

SERIE · DE CUMPLIR A DEMOSTRAR

04

Perfil transaccional: validación, coherencia y entendimiento

El puente entre lo que el cliente declara y lo que hace

Por **José M. Terán P.** · Abogado y consultor en cumplimiento AML/CFT

El perfil transaccional constituye uno de los elementos más críticos dentro del sistema de prevención de blanqueo de capitales. Su verdadero valor no radica en la generación de alertas, sino en su capacidad para validar la coherencia entre lo que el cliente declara y lo que efectivamente hace.

En muchos modelos tradicionales, el perfil transaccional ha sido tratado como un componente operativo del monitoreo, limitado a la definición de rangos o parámetros que permiten detectar desviaciones. Sin embargo, este enfoque reduce su alcance y subestima su función más importante: servir como puente entre la información financiera declarada y el comportamiento económico real del cliente.

Una narrativa financiera, no una proyección de montos

Desde una perspectiva técnica, el perfil transaccional debe entenderse como la representación estructurada del uso esperado de los productos financieros, construida a partir de la fuente de ingresos, la naturaleza de dichos ingresos, su periodicidad, su estabilidad y su relación con la actividad económica del cliente.

No es una simple proyección de montos, sino una narrativa financiera coherente.

El punto de partida para la construcción de un perfil transaccional robusto es el perfil financiero. Este debe incorporar elementos como salario, ingresos variables, ingresos por actividad independiente, dividendos u otras fuentes, así como la frecuencia con la que estos ingresos se perciben. Sin embargo, la existencia de esta información no garantiza su utilidad. Lo relevante es la capacidad de traducirla en expectativas transaccionales consistentes.

EJEMPLO

Un cliente con ingresos salariales mensuales presenta, en principio, un patrón de entrada de fondos predecible y concentrado en fechas específicas. Si este cliente presenta múltiples ingresos dispersos, sin una fuente identificable, o movimientos que no guardan relación con su nivel de ingresos, se genera una inconsistencia que debe ser analizada.

Coherencia en cinco dimensiones

Este ejercicio no se limita a validar montos. La coherencia debe evaluarse en múltiples dimensiones:

VOLUMEN	FRECUENCIA	ORIGEN	DESTINO	COMPORTAMIENTO
---------	------------	--------	---------	----------------

Un cliente puede tener ingresos altos y, aun así, presentar patrones atípicos en términos de frecuencia o tipo de instrumento utilizado. La validación de razonabilidad es, en este sentido, el eje central del perfil transaccional. No se trata de establecer límites rígidos, sino de evaluar si el comportamiento observado tiene sentido dentro del contexto del cliente. Esta evaluación requiere un entendimiento profundo de la actividad económica, el entorno y el tipo de cliente.

Más allá de los documentos

Uno de los errores más comunes en la construcción de perfiles es asumir que la documentación es suficiente para validar la información. Si bien los soportes documentales son necesarios, no son suficientes. Un cliente puede presentar documentación que respalde un nivel de ingresos determinado, pero su comportamiento transaccional puede indicar lo contrario.

El perfil transaccional actúa como un mecanismo de validación cruzada: identifica inconsistencias que no serían evidentes en una revisión documental.

Desde esta perspectiva, el perfil transaccional se convierte en una herramienta clave dentro de la debida diligencia, no solo en el momento de vinculación, sino también en el seguimiento continuo. Permite evaluar si el cliente mantiene un comportamiento consistente o si existen cambios relevantes que deben ser analizados.

Buenas prácticas

- 01 Comprender la fuente de ingresos.** No solo el monto, sino su naturaleza: no es lo mismo un ingreso fijo que uno variable, ni uno recurrente que uno esporádico.
- 02 Considerar la periodicidad.** Un cliente con ingresos mensuales debería presentar un patrón distinto a uno con ingresos diarios o variables.

-
- 03 Relacionar ingresos y uso de productos.** Pagos, transferencias, retiros y otros movimientos deben guardar coherencia con el nivel y tipo de ingresos.
 - 04 Analizar la estabilidad.** Cambios abruptos en un cliente con ingresos estables pueden indicar eventos relevantes que deben ser investigados.
 - 05 Comparar con grupos de referencia.** Permite identificar comportamientos atípicos dentro de un segmento, pero siempre debe complementarse con el análisis individual.
 - 06 Mantener el perfil actualizado.** Debe evolucionar con el cliente. Un perfil desactualizado pierde relevancia y puede generar conclusiones incorrectas.

En el contexto actual, donde la efectividad del sistema debe ser demostrada, el perfil transaccional adquiere una relevancia aún mayor. Permite evidenciar que la institución no solo recopila información, sino que la entiende y la utiliza para gestionar el riesgo.

En conclusión, el perfil transaccional no es un componente accesorio del sistema AML. Es el elemento que permite validar la coherencia entre lo declarado y lo observado, transformando datos en entendimiento. Y en un entorno donde la capacidad de demostrar efectividad es clave, este entendimiento se convierte en uno de los activos más importantes del sistema.

HABLEMOS DE SU CASO

¿Su sistema de prevención puede demostrar que funciona?

Acompañamos a instituciones financieras y sujetos obligados en el diagnóstico, rediseño y validación de sus sistemas de prevención de BC/FT/FPADM: metodologías de riesgo, monitoreo transaccional, gobierno de cumplimiento y capacitación.



WEB

www.jmteranpino.com

CORREO

info@jmteranpino.com

LINKEDIN

linkedin.com/in/josemteranp