

WEBINAR · PBC/FT · 30 MINUTOS

# ¿Serías capaz de detectar una operación de blanqueo de capitales?

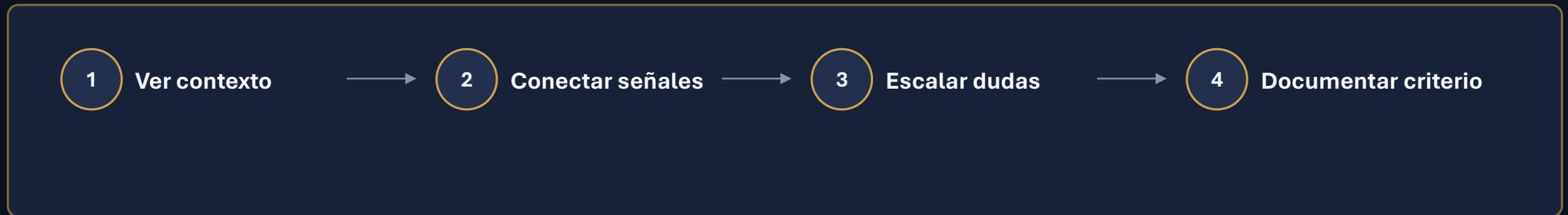
---

Cómo identificar las señales que otros pasan por alto



# En 30 minutos no vamos a “repasar la ley”.

Vamos a entrenar una forma de mirar las operaciones.



Objetivo: salir con un criterio práctico para decidir cuándo una operación aparentemente normal exige un análisis más profundo.

# La pregunta que cambia el enfoque

Interacción inicial

---

**¿Puede una operación tener toda la documentación correcta y seguir siendo de alto riesgo?**

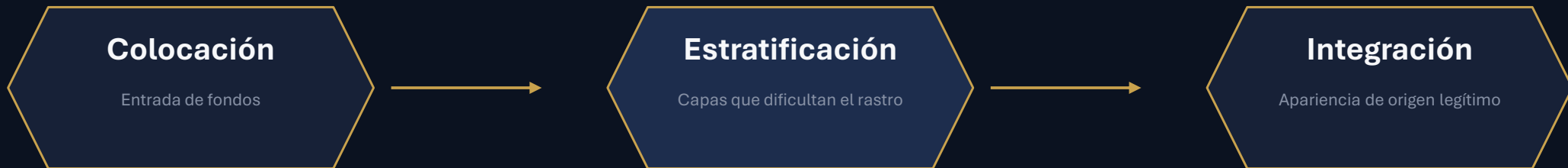
- A) No, si el expediente está completo
- B) Sí, si el contexto no encaja

La respuesta correcta no está en un documento aislado, sino en la coherencia del conjunto.

# Qué es realmente el blanqueo

Más allá del concepto penal

“**No es una operación extraña. Es una operación que busca parecer ordinaria.**”



El sujeto obligado actúa en el punto en el que la apariencia de normalidad se encuentra con el sistema financiero o económico.

# El mayor error: revisar “papeles” sin leer la historia

Riesgo ≠ expediente completo

## Documentación correcta

- ✓ Identificación
- ✓ Titular real
- ✓ Actividad
- ✓ Origen de fondos

NO SIEMPRE

## Operación legítima

- ? Coherencia económica
- ? Jurisdicciones
- ? Urgencia
- ? Cambios de relato

La diferencia está en interpretar la información, no solo en recopilarla.

# El papel del sujeto obligado

La primera línea de defensa del sistema

---

**No perseguimos  
delincuentes.**

**Gestionamos riesgos y documentamos  
decisiones.**

Identificar y conocer al cliente  
Entender finalidad y naturaleza de la relación  
Hacer seguimiento continuo  
Examinar operaciones con indicios o incoherencias

# Por qué este tema importa ahora

Contexto regulatorio y supervisor

---

**AMLA**

Nuevo marco europeo y autoridad AML

**RBA**

Enfoque basado en el riesgo como principio operativo

**147**

empleados Sepblac a 31/12/2024

**35/65**

supervisión e inteligencia financiera

**La supervisión mira cada vez más la eficacia del modelo: si los controles sirven para detectar riesgos reales, no solo si existen formalmente.**

Fuentes: Memoria Sepblac 2024; Ley 10/2010; GAFI/FATF.

# Enfoque basado en el riesgo

La norma no pide mirar todo igual

No es una tabla de “alto/medio/bajo”.

Es un método para asignar atención, profundidad y evidencia según el riesgo real.



Bajo

Verificar



Medio

Contrastar



Alto

Profundizar



Crítico

Escalar

Mayor riesgo = más preguntas + más evidencia + mayor nivel de aprobación.



# La lente de análisis: cinco dimensiones

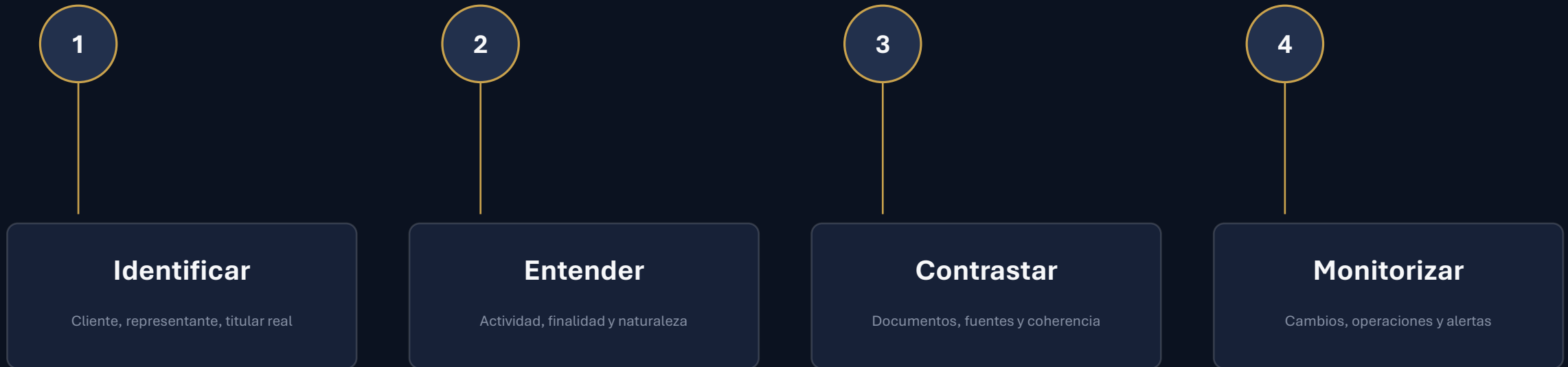
Una operación se analiza en conjunto



# Debida diligencia: proceso, no formulario

De la identificación al seguimiento

---



**El expediente solo tiene valor si permite reconstruir el razonamiento.**

# Señales de alerta: conducta del cliente

Lo que el cliente hace también comunica

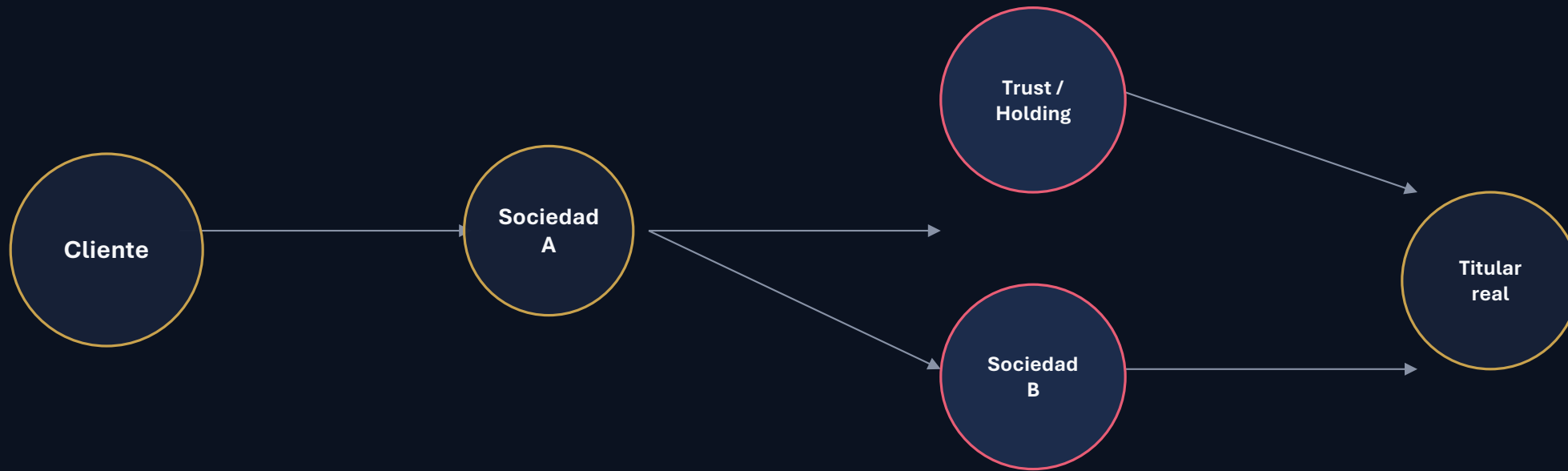
- **Urgencia injustificada**
- Respuestas evasivas o cambiantes
- Resistencia a aportar evidencia
- Interposición de terceros sin explicación
- Presión para evitar preguntas

La conducta no sustituye a la evidencia, pero ayuda a decidir cuánta evidencia necesitamos.



# Señales de alerta: estructura

Cuando la forma jurídica complica la visibilidad



**Una estructura compleja no es irregular por sí misma; el riesgo surge cuando no se justifica su necesidad, control y trazabilidad.**

# Señales de alerta: lógica económica

La operación debe tener sentido, no solo soporte documental

---

## Preguntas que protegen

- ¿La operación encaja con la actividad declarada?
- ¿El importe es proporcional?
- ¿Hay razones comerciales para usar esa ruta?
- ¿El plazo y la urgencia son razonables?

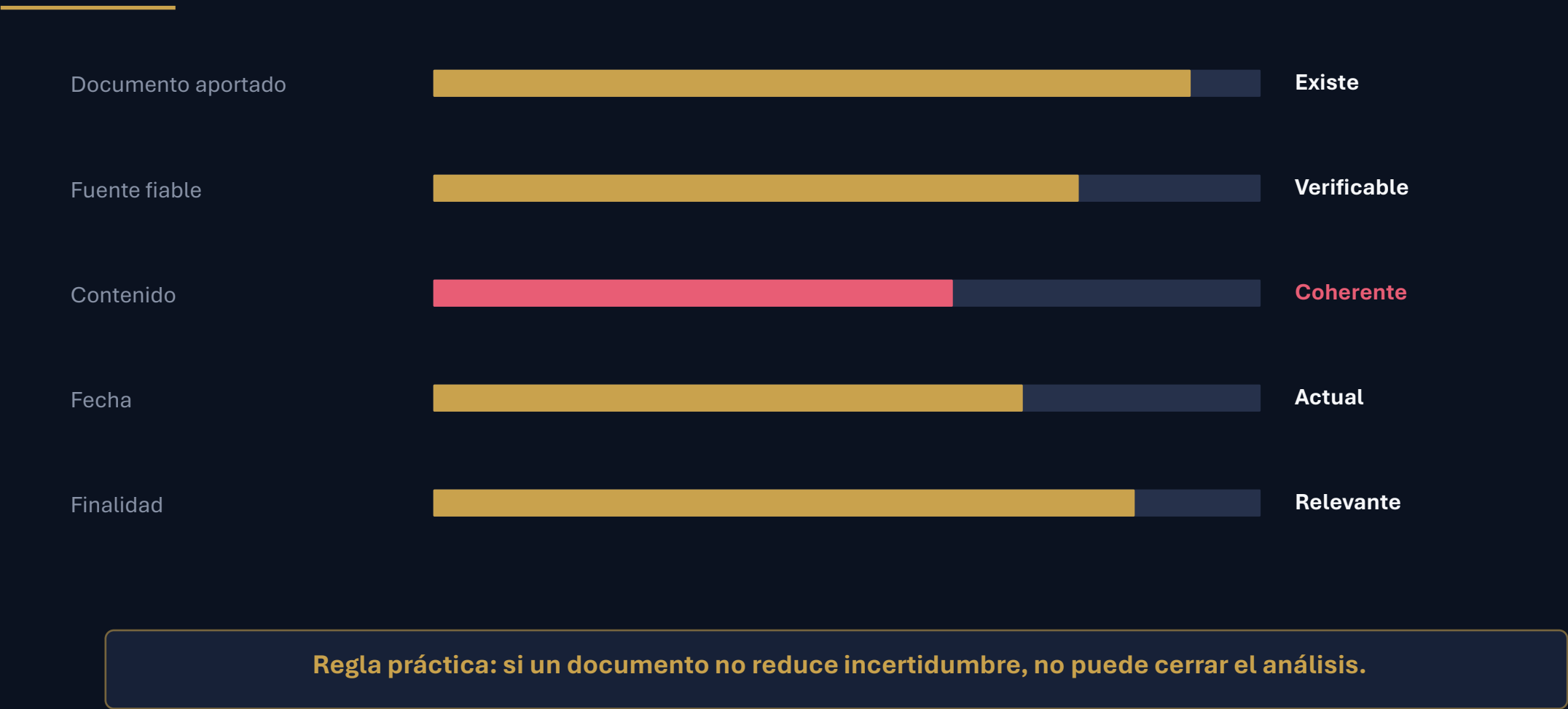
## Frases que deben activar revisión

- “Siempre lo hacemos así”
- “No hay tiempo para aportar más”
- “Lo manda el asesor”
- “El titular real no quiere figurar”

**La ausencia de lógica económica es una señal de alerta especialmente fuerte.**

# Señales de alerta: documentación

El documento debe probar, no decorar



# Cuándo profundizar, escalar o abstenerse

El análisis debe conducir a una decisión

---

## Profundizar

Falta información relevante, pero puede obtenerse.

## Escalar

Hay incoherencias o señales combinadas.

## Abstenerse

No puede completarse la diligencia debida.

**La peor decisión no es rechazar una operación: es aceptarla sin poder explicar por qué.**

# Caso práctico: la operación que parecía normal

Primera lectura del expediente

Empresa española  
Administrador residente en España  
Cuenta bancaria española  
Actividad inmobiliaria  
Documentación formalmente completa

**Pregunta inicial**

**¿Aceptarías la operación  
si todo lo anterior está  
acreditado?**



# El caso evoluciona

Aparecen datos que cambian el contexto

Titular real

**Emiratos Árabes Unidos**

Administrador

**Nombrado hace 3 días**

Fondos

**Hong Kong**

Importe

**15 millones de euros**

Préstamo

**Panamá**

Plazo

**Cerrar mañana**

**La operación no cambia. Cambia nuestra comprensión del riesgo.**

# Decisión en directo

Tres opciones razonables, pero no equivalentes

A

## Aceptar y monitorizar

Riesgo: se acepta sin cerrar incertidumbres críticas.

B

## Solicitar información reforzada

Permite comprobar origen de fondos, finalidad y estructura.

C

## Rechazar automáticamente

Puede ser prematuro si todavía puede completarse el análisis.

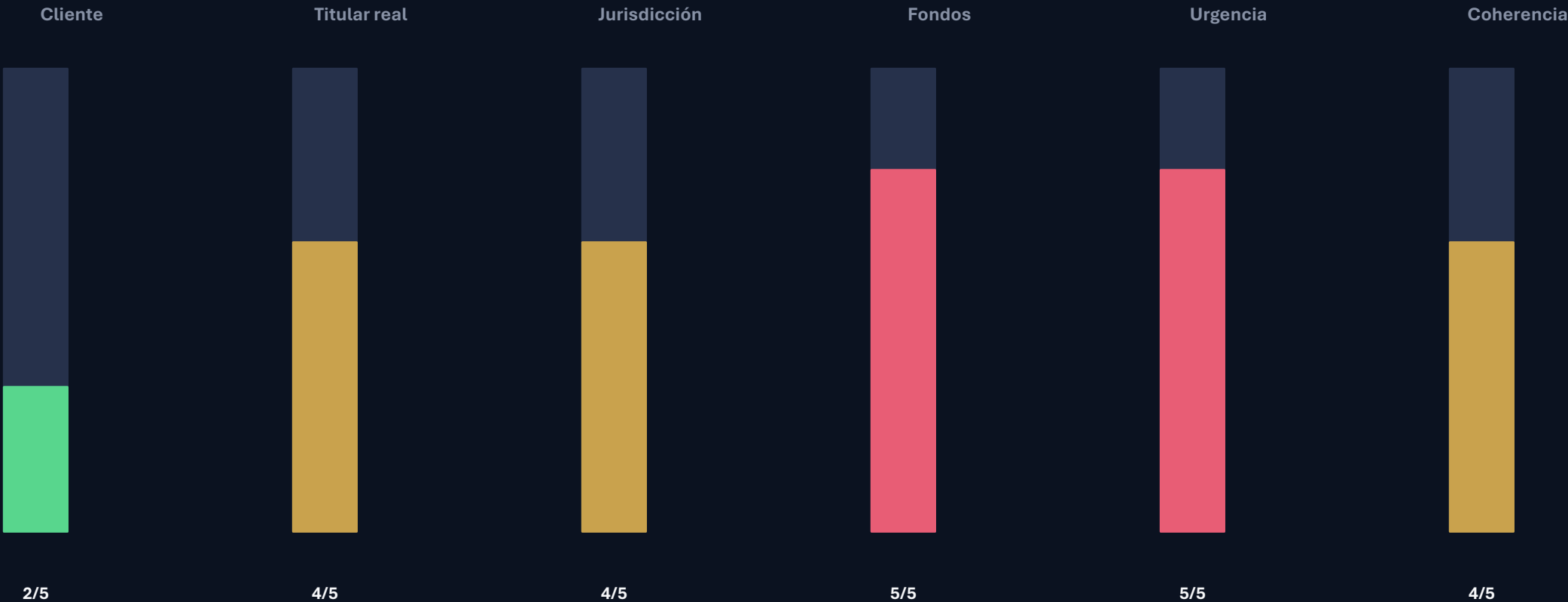
### Recomendación

## B: profundizar antes de decidir

La respuesta debe ser proporcional al  
riesgo observado.

# Análisis del caso: mapa de riesgo

Riesgo combinado, no indicador aislado



El riesgo se eleva cuando varios factores apuntan en la misma dirección.

# Qué información solicitaría

Medidas reforzadas aplicadas al caso

---

Estructura completa hasta titular real  
Justificación económica de la estructura  
Contrato de préstamo y condiciones  
Evidencia bancaria del origen de fondos

Actividad y fuente de riqueza del titular real  
Motivo de los flujos internacionales  
Explicación de la urgencia  
Aprobación interna y trazabilidad de la decisión

**Solicitar información no es bloquear el negocio: es proteger la decisión.**

# Qué debe quedar documentado

El expediente debe contar la decisión

---

## Hechos

Qué sabemos y qué falta

1

## Riesgos

Qué señales se han  
identificado

2

## Medidas

Qué se ha solicitado y  
revisado

3

## Conclusión

Por qué se acepta,  
rechaza, escala o  
comunica

4

**La trazabilidad del razonamiento es una de las mejores defensas ante supervisión.**

# Errores habituales que debilitan el modelo

Lo que la supervisión suele cuestionar

---

## **Formalismo**

Controles que existen en papel, pero no cambian decisiones.

## **Inercia**

Clientes antiguos que nunca se reevalúan.

## **Copiar listas**

Red flags genéricos que nadie aplica al caso.

## **Falta de escalado**

Dudas que se resuelven informalmente.

## **Poca evidencia**

Decisiones correctas mal documentadas.

**Un modelo de PBC/FT funciona cuando obliga a parar, pensar y justificar.**

# Cultura de cumplimiento

El criterio se entrena desde la organización

Procedimientos claros  
Formación práctica  
Herramientas que registren evidencias  
Escalado sin penalizar la duda  
Consejo informado de riesgos relevantes

“ El cumplimiento eficaz no depende de héroes individuales, sino de hábitos organizativos.

# Cinco ideas para llevarse

Checklist de criterio profesional

- 1 **No confundir documentación con legitimidad**
- 2 **Hacer preguntas antes de cerrar el expediente**
- 3 **Analizar señales en combinación**
- 4 **Escalar cuando el contexto no encaja**
- 5 **Documentar el razonamiento, no solo los archivos**

**Criterio  
+  
Trazabilidad**



# Preguntas

**La prevención del blanqueo no consiste en ver más documentos.**

**Consiste en entender mejor lo que tenemos delante.**

## Fuentes de referencia utilizadas

- Ley 10/2010 y RD 304/2014
- Sepblac, Memoria de Actividades 2024
- GAFI/FATF, Guidance for a Risk-Based Approach
- Tesoro Público, sanciones y medidas administrativas en PBC/FT

|                           |                                                                                       |
|---------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Ana Peña Figuerero        |  |
| +34 669 726 251           |  |
| apena@cumplimiento360.com |  |
| Cumplimiento360           |  |