplimiento documental
 - Incorporación al sistema una vez completado el expediente conforme a norma
- **Resultado:**
 - Expediente completado y documentado
 - Cliente vinculado bajo categoría de riesgo alto
 - Seguimiento reforzado en la debida diligencia continua
- **Lecciones aprendidas:**
 - Las operaciones que involucran poderes, efectivo y fondos del exterior requieren medidas reforzadas desde el inicio
 - La negativa a reportar de inmediato debe estar sustentada en análisis razonado del caso y sin presunción de ocultamiento
 - El cumplimiento de forma no sustituye la necesidad de aplicar juicio profesional del oficial de cumplimiento
 - La categorización temprana de riesgo permite aplicar medidas proporcionales y sostenidas en el tiempo

CASO 17. Antes de firmar: cómo la evaluación presencial evitó riesgos estructurales en la red de subagentes

En el marco del procedimiento establecido por la regulación cambiaria vigente, y previo a solicitar la no objeción formal ante la autoridad supervisora para la contratación de un subagente, una entidad del sector cambiario activó su protocolo interno de **debida diligencia a terceros** relacionados contractualmente, en este caso, a un **subagente propuesto**. Esta diligencia se estructuró en dos fases: una documental y otra operativa.

En la **fase inicial**, se recolectó toda la documentación exigida por el Reglamento Cambiario: contrato suscrito, declaraciones juradas, antecedentes legales, certificación de autorización, entre otros. Posteriormente, se activó una **debida diligencia reforzada** debido al análisis preliminar de riesgos. Esta etapa incluyó: **cruce en listas de sanciones internacionales** (OFAC, ONU, Interpol, DEA, FBI, etc.), consulta en portales públicos (DGII, Google, etc.), revisión tributaria y búsqueda en fuentes abiertas, sin que se identificaran hallazgos críticos.

Luego, se llevó a cabo un **levantamiento físico del establecimiento**, como parte integral del análisis. La visita permitió verificar condiciones operativas reales y revelar **deficiencias materiales y estructurales**: ausencia de espacio adecuado para archivo de cumplimiento, equipos insuficientes para las operaciones cambiarias, carencia de personal capacitado y condiciones generales por debajo de los estándares mínimos exigidos para operar como canal delegado.

En lugar de rechazar de inmediato la solicitud, se estructuró un **plan de acción correctivo** con medidas previas a la activación y otras a ser implementadas posterior a la incorporación. Esto incluyó recomendaciones técnicas documentadas, acompañamiento in situ del equipo de cumplimiento, operaciones e IT durante al menos una semana, y un programa de supervisión y visitas mensuales para verificar avances sostenidos.

La **solicitud de no objeción** fue elevada al supervisor **acompañada del expediente completo**, del acta de levantamiento físico, de las evidencias de cumplimiento correctivo y del plan de seguimiento estructurado. Sólo tras recibir respuesta positiva, se habilitó al subagente, bajo categoría de riesgo alto, con seguimiento mensual intensivo.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Evaluación previa a la incorporación de subagente cambiario
- **Tipología:** Debita diligencia a terceros contractuales / Evaluación de canales delegados / Riesgo estructural
- **Señales de alerta:**
 - Archivo físico inexistente o desorganizado
 - Ausencia de personal capacitado en PLAFTPADM
 - Local sin condiciones mínimas operativas
 - Deficiencias tecnológicas y procedimentales para operar
- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo de delegación deficiente de funciones críticas
 - Riesgo de incumplimiento normativo e inspecciones correctivas
 - Riesgo operativo por falta de control y supervisión
 - Riesgo reputacional institucional derivado de fallos del subagente
- **Acciones tomadas:**
 - Aplicación de debita diligencia inicial y reforzada
 - Cruce en listas de sanciones internacionales y fuentes abiertas
 - Levantamiento físico y evaluación estructural
 - Emisión de recomendaciones técnicas y acompañamiento en sitio
 - Solicitud de no objeción acompañada del expediente completo y plan de acción
- **Resultado:**
 - Subagente habilitado con condiciones verificadas y medidas correctivas previas
 - Seguimiento programado con visitas mensuales
 - Registro del expediente conforme a lo exigido por la normativa y supervisión sectorial
- **Lecciones aprendidas:**
 - La debita diligencia a terceros debe adaptarse al nivel de exposición de la relación contractual
 - La visita física y validación en campo son esenciales cuando se delegan funciones sensibles
 - La solicitud de no objeción no debe ser un acto formal aislado, sino la culminación de un proceso técnico sustentado
 - La documentación probatoria del análisis y del plan de acción fortalece la toma de decisiones regulatorias y empresariales
 - Supervisar al subagente desde antes de la firma del contrato es una inversión que evita sanciones futuras

12.1.4. Sector Mercado de Valores

Fuente: Casos documentados por la Asociación Dominicana de Sociedades Administradoras de Fondos de Inversión (ADOSAFI)

CASO 18. Ni lo dijo ni lo negó: cómo validar un PEP cuando no hay registros oficiales disponibles

Durante la etapa de debida diligencia para la vinculación de un prospecto a un fondo de inversión, el sistema de filtrado automatizado arrojó una **coincidencia del 100% con una Persona Expuesta Políticamente (PEP)**. El resultado correspondía a una persona que había ocupado un alto cargo en una entidad pública del Estado. Sin embargo, en su formulario de conocimiento del cliente, el prospecto declaró **no ser, ni haber sido PEP**, y en ese momento **no existía un repositorio oficial disponible para confirmar su estatus actual o su cese de funciones**.

Ante esta situación, se activó un protocolo de validación utilizando múltiples fuentes públicas y oficiales:

1. Revisión en el portal institucional del ministerio correspondiente, que confirmaba que ya no ocupaba el cargo, aunque sin fecha específica de salida.
2. Consulta al repositorio de declaraciones juradas de patrimonio, donde se halló una declaración rectificativa que no aportaba claridad sobre su desvinculación.
3. Finalmente, mediante búsqueda en prensa digital, se localizó un **decreto presidencial** que confirmaba su **destitución en el año 2024**.

Con base en estos elementos, se concluyó que aún no habían transcurrido los tres años establecidos por la regulación nacional para dejar de ser considerado PEP. Por tanto, la **administradora clasificó al prospecto como PEP activo**, y aplicó los controles reforzados conforme al nivel de riesgo.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Vinculación de cliente a fondo de inversión
- **Tipología:** Declaración incompleta de condición PEP / Validación de coincidencia en filtros
- **Señales de alerta:**
 - Coincidencia en filtros con perfil de PEP
 - Declaración negando vínculo público
 - Falta de fuentes oficiales confiables y actualizadas
- **Riesgos identificados:**
 - Subregistro de información relevante
 - Riesgo de omisión en la aplicación de controles reforzados
 - Riesgo reputacional por mal manejo del perfil del cliente
- **Acciones tomadas:**
 - Validación a través de fuentes institucionales, declaraciones juradas y prensa
 - Verificación del decreto de destitución
 - Clasificación formal como PEP bajo normativa local
 - Registro y archivo del razonamiento y evidencia usada
- **Resultado:**
 - Cliente vinculado bajo categoría de PEP
 - Aplicación efectiva de debida diligencia reforzada
 - Cumplimiento normativo y trazabilidad documental
- **Lecciones aprendidas:**
 - La autorreporte del cliente no sustituye la verificación por parte de la administradora
 - La ausencia de un registro oficial no exonera la responsabilidad de análisis
 - Toda coincidencia relevante en filtros debe investigarse a fondo
 - Las decisiones deben sustentarse documentalmente y aplicarse de forma objetiva

CASO 19. Antes de firmar: cómo la evaluación presencial evitó riesgos estructurales en la red de subagentes

Una sociedad administradora de fondos de inversión recibió una solicitud para constituir un vehículo de inversión orientado a financiar un proyecto específico, bajo la figura de **consorcio contractual**. Este tipo de estructura —muy común en alianzas estratégicas para proyectos de infraestructura o inversión privada— no posee **personalidad jurídica propia**, lo que representa un desafío para efectos de cumplimiento regulatorio y control del riesgo.

La administradora decidió **no evaluar al consorcio como un único cliente**, sino aplicar debida diligencia **a cada una de las partes que lo conformaban**, conforme a su perfil, participación, estructura legal y nivel de exposición:

1. Identificación individual de cada sociedad o persona física participante, con revisión completa de documentación legal, accionistas y representantes designados.
2. **Verificación del beneficiario final de cada entidad**, en especial en casos donde existía propiedad indirecta o participación extranjera.
3. Evaluación del nivel de riesgo de forma independiente para cada integrante, y luego de manera consolidada.

Este enfoque permitió detectar riesgos diferenciados y aplicar **medidas proporcionales a cada participante**. Además, se estableció la obligación contractual de mantener actualizada la información de los integrantes durante la vigencia del vehículo de inversión.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Constitución y vinculación de vehículo de inversión bajo figura de consorcio
- **Tipología:** Estructura contractual sin personalidad jurídica / Riesgo distribuido entre múltiples participantes
- **Señales de alerta:**
 - Solicitud de vinculación bajo una figura sin RNC propio
 - Composición mixta (personas físicas y jurídicas, nacionales y extranjeras)
 - Ausencia de claridad sobre beneficiarios finales consolidados
- **Riesgos identificados:**
 - Falta de trazabilidad si no se individualiza cada participante
 - Posibilidad de estructuras opacas que dificulten la supervisión
 - Riesgo reputacional y legal distribuido entre actores sin controles individuales
- **Acciones tomadas:**
 - Evaluación individual de cada parte del consorcio
 - Identificación de beneficiarios finales con documentación actualizada
 - Clasificación de riesgo diferenciada
 - Registro y monitoreo continuo de todos los participantes
- **Resultado:**
 - Aprobación del vehículo de inversión con controles proporcionales
 - Mitigación de riesgos derivados de estructuras atípicas
 - Trazabilidad consolidada para fines de supervisión y cumplimiento
- **Lecciones aprendidas:**
 - Las estructuras contractuales deben analizarse parte por parte
 - No contar con personalidad jurídica no exime de los controles de debida diligencia
 - Las administradoras deben establecer criterios propios para tratar figuras no tipificadas
 - La transparencia de los participantes es indispensable para proteger los fondos y la reputación de la entidad

Fuente: Casos documentados por la Superintendencia del Mercado de Valores (SIMV)

CASO 20. De la app al análisis: validación del origen de fondos en onboarding digital

Una persona dominicana residente en el exterior visitó una sociedad administradora de fondos de inversión con el propósito de invertir RD\$1,200,000. Al momento de su llegada, fue atendida por un promotor de inversiones, quien procedió a completar el formulario Conozca su Cliente. En dicho formulario, la cliente declaró que sus ingresos provenían de “ahorros”, sin más detalle. La información fue enviada al área de cumplimiento para análisis previo a la apertura de la cuenta.

Durante la revisión, el oficial de cumplimiento detectó movimientos regulares de depósitos entre RD\$12,000 y RD\$15,000 en su cuenta bancaria, sin que existiera justificación clara de estos ingresos. Esto activó una alerta por posible inconsistencia entre la información declarada y la evidencia documental.

Tras consultar al promotor, este contactó nuevamente al prospecto. El prospecto cliente explicó que no ejercía como ingeniera industrial, sino que trabajaba como taxista a través de una plataforma digital en otro país, y que los depósitos eran pagos semanales por ese servicio. Posteriormente, se solicitaron **documentos adicionales que validaran esa actividad**, los cuales fueron entregados para continuar con el proceso de apertura.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Onboarding y análisis previo a la vinculación
- **Tipología:** Inconsistencia en origen de fondos / Actividad económica informal no inicial declarada
- **Señales de alerta:**
 - Declaración genérica (“ahorros”) sin respaldo
 - Transferencias recurrentes sin claridad sobre la fuente
 - Ingreso elevado frente a perfil declarado (profesional no activo)

- **Riesgos identificados:**
 - Declaración incompleta de la actividad económica real
 - Riesgo de aceptación de fondos sin trazabilidad
 - Posible clasificación errónea de perfil de riesgo
- **Acciones tomadas:**
 - Revisión de documentación bancaria
 - Indagación directa con la cliente
 - Solicitud de documentación adicional que sustente ingresos reales
- **Resultado:**
 - Aclaración del origen de fondos mediante documentación complementaria
 - Cliente vinculada tras verificación satisfactoria
 - Fortalecimiento del control de calidad documental en onboarding
- **Lecciones aprendidas:**
 - Las categorías genéricas (“ahorros”) deben validarse con evidencia concreta
 - El uso de plataformas digitales puede dificultar la identificación inicial de ingresos, pero no exime de validación
 - El contacto directo con el cliente es clave para aclarar posibles inconsistencias

CASO 21. Más dinero, menos control: riesgo de no actualización de expedientes en crecimiento exponencial

Una empresa constructora de reciente creación abrió una cuenta de inversión en un puesto de bolsa con un capital inicial de RD\$500,000, según su expediente financiero y documentación presentada. Con el paso del tiempo, el cliente empezó a realizar **inversiones de entre RD\$3 millones y RD\$5 millones**, sin que se evidenciara documentación adicional o actualización del perfil financiero.

A pesar del crecimiento en las operaciones, **el expediente no fue actualizado** en el tiempo establecido por su nivel de riesgo. Esta omisión fue advertida primero en una auditoría interna, y año luego, **confirmada por el ente de supervisión** en una inspección realizada. Esto evidenció **falta de seguimiento por parte del área de cumplimiento**, y la ausencia de controles correctivos tras una observación formal.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Post-vinculación / Actualización periódica del expediente
- **Tipología:** Crecimiento patrimonial no sustentado / Incumplimiento de actualización por perfil de riesgo
- **Señales de alerta:**
 - Aumento progresivo de inversiones sin nueva documentación

- Expediente inalterado desde la vinculación, a pesar del cambio operativo
- Observación previa ignorada por parte del área responsable
- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo normativo por incumplimiento de obligaciones de actualización
 - Pérdida de trazabilidad sobre el perfil actual del cliente
 - Sanción administrativa y riesgo reputacional para el puesto de bolsa
- **Acciones tomadas:**
 - Observación interna y notificación al corredor de valores
 - Inspección oficial del regulador
 - Revisión forzada del expediente tras la detección externa
- **Resultado:**
 - Incumplimiento confirmado por la supervisión
 - Activación de medidas correctivas y reforzamiento del sistema de seguimiento
- **Lecciones aprendidas:**
 - La periodicidad de actualización debe ser coherente con el perfil de riesgo y la evolución del cliente
 - Las observaciones internas deben generar acciones inmediatas
 - La omisión de controles mínimos puede generar incumplimientos formales y daños reputacionales

CASO 22. ¿Ahorros o efectivo? Validación del origen ante depósitos sospechosos

Un cliente persona física abrió una cuenta de corretaje digital para invertir USD 14,000. En el formulario Conozca Su Cliente declaró que los fondos provenían de “ahorros”. Sin embargo, al momento de ejecutar su primera inversión, el oficial de cumplimiento detectó que **gran parte del dinero había sido depositado en efectivo en los días previos** a través de su cuenta en moneda nacional.

Esta discrepancia generó una alerta por posible inexactitud en la información declarada. Al consultar con el cliente, este explicó que había vendido un vehículo dos meses antes y que esos fondos estaban en pesos, siendo luego cambiados a dólares y depositados. Aportó el **contrato de venta y estados bancarios**, que evidenciaban claramente la secuencia de transacciones y justificaban el origen de los fondos.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Análisis posterior a la primera inversión
- **Tipología:** Declaración genérica de origen / Transacción con señales de efectivo
- **Señales de alerta:**
 - Declaración de “ahorros” sin detalle
 - Depósitos en efectivo en días recientes
 - Conversión y traslado de fondos entre cuentas

- **Riesgos identificados:**
 - Posible intento de omitir trazabilidad
 - Declaración incompleta que genera duda razonable
 - Riesgo operativo si no se profundiza en la validación
- **Acciones tomadas:**
 - Consulta directa al cliente
 - Solicitud de contrato de compraventa del vehículo
 - Revisión cruzada de cuentas bancarias
- **Resultado:**
 - Justificación validada y registrada
 - Inversión permitida y expediente actualizado
- **Lecciones aprendidas:**
 - Las operaciones aparentemente sencillas requieren validación si hay señales contradictorias
 - El efectivo, aunque legal, genera riesgos de opacidad si no se documenta su procedencia
 - La buena comunicación con el cliente puede evitar rechazos innecesarios y fortalecer la documentación

CASO 23. Parentesco no es sinónimo de PEP: aplicar la ley sin sobre reaccionar

Un cliente persona física se presentó en un puesto de bolsa con la intención de abrir una cuenta de corretaje. En el proceso de debida diligencia, se identificó que el solicitante era **familiar directo de una Persona Expuesta Políticamente (PEP)**, nombrada por decreto presidencial.

La entidad, al detectar el parentesco, procedió de inmediato a **clasificar al cliente como de alto riesgo**, aplicando debida diligencia ampliada. Sin embargo, al revisar la normativa aplicable, se evidenció que **el cliente no cumplía con los criterios para ser considerado PEP** y, por tanto, debía evaluarse **su propia exposición al riesgo para la aplicación de una debida diligencia proporcional**.

Conforme al **artículo 46 de la Ley 155-17**, los sujetos obligados deben **aplicar un enfoque basado en riesgo** en estos casos, evaluando el nivel de exposición real del cliente, su perfil financiero y la posibilidad de actuación por cuenta de terceros. Finalmente, el cliente fue re categorizado como riesgo medio, con monitoreo proporcional.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Etapa de vinculación
- **Tipología:** Cliente relacionado con PEP / Aplicación incorrecta de criterios de clasificación
- **Señales de alerta:**
 - Parentesco directo con incumbente designado por decreto
 - Declaración como empleado privado sin conexión financiera visible

- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo de clasificación errónea por sobrerreacción
 - Riesgo de sobrecarga operativa y documental sin justificación
 - Desalineación con el enfoque basado en riesgo requerido por ley
- **Acciones tomadas:**
 - Verificación de vínculos y análisis normativo
 - Revisión del artículo 46 de la Ley 155-17
 - Reajuste del perfil de riesgo conforme a criterios razonables
- **Resultado:**
 - Clasificación ajustada según riesgo real
 - Aplicación proporcional de controles
 - Cumplimiento técnico y eficiente sin discriminación innecesaria
- **Lecciones aprendidas:**
 - No todo vínculo con una PEP genera automáticamente un perfil de alto riesgo
 - Las decisiones deben basarse en evidencia y normativa, no en percepción
 - El enfoque basado en riesgo es aplicable incluso en casos con vínculos sensibles

CASO 24. El riesgo no estaba en el cliente, sino en el enfoque excesivo

Una comerciante informal dedicada a la venta de alimentos se acercó a una sociedad administradora de fondos para invertir RD\$2,000. Aunque fue clasificada como cliente de bajo riesgo, la entidad solicitó un conjunto de **requisitos desproporcionados** que incluía: estados de cuenta bancarios, documentos del vehículo, facturas de productos vendidos, reportes financieros y declaración jurada de impuestos.

Dado que su actividad era esencialmente informal, y no generaba la documentación requerida, la cliente **declinó seguir con el proceso**. El resultado fue la pérdida de una posible relación comercial legítima, por aplicar controles que no correspondían a su nivel de riesgo.

El caso evidencia la necesidad de **aplicar el Enfoque Basado en Riesgo (EBR)** de forma objetiva, sin trasladar al cliente cargas documentales que excedan su realidad económica o regulatoria.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Vinculación inicial
- **Tipología:** Exclusión involuntaria por sobre exigencia / Cliente informal
- **Señales de alerta:**
 - Actividad no registrada formalmente
 - Inversión de monto bajo
 - Documentación tributaria no disponible

- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo de exclusión financiera de perfiles legítimos
 - Riesgo reputacional por prácticas excesivas
 - Desalineación entre políticas internas y normativa vigente
- **Acciones tomadas:**
 - Solicitud de requisitos formales incompatibles con el perfil del cliente
 - No adecuación a la clasificación de bajo riesgo
- **Resultado:**
 - Cliente se retira del proceso por imposibilidad de cumplir con los requisitos
 - Pérdida de oportunidad de inclusión financiera
- **Lecciones aprendidas:**
 - El enfoque basado en riesgo no es sólo un requisito formal, debe guiar la práctica
 - La proporcionalidad en los requisitos protege tanto al cliente como a la entidad
 - Las políticas internas deben permitir flexibilidad controlada para perfiles informales

CASO 25. Ver para vincular: cómo una visita de campo validó una actividad informal

Un prospecto cliente dedicado a un oficio del sector informal deseaba abrir una cuenta con un puesto de bolsa para realizar una inversión de aproximadamente RD\$10,000, provenientes de sus ahorros personales. Aunque no tenía documentación formal sobre su negocio, el corredor de valores decidió realizar una **visita de verificación** al domicilio declarado, como parte de sus procedimientos de debida diligencia.

Durante la visita, se validó la existencia del taller, se tomaron fotografías, se entrevistaron vecinos y se completó un formulario de verificación diseñado para actividades económicas no formalizadas. Con base en esta evidencia, se concluyó que la actividad del cliente era legítima, estable y reconocida en su comunidad, lo que permitió su vinculación formal.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Etapa de vinculación con cliente informal
- **Tipología:** Verificación alternativa de actividad económica informal
- **Señales de alerta:**
 - Ausencia de registro mercantil
 - Ingreso por actividad manual sin soporte documental

- **Riesgos identificados:**
 - Imposibilidad de validar origen de fondos por vías tradicionales
 - Riesgo reputacional si se omite el análisis de campo
- **Acciones tomadas:**
 - Visita presencial de verificación
 - Documentación fotográfica y testimonial
 - Aprobación con base en evidencias alternativas
- **Resultado:**
 - Cliente vinculado con expediente debidamente sustentado
 - Aplicación exitosa de medidas adaptadas al riesgo
- **Lecciones aprendidas:**
 - La debida diligencia puede apoyarse en evidencias no tradicionales
 - Las visitas de campo fortalecen la validación para perfiles informales
 - La inclusión financiera requiere adaptabilidad dentro del marco normativo

12.1.5 Sectores No Financieros

Fuente: Casos documentados por la Dirección General de Impuestos Internos (DGII)

SECTOR INMOBILIARIO

CASO 26. Cliente extranjero, inmueble turístico y verificación reforzada

Una empresa inmobiliaria recibió como cliente a un ciudadano extranjero con interés en adquirir una vivienda en una zona turística del país. La operación implicaba un pago significativo, por lo que se activaron los controles de debida diligencia conforme al nivel de riesgo, especialmente por tratarse de **un cliente no residente**, con posible exposición geográfica de riesgo medio-alto.

El proceso implicó la solicitud de documentación de identidad, formulario de vinculación, justificación del origen de los fondos, verificación del beneficiario final y **cruce en listas de sanciones internacionales (Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas - CSNU)**. La empresa aplicó una política de validación exhaustiva de toda la información recibida, lo que permitió gestionar adecuadamente el riesgo y formalizar la relación comercial con documentación completa, conforme a la Ley 155-17.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Etapa de vinculación – inversión extranjera
- **Tipología:** Compra inmobiliaria en zona turística por no residente
- **Señales de alerta:**
 - Cliente extranjero no domiciliado
 - Monto significativo
 - Zona geográfica de interés turístico internacional

- **Riesgos identificados:**
 - No identificación del cliente
 - Dificultad para validar la veracidad documental desde el exterior
 - Omisión del beneficiario final
- **Acciones tomadas:**
 - Revisión exhaustiva de identidad, fondos y beneficiario final
 - Verificación en listas del CSNU
 - Conservación documental conforme a Ley 155-17
- **Resultado:**
 - Cliente validado y operación documentada
 - Cumplimiento de requisitos de identificación y verificación
- **Lecciones aprendidas:**
 - Toda operación con clientes no residentes requiere medidas adicionales de validación
 - La revisión de listas internacionales es obligatoria y crítica en operaciones inmobiliarias
 - La documentación debe conservarse con trazabilidad para fines regulatorios

SECTOR AUTOMOTRIZ

CASO 27. La trampa del accionista invisible: riesgo en la omisión del beneficiario final

Un dealer de vehículos recibió una solicitud de compra por parte de una empresa interesada en adquirir una flota de vehículos. Al aplicar la debida diligencia, el dealer identificó que el expediente corporativo estaba incompleto y **no incluía documentación que permitiera determinar al beneficiario final de la empresa.**

Conforme a la Ley 155-17, los sujetos obligados deben identificar a las personas físicas que posean al menos el 20% del capital o control de la entidad. En caso de estructuras más complejas, se deben utilizar otros mecanismos razonables para identificar a quien ejerce control efectivo. La omisión de este paso representa **una infracción muy grave**, y expone al sujeto obligado a riesgos legales y operativos.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Evaluación inicial del cliente corporativo
- **Tipología:** Cliente persona jurídica / Beneficiario final no identificado
- **Señales de alerta:**
 - Estructura societaria sin desagregación de socios
 - Participación extranjera sin trazabilidad
 - Falta de documentación actualizada

- **Riesgos identificados:**
 - Infracción normativa grave (omisión de beneficiario final)
 - Posible ocultamiento de la identidad real detrás de la estructura
 - Riesgo reputacional y de sanciones para el dealer
- **Acciones tomadas:**
 - Requerimiento de actas de asamblea, nómina de accionistas y documentos de poder
 - Verificación de jurisdicción y datos de inscripción
- **Resultado:**
 - Cliente en espera hasta completar documentación
 - Identificación de beneficiario final como condición de continuidad
- **Lecciones aprendidas:**
 - Ninguna persona jurídica puede vincularse sin identificación del beneficiario final
 - La omisión de este elemento afecta la calificación y monitoreo del cliente
 - Las estructuras jurídicas opacas requieren controles reforzados

SECTOR FACTORAJE

CASO 28. ¿Factura agrícola o factura fantasma?: validación operativa ante operación atípica

Una empresa dedicada al factoraje recibió la solicitud de cesión de facturas por parte de un cliente que se identificó como vendedor de productos agrícolas. La operación ascendía a RD\$5 millones. A pesar de la documentación inicial, el área de cumplimiento detectó que **no existía evidencia suficiente que validara la actividad económica del cliente ni la veracidad comercial de las facturas.**

Se activaron controles reforzados: revisión de contratos, facturas emitidas, documentos de aceptación por parte del deudor y verificación de registros del Ministerio de Agricultura. También se solicitó evidencia de entregas pasadas y trayectoria del cliente. Se advirtió que, además del riesgo LAFTPADM, la operación implicaba **riesgos operativos y de incobrabilidad**, particularmente si el deudor no reconocía la obligación.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Previo a la aceptación de una operación de factoraje
- **Tipología:** Validación de actividad económica / Riesgo por cesión de facturas sin trazabilidad
- **Señales de alerta:**
 - Cliente sin historial con la entidad
 - Montos elevados sin respaldo operativo evidente

- Actividad no verificada por documentos oficiales
- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo de incobrabilidad (deudor no reconocido)
 - Riesgo reputacional en el sector por incumplimientos
 - Clasificación incorrecta del cliente en matriz de riesgo
- **Acciones tomadas:**
 - Solicitud de soporte documental completo
 - Validación de licencias, facturación previa y contratos
 - Verificación directa con el deudor cedido
- **Resultado:**
 - Operación detenida hasta validación completa
 - Ajuste en el perfil de riesgo del cliente
- **Lecciones aprendidas:**
 - Las operaciones de factoraje exigen validación dual: cliente y deudor
 - El sector agrícola presenta desafíos adicionales por su informalidad
 - La debida diligencia debe prevenir tanto el riesgo financiero como el reputacional

SECTOR FIDUCIARIO

CASO 29. Un fideicomitente con sombrero político: cómo identificar un PEP oculto tras estructuras privadas

Una fiduciaria recibió la solicitud para administrar un fideicomiso de desarrollo inmobiliario. La empresa constructora proponente figuraba como fideicomitente. Durante el proceso de debida diligencia, el oficial de cumplimiento identificó que el principal accionista de la constructora formaba parte del **consejo de administración de un órgano autónomo del Estado**, como representante del sector privado.

Si bien el cargo no era de naturaleza electiva ni ministerial, la revisión detallada del contexto y el grado de influencia reveló que debía considerarse como **Persona Expuesta Políticamente (PEP)**, conforme al criterio de función pública prominente.

La fiduciaria aplicó los controles reforzados exigidos por la Ley 155-17: autorización de la alta gerencia, análisis del origen de fondos y monitoreo intensivo de la relación.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Evaluación del fideicomitente y beneficiario final
- **Tipología:** Beneficiario final con rol público indirecto / Evaluación de PEP en estructuras privadas
- **Señales de alerta:**
 - Participación activa en consejo de administración de órgano estatal
 - Vínculo con decisiones sensibles de política pública

- **Riesgos identificados:**
 - Clasificación errónea del cliente como no-PEP
 - Riesgo de omisión de controles reforzados
 - Riesgo reputacional por relación fiduciaria con figura pública
- **Acciones tomadas:**
 - Clasificación como PEP conforme al enfoque funcional
 - Activación de debida diligencia reforzada
 - Revisión del origen de fondos y autorización de alta gerencia
- **Resultado:**
 - Relación fiduciaria permitida bajo controles reforzados
 - Registro de la condición de PEP con evidencia verificable
- **Lecciones aprendidas:**
 - Las funciones, no los títulos, determinan la exposición política
 - Los fideicomisos requieren revisión integral de todos los intervinientes
 - La verificación PEP debe extenderse a beneficiarios finales y no solo clientes directos

SECTOR LEGAL

CASO 30. No mirar las listas no es opción: intento de vinculación con persona sancionada

Un ciudadano extranjero acudió a una oficina legal con la intención de constituir una empresa para operar en el sector de espectáculos públicos. Durante la revisión de su documentación, el equipo legal **omitió realizar el cruce de información en las listas del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas (CSNU).**

En una revisión posterior realizada por el área de cumplimiento, se detectó que **el solicitante figuraba en la lista de personas sancionadas por el CSNU**, lo que activa obligaciones inmediatas para todos los sujetos obligados, incluyendo la prohibición de ofrecer servicios o activos, y la obligación de reportar y aplicar congelamiento preventivo si existiesen bienes bajo custodia.

El caso fue clasificado como una violación grave del artículo 83 de la Ley 155-17 y del Reglamento 407-17.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Evaluación inicial de constitución de empresa
- **Tipología:** Intento de vinculación con persona listada por organismo internacional
- **Señales de alerta:**
 - Ciudadano extranjero con intención de operar en actividades abiertas al público
 - Omisión de revisión en listas de sanciones internacionales

- **Riesgos identificados:**
 - Violación del marco normativo sobre listas CSNU
 - Riesgo de sanción por omisión de congelamiento de activos
 - Riesgo reputacional y de complicidad involuntaria con crimen organizado
- **Acciones tomadas:**
 - Cancelación del proceso de vinculación
 - Revisión de procedimientos internos y formación del personal
- **Resultado:**
 - No establecimiento de la relación comercial
 - Fortalecimiento de los controles para revisión obligatoria de listas
- **Lecciones aprendidas:**
 - Las listas del CSNU son obligatorias y deben ser parte del proceso estándar de vinculación
 - No basta con conocer al cliente, hay que contrastarlo con fuentes externas confiables
 - La omisión de esta verificación puede generar consecuencias legales inmediatas

SECTOR JOYERÍAS

CASO 31. ¿Solo cliente y servicio? Cómo una matriz incompleta distorsiona la gestión del riesgo

Una joyería dedicada a la comercialización de relojes y joyas preciosas operaba con una **matriz de riesgo simplificada**, que solo evaluaba dos factores: tipo de cliente y tipo de producto. Esta matriz era utilizada como base para completar el Formato 647 exigido por la DGII.

En una revisión técnica se advirtió que **faltaban dos factores esenciales exigidos por la Ley 155-17**: área geográfica y canal de distribución. Al excluirlos, la calificación final del cliente se basaba en una ponderación incompleta, lo que podía **llevar a una clasificación errónea y a la omisión de controles proporcionales al verdadero riesgo**.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Revisión de cumplimiento normativo / Formato 647
- **Tipología:** Evaluación incorrecta por matriz de riesgo incompleta
- **Señales de alerta:**
 - Matriz con menos de cuatro factores
 - Clasificaciones sin justificación técnica
 - Riesgos no contemplados en el reporte enviado

- **Riesgos identificados:**
 - Subestimación del riesgo real del cliente
 - Reporte incompleto a la autoridad supervisora
 - Falta de monitoreo acorde al riesgo residual
- **Acciones tomadas:**
 - Corrección de la matriz incorporando los cuatro factores
 - Reentrenamiento del personal en clasificación de riesgo y reportes normativos
- **Resultado:**
 - Cumplimiento con la Ley 155-17 y el artículo 37
 - Validación de la nueva matriz como instrumento de gestión proporcional
- **Lecciones aprendidas:**
 - La matriz de riesgo no es un formalismo, es una herramienta clave de control
 - Todos los factores deben evaluarse para obtener una clasificación válida
 - Los errores en los insumos impactan directamente en los reportes regulatorios

Fuente: Casos documentados por la Dirección Casinos y Juegos de Azar (DCJA)

SECTOR CASINOS

CASO 32. Cliente VIP con perfil bajo, apuestas altas y vínculo con PEP: un riesgo que no se puede ignorar

Un casino ubicado en una zona turística identificó entre sus clientes frecuentes a un jugador que realizaba **apuestas elevadas por montos cercanos a US\$50,000 por visita**, con un comportamiento reservado, pero trato preferencial. Durante el proceso de monitoreo, el Oficial de Cumplimiento detectó una posible vinculación del cliente con un **exfuncionario público**, ya que se presumía que era su hijo, aunque el cliente no había declarado esa condición ni su parentesco.

Ante la sospecha de un vínculo familiar con una Persona Expuesta Políticamente (PEP), se procedió a aplicar **debida diligencia ampliada**, considerando que este tipo de perfil representa un **riesgo alto tanto reputacional como operativo**, especialmente en contextos de operaciones con grandes volúmenes en efectivo y baja transparencia declarativa.

La entidad activó su protocolo interno: recabó documentación de respaldo, verificó el origen de los fondos, aplicó la matriz de riesgo y solicitó aprobación por parte de la Alta Gerencia. Como resultado, se autorizó la relación comercial, pero bajo **monitoreo reforzado** y obligación de actualizar periódicamente la información del cliente. La operación se mantuvo dentro del marco legal, y no se identificaron transacciones sospechosas que ameritaran reporte en ese momento, aunque se dejó constancia del expediente como de **seguimiento prioritario**.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Durante la relación comercial – cliente frecuente con operaciones inusuales
- **Tipología:** Cliente familiar de PEP no declarado / Riesgo reputacional y financiero elevado
- **Señales de alerta:**
 - Gasto elevado frecuente en compra de fichas
 - Condición social privilegiada, sin transparencia en fuentes de ingreso
 - Sospecha de parentesco con exfuncionario público
- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo reputacional en caso de escándalo o mal manejo
 - Posible encubrimiento del origen ilícito de fondos
 - Riesgo normativo por omisión de clasificación como PEP o PEP relacionado
- **Acciones tomadas:**
 - Verificación de identidad y documentación patrimonial
 - Búsqueda en fuentes abiertas para confirmar vínculo con exministro
 - Solicitud de declaración jurada de origen de fondos
 - Aplicación de matriz de riesgo
 - Consulta en listas restrictivas internacionales
 - Aprobación expresa de Alta Gerencia
- **Resultado:**
 - Cliente vinculado con categoría de riesgo alto
 - Expediente con monitoreo continuo y alertas activas
 - No se emitió ROS, pero el perfil quedó bajo seguimiento especial
- **Lecciones aprendidas:**
 - No basta con esperar que el cliente declare ser PEP: los vínculos deben investigarse proactivamente
 - Las relaciones familiares de alto nivel político requieren controles reforzados, incluso si la persona no ostenta el cargo directamente
 - El gasto desproporcionado sin respaldo documental debe activar medidas adicionales, aunque no se detecte ilegalidad inmediata
 - La decisión de mantener o rechazar la relación debe estar sustentada en evidencia y contar con aprobación de la Alta Gerencia

SECTOR CASINOS

CASO 33. Tres jugadores, un cheque: la estructuración silenciosa que activó las alarmas

En un casino, tres clientes habituales comenzaron a realizar **compras de fichas de forma fraccionada**, siempre por montos inferiores al umbral de reporte de transacciones en efectivo (US\$3,000). Sin embargo, tras varias jugadas, solicitaron **un solo cheque consolidado** por el total de fichas acumuladas entre los tres. Esta conducta activó una alerta por **posible estructuración (smurfing)**, es decir, fragmentación de operaciones con el objetivo de evadir controles regulatorios.

El personal del casino notificó al Oficial de Cumplimiento, quien inició un análisis de patrones, comportamiento y posibles vínculos entre los jugadores. La consolidación final del dinero en un solo beneficiario levantó dudas sobre la existencia de un **beneficiario final oculto**, o el uso de terceros para canalizar recursos de origen desconocido.

Como respuesta, se aplicó debida diligencia ampliada, se verificó la documentación de los involucrados, se solicitó explicación sobre la relación entre ellos, y se consultaron listas restrictivas. A pesar de no hallarse evidencias suficientes para justificar un Reporte de Operación Sospechosa (ROS) inmediato, la operación fue registrada, y el caso quedó sujeto a monitoreo intensivo por parte del área de cumplimiento.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Durante la relación comercial – patrón de comportamiento inusual
- **Tipología:** Estructuración de transacciones / Posible ocultamiento del beneficiario final
- **Señales de alerta:**
 - Compras de fichas por debajo del umbral en efectivo
 - Comportamiento coordinado entre varios jugadores
 - Solicitud de cheque único por valor total consolidado
- **Riesgos identificados:**
 - Intento deliberado de evadir el Reporte de Transacciones en Efectivo (RTE)
 - Uso de terceros para canalizar fondos
 - Falta de trazabilidad clara del beneficiario real
- **Acciones tomadas:**
 - Identificación individual de cada jugador y del receptor final del cheque
 - Registro detallado de tickets, montos, fechas y consolidación
 - Verificación de vínculos entre jugadores
 - Consulta en listas restrictivas internacionales (OFAC, ONU, Interpol)
 - Revisión de historial de visitas y operaciones anteriores
- **Resultado:**
 - Operación no reportada como sospechosa, pero clasificada como de riesgo medio-alto
 - Activación de monitoreo reforzado y seguimiento posterior
 - Ingreso del caso al registro interno de transacciones inusuales
- **Lecciones aprendidas:**
 - La fragmentación de operaciones por debajo del umbral es un método recurrente de evasión
 - Las transacciones grupales requieren atención especial y revisión del beneficiario real
 - Las plataformas de juego deben desarrollar alertas automáticas para detectar patrones de estructuración
 - La debida diligencia no debe centrarse solo en montos individuales, sino en el comportamiento agregado

SECTOR CASINOS

CASO 34. Un extranjero con gemas y efectivo: perfil brillante, riesgo latente

Un ciudadano extranjero procedente de un país clasificado como **jurisdicción de alto riesgo** según la Lista GAFI visitó un casino en una zona turística. El cliente compró fichas en efectivo por un monto de US\$20,000, declarando dedicarse al negocio de importación y exportación de **gemas y piedras preciosas**, un sector considerado de **alto riesgo por su liquidez, anonimato y opacidad comercial**.

El volumen de la operación, el uso de efectivo y la actividad económica declarada llevaron al Oficial de Cumplimiento a activar **debida diligencia ampliada**, incluso antes de considerar la aceptación definitiva de la relación comercial. Se solicitó documentación completa que justificara el origen de los fondos y se consultaron diversas bases de datos, incluyendo **listas restrictivas internacionales** (OFAC, ONU), fuentes abiertas, y verificación documental cruzada.

El cliente presentó estados financieros, contratos y facturas asociadas a su empresa. No obstante, dada la **combinación de factores de alto riesgo** (actividad + país de origen + uso de efectivo), la operación fue sometida a evaluación por la Alta Gerencia y se autorizó mantener la relación bajo **monitoreo continuo reforzado**, con alertas activas y revisión periódica de congruencia entre actividad y perfil transaccional.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Ingreso de cliente extranjero con operación en efectivo
- **Tipología:** Cliente internacional de alto riesgo / Sector económico sensible
- **Señales de alerta:**
 - País de origen listado por GAFI como no cooperante
 - Transacción en efectivo superior a US\$10,000
 - Actividad económica: importación/exportación de gemas
- **Riesgos identificados:**
 - Uso del casino como canal de mezcla de fondos de origen ilícito
 - Riesgo legal por omisión de controles reforzados
 - Riesgo reputacional institucional
- **Acciones tomadas:**
 - Identificación completa del cliente (pasaporte, datos de contacto)
 - Consulta en listas restrictivas (OFAC, ONU, Interpol)
 - Solicitud de declaración jurada sobre origen de fondos
 - Validación documental (facturas, contratos, movimientos bancarios)
 - Evaluación por Alta Gerencia antes de permitir continuidad
- **Resultado:**
 - Cliente vinculado bajo categoría de riesgo alto
 - Activación de monitoreo transaccional periódico
 - Registro de operación en Reporte de Transacciones en Efectivo (RTE)
- **Lecciones aprendidas:**
 - La nacionalidad y la actividad económica son factores determinantes en la evaluación de riesgo
 - El uso de efectivo por montos elevados justifica medidas de debida diligencia ampliada, incluso si se presenta documentación formal
 - Las operaciones con clientes extranjeros deben involucrar siempre la revisión por parte de la Alta Gerencia y la trazabilidad reforzada

APUESTAS EN LÍNEA

CASO 35. Apuestas duplicadas, identidades dudosas: cuando los datos digitales no coinciden con la realidad

Una plataforma de apuestas deportivas en línea detectó la presencia de **múltiples cuentas registradas con información aparentemente diferente**, pero que compartían **datos técnicos coincidentes**: mismo número de teléfono, dirección IP, dispositivo de acceso y monedero electrónico vinculado. Las cuentas mostraban actividad constante y montos relevantes en sus operaciones, lo que despertó sospechas de **uso de identidades falsas o prestanombres**.

El área de monitoreo técnico generó una alerta interna que fue escalada al Oficial de Cumplimiento. Inmediatamente se inició una revisión integral de las cuentas, agrupando los perfiles vinculados y evaluando si existía un **beneficiario final oculto** que estaba utilizando múltiples identidades para mover fondos sin ser detectado.

Se procedió a aplicar **debida diligencia ampliada**: validación biométrica, solicitudes de prueba de vida, revisión de los titulares del monedero electrónico (e-wallet), y verificación en listas restrictivas (OFAC, ONU, Interpol). Paralelamente, se analizaron los patrones de comportamiento y las relaciones entre las cuentas detectadas.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Durante la relación comercial – monitoreo continuo automatizado
- **Tipología:** Suplantación de identidad / Uso de testaferros / Actividad sospechosa en entorno digital
- **Señales de alerta:**
 - Múltiples cuentas con IP, dispositivo o teléfono en común
 - Financiación desde un mismo monedero electrónico
 - Montos relevantes y actividad intensa sin justificación clara
- **Riesgos identificados:**
 - Uso de la plataforma para dispersar o canalizar fondos ilícitos
 - Estructuración digital para evitar trazabilidad
 - Riesgo de incumplimiento de normativa KYC y eKYC
- **Acciones tomadas:**
 - Agrupación y consolidación de datos sospechosos
 - Verificación de identidad con validaciones biométricas y prueba de vida
 - Análisis de patrones y relación entre cuentas
 - Solicitud de documentación sobre origen de fondos y titularidad real del e-wallet
 - Revisión en listas restrictivas y fuentes abiertas
- **Resultado:**
 - Cuentas clasificadas como de alto riesgo
 - Monitoreo intensivo y restricciones temporales activadas
 - Elevación del caso a la Alta Gerencia para decisión sobre continuidad
 - Preparación de Reporte de Operación Sospechosa (ROS) en caso de confirmarse inconsistencias
- **Lecciones aprendidas:**
 - En entornos digitales, la coincidencia técnica entre cuentas es un disparador clave de alerta
 - Las plataformas de apuestas deben contar con mecanismos robustos de validación de identidad
 - Los monederos electrónicos requieren trazabilidad equivalente a las cuentas bancarias tradicionales
 - La revisión de congruencia entre perfil declarado y comportamiento digital es esencial para prevenir el uso de la plataforma como canal de lavado

APUESTAS EN LÍNEA

CASO 36. Una empresa, muchas fichas y un solo cheque: riesgo oculto tras servicios VIP

Una empresa turística con sede en República Dominicana realizó una **compra anticipada de fichas por US\$100,000** para un grupo de clientes VIP extranjeros que asistirían a un evento en un resort-casino. Tras finalizar la jornada, el representante de la empresa **solicitó el canje del sobrante en un único cheque a nombre de la persona jurídica**, generando alertas por posible uso de la entidad como **canal para introducir o mezclar fondos** de terceros sin trazabilidad clara.

Aunque la transferencia inicial provenía de una cuenta empresarial registrada, el canje de fichas no utilizadas, y el hecho de que **los jugadores no aparecían identificados individualmente**, llevó al Oficial de Cumplimiento a considerar que la operación podía encubrir una **estructura de múltiples beneficiarios finales**, o incluso ganancias de juego no claramente declaradas.

Se activaron medidas de **debida diligencia ampliada**, solicitando documentos legales de la empresa, contratos con los turistas, evidencia de distribución individual de fichas, y justificación del canje. La Alta Gerencia participó en el análisis antes de autorizar la relación comercial y se estableció un esquema de monitoreo reforzado para futuras operaciones similares.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Operación con cliente corporativo y múltiples usuarios indirectos
- **Tipología:** Posible canalización de fondos a través de operador turístico / Ocultamiento de beneficiarios reales
- **Señales de alerta:**
 - Compra de fichas por empresa, pero uso por terceros no identificados
 - Solicitud de canje final a favor de la empresa (no de los jugadores)
 - Monto elevado por canal no bancario directo con cada jugador
- **Riesgos identificados:**
 - Uso de la empresa como estructura intermediaria para mezclar fondos
 - Ausencia de trazabilidad individual por cada jugador
 - Posible incumplimiento de obligaciones de reporte si se fracciona o canaliza a través de una única entidad
- **Acciones tomadas:**
 - Revisión de documentación legal de la empresa y su representante
 - Verificación de contratos con los turistas y evidencia de asignación de fichas
 - Aplicación de matriz de riesgo y categorización como cliente de alto riesgo
 - Aprobación formal de Alta Gerencia antes de permitir el canje
- **Resultado:**
 - Relación autorizada bajo monitoreo reforzado
 - Registro del cheque emitido y documentación anexa al expediente
 - Inclusión de controles específicos para futuras operaciones de este tipo
- **Lecciones aprendidas:**
 - Toda operación con intermediarios comerciales debe permitir la identificación de los beneficiarios reales
 - El canje de fichas a nombre de una empresa requiere justificación contractual clara
 - Los operadores turísticos pueden ser vehículos de riesgo si no se controla el uso final de los fondos
 - La Alta Gerencia debe revisar y documentar decisiones sobre operaciones atípicas de alto valor

SECTOR BANCAS DE LOTERÍAS

CASO 37. Un billete premiado, un nombre en prensa: ¿La suerte o el lavado?

En una concesionaria de lotería electrónica, un individuo reclamó un **premio mayor de RD\$20 millones** tras presentar un billete legítimo. Al validar los datos del ganador, el Oficial de Cumplimiento identificó que el nombre coincidía con el de una persona mencionada en **artículos de prensa** como presunto **testaferro de un narcotraficante reconocido**.

Aunque no existía una acusación formal contra el reclamante, la operación generó una **alerta reputacional y operativa crítica**: se sospechaba que el billete premiado **había sido comprado al verdadero ganador** para aparentar una fuente lícita de los fondos, simulando una “ganancia legítima” como vía para incorporar dinero ilícito al sistema financiero.

Ante esta situación, la entidad activó medidas de **debida diligencia ampliada**, recabando una **declaración jurada** sobre la adquisición del billete, documentos que probaran la compra (o cesión), así como evidencia económica y ocupacional del reclamante. Se elaboró un informe interno, y el caso fue sometido a revisión por la Alta Gerencia.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Reclamación de premio mayor
- **Tipología:** Simulación de premio legítimo / Posible uso de testaferro / Riesgo reputacional
- **Señales de alerta:**
 - Premio millonario reclamado por persona con bajo perfil económico
 - Coincidencia con nombre vinculado en prensa a redes delictivas
 - Ausencia de evidencia clara sobre la compra del billete
- **Riesgos identificados:**
 - Lavado de activos a través de premios aparentes
 - Uso de intermediarios para ocultar beneficiario final
 - Riesgo reputacional, legal y financiero para la concesionaria
- **Acciones tomadas:**
 - Verificación de identidad y datos de contacto
 - Consulta en listas restrictivas (OFAC, ONU, Interpol)
 - Revisión de historial del reclamante y posibles vínculos indirectos
 - Solicitud de declaración jurada y documentos que justifiquen propiedad del billete
 - Presentación del caso a Alta Gerencia para validación
- **Resultado:**
 - Retención temporal del pago (según protocolo interno)
 - Elaboración de Reporte de Operación Sospechosa (ROS)
 - Conservación de evidencias y trazabilidad del análisis
- **Lecciones aprendidas:**
 - No todo billete legítimo implica una operación legítima: se debe validar la trazabilidad de su adquisición
 - La detección de vínculos reputacionales no judicializados puede ser clave para prevenir el uso de estructuras legales con fines ilícitos
 - Las concesionarias de lotería deben implementar controles reforzados para premios de alto monto
 - La aprobación de pagos mayores debe estar sujeta a validación previa por Alta Gerencia

SECTOR BANCAS DE LOTERÍAS

CASO 38. El cobrador habitual: cuando la frecuencia y el anonimato levantan sospechas

Una banca de lotería detectó que un **individuo se presentaba recurrentemente a cobrar premios** de boletos que, según sus propias palabras, pertenecían a amigos o familiares. Cada cobro oscilaba entre **RD\$100,000 y RD\$300,000**, y en ningún caso el reclamante aportaba **documentación formal de representación** (poder notarial, carta firmada, etc.).

Ante este patrón reiterado y sin transparencia documental, el Oficial de Cumplimiento inició una revisión del historial del cliente y aplicó medidas de **debida diligencia ampliada**. Se advirtió la posibilidad de que se estuviese utilizando al individuo como **testaferro para cobrar premios de terceros**, con el fin de **ocultar al beneficiario final** o legitimar fondos de origen ilícito.

Dado que no se pudo comprobar formalmente el vínculo con los supuestos propietarios de los boletos, y por el volumen acumulado de cobros, se procedió a reportar la operación como **sospechosa ante la UAF** y a restringir el pago de futuros premios sin documentación válida.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Cobro recurrente de premios sin documentación de representación
- **Tipología:** Posible uso de testaferro / Evasión de identificación del beneficiario final
- **Señales de alerta:**
 - Reclamación reiterada de premios por una misma persona
 - Ausencia de poder notarial o carta de autorización
 - Montos significativos acumulados en pocos días o semanas
- **Riesgos identificados:**
 - Simulación o encubrimiento del verdadero beneficiario
 - Uso de terceros para evadir controles de trazabilidad
 - Riesgo normativo por omisión de debida diligencia documental
- **Acciones tomadas:**
 - Verificación de identidad del reclamante
 - Revisión del historial de cobros y consolidación de montos
 - Solicitud de declaración jurada y documentos de respaldo (no aportados)
 - Elevación del caso a Alta Gerencia y emisión de ROS
- **Resultado:**
 - Cobros restringidos hasta tanto se formalice representación legal
 - Registro del caso como transacción sospechosa en los sistemas internos
 - Revisión de políticas internas para establecer límites y requerimientos adicionales en casos similares
- **Lecciones aprendidas:**
 - No se debe permitir el cobro de premios por terceros sin respaldo documental formal
 - La frecuencia y el volumen son elementos tan relevantes como el monto individual
 - Toda transacción que oculte al beneficiario final debe ser tratada con enfoque de alto riesgo
 - La normativa exige trazabilidad y justificación razonable incluso en sectores con alta frecuencia operativa

SECTOR BANCAS DE APUESTAS DEPORTIVAS

CASO 39. Apostando a lo improbable: cuando la suerte se vuelve estadísticamente sospechosa

Una banca de apuestas deportivas identificó a un cliente que realizaba **apuestas reiteradas y de alto valor** sobre eventos inusuales o equipos poco conocidos, obteniendo ganancias con una frecuencia llamativamente alta. El patrón de apuestas se concentraba en ligas menores o eventos con bajo perfil mediático, lo que levantó sospechas de posible **arreglo de partidos (match-fixing)** o de colusión indirecta con participantes en los eventos deportivos.

El caso fue escalado por el equipo de monitoreo al Oficial de Cumplimiento, quien procedió a aplicar **debida diligencia ampliada**: validación documental del cliente, revisión del origen de los fondos apostados, análisis de su perfil económico, y verificación en listas restrictivas. Asimismo, se inició una revisión técnica de patrones históricos de apuestas y ganancias, incluyendo la posibilidad de que el cliente actuara como canal para legitimar fondos de terceros a través de **apuestas fraudulentas con retorno asegurado**.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Durante la relación comercial – actividad operativa intensiva
- **Tipología:** Posible manipulación deportiva / Canalización de fondos mediante apuestas fraudulentas
- **Señales de alerta:**
 - Ganancias frecuentes en apuestas improbables
 - Foco en eventos de bajo perfil o ligas menores
 - Apuestas repetidas en patrones similares con retornos atípicos

- **Riesgos identificados:**
 - Uso de la plataforma para legitimación de fondos ilícitos
 - Arreglo de partidos o colusión con jugadores, árbitros o clubes
 - Riesgo penal, normativo y reputacional para la banca de apuestas
- **Acciones tomadas:**
 - Validación de identidad y verificación económica del cliente
 - Análisis de consistencia entre ingresos declarados y monto apostado
 - Evaluación del historial de apuestas y alertas por comportamiento anómalo
 - Consulta en bases restrictivas internacionales (OFAC, ONU, Interpol)
 - Escalamiento del caso a Alta Gerencia para decisión estratégica
- **Resultado:**
 - Clasificación del cliente como de alto riesgo
 - Activación de monitoreo transaccional reforzado
 - Emisión de Reporte de Operación Sospechosa (ROS) a la UAF
- **Lecciones aprendidas:**
 - Las apuestas deportivas pueden ser utilizadas para lavar fondos si no se detectan patrones improbables
 - El análisis estadístico y técnico es una herramienta clave en la detección de posibles fraudes o colusión
 - Las bancas de apuestas deben integrar alertas automatizadas para monitorear apuestas anómalas en tiempo real
 - La relación entre el cliente, el monto, la frecuencia y el tipo de apuesta debe evaluarse como un todo

SECTOR SALAS DE JUEGOS / TRAGAMONEDAS

CASO 40. Jugando justo por debajo: la estructuración en efectivo como forma de evasión silenciosa

Una sala de tragamonedas detectó a un cliente habitual que realizaba **transacciones en efectivo frecuentes**, todas justo por debajo del umbral de **US\$3,000 diarios**. El patrón se repetía varias veces por semana, con montos similares y horarios regulares. Esta conducta generó una alerta por posible estructuración (smurfing), es decir, fraccionamiento deliberado de operaciones para evitar su inclusión en el **Reporte de Transacciones en Efectivo (RTE)**.

El Oficial de Cumplimiento consolidó el historial de visitas y transacciones del cliente y detectó que la suma semanal de sus operaciones superaba con creces el umbral, sin que se hubiese reportado adecuadamente. Además, se inició una evaluación patrimonial para determinar si el comportamiento correspondía con su perfil económico declarado.

Se aplicaron medidas de **debida diligencia ampliada**: se solicitó declaración jurada de licitud de fondos, respaldo documental adicional, y se realizaron consultas en listas restrictivas y fuentes abiertas. El caso fue sometido a evaluación por la Alta Gerencia.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Monitoreo transaccional – cliente recurrente
- **Tipología:** Estructuración de operaciones en efectivo / Evasión de controles regulatorios
- **Señales de alerta:**
 - Operaciones frecuentes justo por debajo del umbral legal
 - Mismo cliente, mismo monto, en días consecutivos
 - Comportamiento sostenido sin cambios ni justificación
- **Riesgos identificados:**
 - Intento deliberado de evadir el RTE
 - Uso de efectivo con origen no verificado
 - Exposición institucional por omisión de reportes
- **Acciones tomadas:**
 - Revisión detallada del historial de transacciones y consolidación por cliente
 - Solicitud de declaración jurada sobre origen de los fondos
 - Verificación en listas restrictivas (OFAC, ONU, Interpol)
 - Evaluación de congruencia entre ingresos declarados y volumen de juego
 - Informe técnico elaborado por el Oficial de Cumplimiento
- **Resultado:**
 - Cliente clasificado como de riesgo alto
 - Activación de monitoreo diario reforzado
 - Preparación y remisión de Reporte de Operación Sospechosa (ROS) a la UAF
- **Lecciones aprendidas:**
 - Las transacciones por debajo del umbral no deben analizarse de forma aislada, sino como parte de un patrón agregado
 - El fraccionamiento en efectivo es una señal crítica de posible lavado de activos
 - Las salas de juegos deben consolidar y revisar los registros por cliente, no por transacción individual
 - Toda sospecha de evasión de controles debe ser documentada y reportada oportunamente

Fuente: Casos documentados por la Dirección Casinos y Juegos de Azar (DCJA)

SECTOR SEGUROS

CASO 41. Identificación incompleta: cuando un documento vencido puede invalidar toda la relación comercial

Una aseguradora recibió la solicitud de contratación de una póliza por parte de un cliente persona física. Al momento de completar el expediente de vinculación, el cliente presentó un documento de identidad nacional vencido, y posteriormente **aportó un segundo documento extranjero** con nacionalidad distinta. Esta dualidad no fue detectada de inmediato, lo que generó una **inconsistencia en los registros internos**.

El equipo de cumplimiento identificó la situación durante una revisión de control de calidad y procedió a solicitar la **verificación dual de identidad** en ambos países de nacionalidad. También se requirió información adicional sobre la actividad económica del cliente para reforzar la trazabilidad general del expediente. La situación no implicó un intento fraudulento, pero sí **retrasó el proceso de suscripción** y puso en evidencia la necesidad de actualizar protocolos de verificación inicial.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Inicio de la relación comercial – vinculación del cliente
- **Tipología:** Inconsistencia en documentos de identificación / Dualidad de nacionalidades
- **Señales de alerta:**
 - Documento vencido al momento de la vinculación
 - Aportes de documentos de identidad con nacionalidades distintas

- Registro duplicado o confuso en el expediente del cliente
- **Riesgos identificados:**
 - No verificación adecuada del cliente y omisión de validación de listas restrictivas en ambas jurisdicciones
 - Error de clasificación de riesgo o vinculación indebida
 - Riesgo normativo por no tener documentación vigente y completa
- **Acciones tomadas:**
 - Solicitud de documentos actualizados de ambas nacionalidades
 - Verificación cruzada en bases públicas y listas restrictivas
 - Actualización del expediente y reevaluación del nivel de riesgo
- **Resultado:**
 - Cliente vinculado correctamente tras subsanar documentación
 - Ajustes al protocolo interno de validación para casos de doble nacionalidad
- **Lecciones aprendidas:**
 - La documentación vencida debe ser rechazada al momento de la vinculación, sin excepción
 - Los sujetos obligados deben establecer protocolos claros para casos de doble nacionalidad
 - La omisión en la etapa de identificación puede afectar toda la cadena de cumplimiento

SECTOR SEGUROS

CASO 42. Accionistas visibles, control oculto: cuando el beneficiario final no está en el acta

Durante el proceso de vinculación de un cliente corporativo para la contratación de una póliza colectiva, una aseguradora solicitó la documentación societaria requerida: acta de asamblea, registro mercantil, certificación de RNC y nómina de accionistas. En apariencia, ningún accionista superaba el umbral del **20% de participación** requerido para ser identificado como beneficiario final.

Sin embargo, una revisión cruzada del historial de movimientos societarios y publicaciones de medios reveló que existía una **persona física que, aunque no figuraba con participación mayoritaria, ejercía control efectivo directo** en las operaciones financieras de la entidad, incluyendo la firma de contratos clave y designaciones de personal. Ante esta situación, el Oficial de Cumplimiento decidió **aplicar debida diligencia ampliada y reconocer como beneficiario final a quien detentaba el control efectivo**, en cumplimiento con la Ley 155-17.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Vinculación inicial – cliente corporativo
- **Tipología:** Control efectivo no visible en los documentos / Beneficiario final no declarado formalmente
- **Señales de alerta:**
 - Ningún accionista supera el 20% del capital
 - Figura con capacidad de decisión no listada formalmente como accionista

- Vínculo operativo fuerte con decisiones estratégicas
- **Riesgos identificados:**
 - Omisión en la identificación del beneficiario final real
 - Riesgo normativo por incumplimiento del artículo 33 de la Ley 155-17
 - Exposición institucional si se vincula posteriormente con actividades ilícitas
- **Acciones tomadas:**
 - Análisis funcional del control efectivo dentro de la empresa
 - Verificación en fuentes abiertas y bases de datos reputacionales
 - Inclusión del individuo como beneficiario final bajo criterios sustanciales
 - Ajuste del nivel de riesgo y archivo de evidencias del proceso
- **Resultado:**
 - Cliente vinculado con expediente conforme
 - Cumplimiento del principio de sustancia sobre forma en materia de beneficiarios finales
- **Lecciones aprendidas:**
 - La titularidad accionaria no es el único criterio para definir al beneficiario final
 - El análisis funcional del control es clave en estructuras corporativas con participaciones dispersas
 - La trazabilidad operativa y reputacional debe complementar la revisión documental

SECTOR SEGUROS

CASO 43. Mucho patrimonio, poca evidencia: cuando el estilo de vida no cuadra con la actividad declarada

Durante la evaluación de un cliente para una póliza de seguros patrimoniales de alto valor, la aseguradora identificó que el solicitante ostentaba un **nivel de vida elevado** —vehículos de lujo, múltiples propiedades, membresías exclusivas—, pero al momento de aplicar la debida diligencia, **no aportó evidencias proporcionales que justificaran su actividad económica.**

La ocupación declarada era genérica (“empresario”) y los documentos presentados (carta laboral, declaraciones IR-1, algunos movimientos bancarios) eran inconsistentes o insuficientes para justificar su patrimonio. Ante esta incongruencia, el Oficial de Cumplimiento activó **debida diligencia ampliada**, profundizando en la estructura de ingresos y aplicando un análisis más detallado de fuentes abiertas, burós de crédito y vinculación con terceros.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Vinculación inicial – cliente persona física con póliza de alto valor
- **Tipología:** Inconsistencia entre perfil económico declarado y evidencia documental
- **Señales de alerta:**
 - Patrimonio ostensible sin respaldo financiero comprobable
 - Actividad económica genérica o poco definida

- Documentación incompleta, desactualizada o inconsistente
- **Riesgos identificados:**
 - Posible origen ilícito o no declarado de los fondos
 - Clasificación inadecuada del perfil de riesgo
 - Riesgo reputacional por vinculación futura con actividades no lícitas
- **Acciones tomadas:**
 - Solicitud de documentación adicional (estados financieros, contratos, historial de pagos, etc.)
 - Revisión en burós de crédito y fuentes abiertas
 - Análisis cruzado de operaciones pasadas con otras aseguradoras
 - Evaluación de la congruencia entre ingresos, patrimonio y tipo de seguro solicitado
- **Resultado:**
 - Relación comercial aceptada bajo categoría de riesgo alto y monitoreo periódico
 - Inclusión de alertas internas para revisión semestral
 - Registro detallado del expediente conforme a la debida diligencia ampliada
- **Lecciones aprendidas:**
 - El estilo de vida del cliente puede ser un indicador de riesgo cuando no se sustenta documentalmente
 - No debe aceptarse una relación comercial sin verificar la coherencia entre actividad, ingresos y patrimonio
 - La actividad económica debe ser validada mediante evidencias objetivas y trazables

SECTOR SEGUROS

CASO 44. Designación silenciosa: cliente ya vinculado asume cargo público y pasa inadvertido

Una aseguradora detectó, a través de una revisión periódica de medios y bases públicas, que uno de sus clientes corporativos, vinculado desde hacía dos años, **fue designado por decreto en una función pública relevante**. Sin embargo, el sistema de monitoreo no había captado el cambio, y **no se había actualizado su perfil de riesgo**, ni se había clasificado como Persona Expuesta Políticamente (PEP).

El cliente no había informado a la entidad del cambio en su situación, y al no estar registrada su nueva función, **continuaba operando como un cliente de riesgo medio-bajo**, sin aplicar debida diligencia ampliada ni aprobación por parte de la alta gerencia.

Al identificarse esta omisión, el Oficial de Cumplimiento activó el protocolo PEP: recolección de información adicional, actualización del expediente, evaluación patrimonial, monitoreo reforzado, y autorización formal para mantener la relación comercial.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Revisión periódica – cliente ya vinculado
- **Tipología:** Cliente existente que adquiere condición de PEP sin notificación previa
- **Señales de alerta:**
 - Nombre del cliente figura en decreto presidencial reciente
 - No actualización automática del sistema de perfilamiento
 - Cliente continúa operando sin controles reforzados

- **Riesgos identificados:**
 - Riesgo normativo por no aplicar debida diligencia reforzada a un PEP
 - Riesgo operativo por omisión de aprobación de alta gerencia
 - Exposición reputacional si la persona se ve envuelta en investigaciones
- **Acciones tomadas:**
 - Revisión de fuentes oficiales (Cámara de Cuentas, decretos, medios)
 - Actualización del expediente del cliente y clasificación como PEP
 - Solicitud de documentación adicional sobre origen de fondos
 - Aplicación de matriz de riesgo y monitoreo intensivo
 - Aprobación formal de alta gerencia para continuar la relación
- **Resultado:**
 - Cliente re-categorizado correctamente
 - Cumplimiento restablecido con normativa vigente
 - Registro del caso en expediente y en plan de revisión continua
- **Lecciones aprendidas:**
 - La condición de PEP no debe depender exclusivamente de lo que el cliente declare
 - El monitoreo de clientes existentes debe incluir alertas automatizadas o revisión manual de cargos públicos
 - Las aseguradoras deben implementar controles para identificar designaciones oficiales en tiempo real

SECTOR SEGUROS

CASO 45. El cliente estaba en la lista: omisión crítica en la revisión previa al aseguramiento

Una oficina intermediaria de seguros inició el proceso de cotización de una póliza de vida para un cliente extranjero, sin realizar de inmediato la **verificación en listas restrictivas internacionales**, como parte de su debida diligencia inicial. La operación avanzó hasta su etapa final, con formularios completos y evaluación de salud aprobada.

Sin embargo, previo a emitir el contrato, el Oficial de Cumplimiento detectó que el nombre del cliente **figuraba en la lista de sanciones del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas (CSNU)** por vínculos con financiamiento al terrorismo internacional. Esta omisión inicial representaba una **violación grave del artículo 83 de la Ley 155-17**, que prohíbe expresamente establecer relaciones comerciales con personas listadas.

La aseguradora detuvo la emisión de la póliza, documentó el caso, y notificó a la Alta Gerencia, activando su procedimiento interno de congelamiento preventivo y elaboración de reporte a la UAF, conforme a lo dispuesto en el Reglamento 407-17.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Etapa previa a la emisión del contrato
- **Tipología:** Cliente listado en sanciones internacionales / Omisión en verificación inicial
- **Señales de alerta:**
 - Nacionalidad de país con alto índice de riesgo geopolítico
 - Solicitud de póliza de vida con monto elevado y sin presencia local continua

- Verificación tardía en listas restrictivas
- **Riesgos identificados:**
 - Infracción legal por intento de vinculación con persona sancionada
 - Riesgo reputacional e institucional por omisión de control obligatorio
 - Riesgo de canalización de recursos hacia actividades ilícitas
- **Acciones tomadas:**
 - Cancelación inmediata del proceso de aseguramiento
 - Consulta y validación del caso con base en la Resolución del CSNU
 - Notificación a la Alta Gerencia y a la autoridad competente
 - Registro del expediente como caso crítico para revisión de controles
- **Resultado:**
 - No emisión de póliza
 - Fortalecimiento del procedimiento de verificación en listas como paso obligatorio antes de cotizar
- **Lecciones aprendidas:**
 - Las listas restrictivas deben revisarse antes de cualquier vínculo comercial, no al final
 - Los errores de secuencia en la debida diligencia pueden generar consecuencias normativas graves
 - El congelamiento preventivo es obligatorio cuando se identifican personas incluidas en listas del CSNU

SECTOR SEGUROS

CASO 46. Un riesgo mal calculado: cómo una matriz incompleta distorsiona toda la gestión del cliente

Durante una revisión rutinaria, una aseguradora identificó que su **matriz de riesgo para clientes** evaluaba únicamente dos factores: el tipo de cliente (persona física o jurídica) y el producto contratado (vida, salud, patrimonio). La herramienta era utilizada tanto para clasificar a los nuevos clientes como para completar los campos obligatorios requeridos por la autoridad supervisora a nivel de reportaría.

La ausencia de los otros factores mínimos exigidos por la **Ley 155-17** —como área geográfica y canal de distribución— provocaba que muchos clientes fuesen **clasificados erróneamente como de bajo riesgo**, sin tomar en cuenta, por ejemplo, que algunos residían en jurisdicciones de alto riesgo o usaban intermediarios no registrados.

Este hallazgo generó una acción correctiva inmediata: revisión completa de la matriz, reentrenamiento del personal y re-clasificación de clientes activos.

FICHA ANALÍTICA

- **Momento del proceso:** Evaluación de clientes – aplicación de matriz de riesgo institucional
- **Tipología:** Clasificación errónea por omisión de factores de riesgo / Riesgo sistémico en la gestión del cumplimiento
- **Señales de alerta:**
 - Matriz institucional con solo dos factores (cliente y producto)
 - Reportes normativos incompletos o desalineados
 - Clientes con señales de alerta calificados como de bajo riesgo

- **Riesgos identificados:**
 - Clasificación de riesgo inexacta
 - Asignación inadecuada de controles, monitoreo o revisión
 - Incumplimiento normativo ante la DGII o la Superintendencia de Seguros
- **Acciones tomadas:**
 - Detección de la omisión mediante revisión interna
 - Modificación de la matriz para incluir los cuatro factores mínimos (cliente, producto, canal y geografía)
 - Revisión de las clasificaciones anteriores y ajustes en reportes normativos
 - Capacitación del personal involucrado en evaluación de clientes
- **Resultado:**
 - Implementación de una matriz de riesgo robusta y conforme a la Ley 155-17
 - Revisión y re-clasificación de clientes con alertas activas
 - Actualización del procedimiento interno de cumplimiento
- **Lecciones aprendidas:**
 - Una matriz incompleta no solo genera errores técnicos, sino riesgos regulatorios y reputacionales
 - El cumplimiento formal exige incorporar los cuatro factores de riesgo exigidos por ley
 - La revisión periódica del sistema de gestión de riesgo es tan importante como la debida diligencia misma



Comité Nacional Contra el Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo (CONCLAFIT)

