



GUÍA DE EVALUACIÓN BASADA EN RIESGO PARA AGENTES INMOBILIARIOS

VERSIÓN 2026



Índice General

	Pág.
Antecedentes y Contexto.....	1
Propósito de la Guía.....	3
Objetivo.....	4
Ética y Confidencialidad Profesional.....	4
Glosario de Términos Técnicos.....	5
Sección I El Enfoque Basado en Riesgo y la Administración de Riesgos de LC/FT/FPADM.....	7
1.1. ¿Qué es el EBR?.....	7
1.2. El Fundamento de la EBR: Riesgo Inherente vs. Riesgo Residual.....	8
1.3. Aplicación de la EBR en la Práctica Profesional Inmobiliaria.....	8
1.4. Asignación de Responsabilidad bajo un EBR.....	11
1.5. Identificación y Evaluación del Riesgo: Los 4 Factores del GAFI....	11
1.6. Mitigación y Gestión del Riesgo.....	15
Sección II Orientación Práctica para Agentes Inmobiliarios.....	15
2.1. Debida Diligencia del Cliente (DDC) y el Origen de Fondos.....	15
2.2. El Beneficiario Final (BF) y el Proceso de Identificación.....	17
2.3. Reporte de Actividades Sospechosas (RAS).....	18
Epílogo Institucional.....	19
Referencias.....	20



ANTECEDENTES Y CONTEXTO

Contexto Global

La Legitimación de Capitales (LC) es un fenómeno que mueve cifras astronómicas en el ámbito mundial. Según la Oficina de las Naciones Unidas contra la Droga y el Delito (UNODC), se estima que el monto de dinero legitimado globalmente oscila entre el 2% y el 5% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial. Los delincuentes utilizan estructuras corporativas complejas, territorio con régimen tributario nulo o extremadamente bajo a personas o empresas no residentes, activos virtuales y, cada vez más, los servicios de profesionales del sector inmobiliario para dar apariencia de legitimidad a sus operaciones.

El sector inmobiliario ha sido identificado como uno de los más vulnerables a la LC/FT debido a:

- El uso de efectivo.
- La facilidad para mover grandes cantidades de dinero en una sola transacción.
- La opacidad que a menudo rodea la identidad de los compradores, especialmente cuando utilizan estructuras jurídicas complejas.
- La posibilidad de ocultar el origen ilícito de los fondos mediante la compra de propiedades de alto valor.
- La falta de transparencia en la identificación del beneficiario final.

Contexto Regional

La República Bolivariana de Venezuela es Estado miembro pleno del Grupo de Acción Financiera del Caribe (GAFIC) y se somete a evaluaciones periódicas de cumplimiento mutuo. En este contexto, la Oficina Nacional Contra la Delincuencia Organizada y Financiamiento al Terrorismo (ONCDOFT) publicó la “Evaluación



Sectorial de Riesgos de LC/FT/FPADM 2026” para los sectores de Abogados, Contadores y Agentes Inmobiliarios. En dicho documento se concluye que el sector de agentes inmobiliarios presenta una Calificación de Riesgo: MODERADA, lo cual evidencia la necesidad de que el sector inmobiliario implemente controles proporcionales a su exposición.

Contexto Legal Venezolano

La Ley Orgánica Contra la Delincuencia Organizada y Financiamiento al Terrorismo (LOCDOFT), es el pilar normativo en materia de prevención de LC/FT. Esta ley:

- Tipifica los delitos de legitimación de capitales (Art. 35) y financiamiento al terrorismo (Art. 53).
- Define en su Artículo 9, numeral 10, literal a, a las personas naturales y jurídicas cuya actividad económica sea la compraventa de bienes raíces como sujetos obligados.
- Establece en su Artículo 5 a la Oficina Nacional Contra la Delincuencia Organizada y el Financiamiento al Terrorismo (ONCDOFT) como el órgano rector.
- Establece que la Unidad Nacional de Inteligencia Financiera (UNIF) es la encargada de recibir y analizar los Reportes de Actividades Sospechosas (RAS), de conformidad con lo dispuesto en los artículos 13, 24 y 25 de la LOCDOFT.

Materialidad del Sector Inmobiliario en la Economía Nacional

Según datos del Banco Central de Venezuela (BCV), al cierre de 2025:

- Las Actividades Inmobiliarias representan el 7,55% del Producto Interno Bruto (PIB) nacional.
- El sector inmobiliario es el cuarto sector con mayor aporte al PIB nacional.



Esta significativa participación económica posiciona al sector inmobiliario como un nodo estratégico de atención en el marco del Enfoque Basado en Riesgo (EBR), tal como lo ha reconocido la ONCDOFT en su Evaluación Sectorial de Riesgos 2026.

Contexto Gremial

La Cámara Inmobiliaria de Venezuela (CIV) es la máxima instancia gremial y representativa del sector inmobiliario privado en la República Bolivariana de Venezuela. Su estructura y operación se orientan a la defensa de los intereses de las empresas y corredores inmobiliarios, así como a la promoción de estándares de calidad y prácticas profesionales éticas.

En su rol de Organismo de Autorregulación (OAR) y en cumplimiento de la Recomendación 28 del GAFI, la CIV ha asumido el compromiso de liderar el desarrollo sustentable del sector, mediante el fortalecimiento de los actores responsables y la promoción del respeto a los deberes y derechos de sus afiliados. La CIV ha establecido:

- Estatutos Sociales que definen su misión, visión y estructura organizativa.
- Un Código de Ética de obligatorio cumplimiento para todos los profesionales certificados.
- Un Reglamento de Certificación que establece los estándares de profesionalismo y ética.

PROPÓSITO DE LA GUÍA

Esta Guía ha sido diseñada como un instrumento operativo, técnico y estratégico de consulta y apoyo para Agentes Inmobiliarios y tiene tres propósitos fundamentales:



1. Educativo: Explicar de forma clara los riesgos de LC/FT/FPADM y la importancia del agente inmobiliario venezolano, como primera línea de defensa en la prevención de estos delitos.
2. Operativo: Traducir las obligaciones de la LOCDOFT y las directrices de la ONCDOFT, en pasos aplicables al día a día de la práctica profesional inmobiliaria.
3. Protector: Defender la confidencialidad y la integridad profesional del agente inmobiliario, dejando claros los límites de las obligaciones de reporte y brindando herramientas para que el agremiado actúe con tranquilidad y respaldo técnico.

OBJETIVO

Proporcionar un marco procedimental de consulta estandarizado, contentivo de recomendaciones que orienten y contribuyan a minimizar la exposición a sanciones administrativas y fortalezca la resiliencia del Sector Inmobiliario.

ÉTICA Y CONFIDENCIALIDAD PROFESIONAL

La actividad del agente inmobiliario se fundamenta en la confianza depositada por el cliente. El Código de Ética de la CIV establece en su Artículo 13 el Deber de Confidencialidad y Secreto Profesional, señalando que:

“El Profesional Inmobiliario guardará el más riguroso secreto profesional sobre los asuntos que le sean confiados por sus clientes, obligación que se extiende incluso después de terminada la relación profesional.”

Este deber de confidencialidad es un derecho fundamental del cliente y un deber indeclinable del agente inmobiliario. Sin embargo, este deber encuentra sus límites en el Artículo 7 del Código de Ética, que establece el Deber de Protección contra Fraudes y Actos Ilícitos:



"El Profesional Inmobiliario tiene la responsabilidad primordial de proteger a sus clientes y a la sociedad contra el fraude, el abuso y cualquier práctica deshonrosa. Asume el deber de prevenir activamente su participación en operaciones vinculadas a la legitimación de capitales, corrupción o estafa inmobiliaria."

En este contexto, la administración de riesgos de LC/FT/FPADM debe ser complementaria a la confidencialidad profesional. El agente inmobiliario que, de buena fe, cumple con sus obligaciones de reporte ante la UNIF no viola el deber de confidencialidad, siempre que actúe dentro del marco legal establecido (Art. 13 LOCDFT).

GLOSARIO DE TÉRMINOS TÉCNICOS

Para facilitar la comprensión de esta Guía por parte de los agremiados, se definen a continuación los términos técnicos fundamentales:

Activos Virtuales. Representación digital de valor que se puede comercializar o transferir digitalmente y se puede utilizar para pagos o inversiones.

Beneficiario Final (BF). Persona natural que finalmente posee o controla a un cliente jurídico o arreglo jurídico, o la persona natural en cuyo nombre se realiza una transacción. Se entenderá como control efectivo, entre otros, a quien posea directa o indirectamente un porcentaje igual o superior al 25% del capital o derechos de voto.

Debida Diligencia del Cliente (DDC). Conjunto de medidas, procedimientos y controles que el agente inmobiliario debe aplicar para identificar, verificar y conocer la identidad de su cliente, su beneficiario final, el propósito de la relación y el origen de sus fondos.

Debida Diligencia Simplificada (DDS). Conjunto de medidas de menor intensidad que el sujeto obligado puede aplicar cuando, en aplicación del Enfoque Basado en Riesgo, identifica que un cliente, operación, producto o jurisdicción presenta una calificación de riesgo bajo.



Debida Diligencia Intensificada (DDI). Conjunto de medidas reforzadas, excepcionales y exhaustivas que el sujeto obligado debe aplicar cuando, en aplicación del Enfoque Basado en Riesgo, identifica que un cliente, operación, producto o jurisdicción presenta una calificación de riesgo alto.

Enfoque Basado en Riesgo (EBR). Metodología que asigna recursos, controles y medidas de mitigación de forma proporcional a la calificación de riesgo de LC/FT/FPADM identificado.

Legitimación de Capitales (LC). Delito consistente en la conversión, transferencia, ocultamiento, disimulación o integración de bienes de origen ilícito al sistema económico legal, dándoles apariencia de legalidad.

Persona Expuesta Políticamente (PEP). Persona natural que es o ha sido figura política de alto nivel (nacional o extranjera), o sus familiares cercanos y personas con las que mantenga una estrecha relación comercial o financiera, que por su cargo presenta mayor riesgo de soborno, corrupción o influencia indebida.

Reporte de Actividades Sospechosas (RAS). Comunicación obligatoria, confidencial y de buena fe que el sujeto obligado realiza ante la Unidad Nacional de Inteligencia Financiera (UNIF), cuando detecta operaciones inusuales o sospechosas de estar vinculadas a LC/FT/FPADM.

Revelación de Información Privilegiada (*Tipping Off*). Consistente en no revelar al cliente, usuario o terceros que se ha realizado un RAS ante la UNIF, o que se está examinando alguna operación sospechosa, obstaculizando las investigaciones de las autoridades competentes.

Sujeto Obligado. Persona natural o jurídica, pública o privada, sometida bajo el control y directrices de la LOCDOFT para prevenir, controlar y reportar los delitos de LC/FT/FPADM.



Unidad Nacional de Inteligencia Financiera (UNIF). Órgano encargado de la recepción y análisis de los Reportes de Actividades Sospechosas y cualquier información relevante con respecto a la materia de LC/FT/FPADM.

SECCIÓN I

EL ENFOQUE BASADO EN RIESGO Y LA ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS DE LC/FT/FPADM

1.1. ¿Qué es el EBR?

El Enfoque Basado en Riesgo (EBR), exigido por la Recomendación 1 del GAFI y aplicable al sector inmobiliario en virtud de la Recomendación 22, es el marco metodológico para identificar, evaluar y priorizar los riesgos de LC/FT/FPADM, con el fin de asignar recursos e implementar medidas de mitigación proporcionales a dichos riesgos.

El EBR se concibe como el ejercicio de criterio profesional que permite enfocar el tiempo y los controles en proporción al riesgo real que presenta cada cliente, operación o transacción inmobiliaria.

El EBR se fundamenta en tres etapas fundamentales:

1. **Identificación:** Reconocer las amenazas, vulnerabilidades y consecuencias de LC/FT/FPADM específicas del sector inmobiliario.
2. **Evaluación y Medición:** Analizar los factores de riesgo (clientes, servicios, geografía, canales) y cuantificar la probabilidad e impacto de los riesgos para asignar un nivel (Bajo, Moderado, Alto).
3. **Mitigación y Monitoreo:** Implementar medidas de control proporcionales al riesgo identificado y realizar un seguimiento continuo para asegurar su efectividad.



1.2. El Fundamento de la EBR: Riesgo Inherente vs. Riesgo Residual

Según la metodología ISO 31000 aplicada por GAFILAT y los estándares de la ONCDOFT, el riesgo nace de la intersección de Amenaza, Vulnerabilidad e Impacto:

Riesgo Inherente: Es la calificación de riesgo de LC/FT/FPADM que tiene un cliente o servicio antes de aplicar cualquier control. Se calcula mediante la fórmula:

Riesgo Inherente = Probabilidad × Impacto

Severidad	Rango	Calificación	Escala
Aceptable	1-5	1	Bajo
Significativo	6-9	2	Moderado
Moderado	10-12	3	Moderado Alto
Crítico	13-16	4	Alto
Catastrófico	17-25	5	Muy Alto

Controles (Mitigación): Son las acciones que el agente inmobiliario toma para reducir el riesgo (DDC, identificación del Beneficiario Final, monitoreo).

Riesgo Residual: Es el riesgo que queda después de aplicar los controles.

El objetivo del agente inmobiliario es asegurar que el Riesgo Residual sea aceptable, esté debidamente documentado y sea auditable ante el órgano rector.

1.3. Aplicación de la EBR en la Práctica Profesional Inmobiliaria

El EBR constituye una metodología dinámica y proporcional que permite al sujeto obligado asignar recursos, controles y medidas de mitigación de acuerdo con la calificación de riesgo identificado frente a los delitos de LC/FT/FPADM.

Su correcta implementación exige que el análisis de riesgo sea desplegado, de manera articulada, en tres niveles diferenciados pero interdependientes:

1. Calificación Institucional (Agencia Inmobiliaria)



Comprende la evaluación global y estratégica de los riesgos inherentes a la propia práctica profesional inmobiliaria. El sujeto obligado debe identificar, analizar y comprender aquellos factores estructurales, sectoriales y operativos que, por su naturaleza, intensidad o exposición, puedan incrementar su vulnerabilidad frente a actividades ilícitas.

El análisis institucional implica examinar:

- El volumen y la complejidad de las operaciones habitualmente gestionadas.
- Los sectores económicos a los que se dirigen los servicios.
- Las jurisdicciones con las que se mantiene contacto.
- Los productos o servicios inmobiliarios que se ofrecen de manera recurrente.
- El perfil de los clientes habituales.

La calificación del riesgo institucional constituye la base sobre la cual se diseñan las políticas internas de prevención, los procedimientos de control y los programas de capacitación. Esta evaluación debe ser documentada, revisada periódicamente y actualizada cuando se produzcan cambios significativos.

2. Calificación de Cliente

Se centra en el análisis individualizado de la persona natural o jurídica con la que se pretende iniciar o mantener una relación profesional inmobiliaria. El sujeto obligado debe evaluar, con base en la información recabada mediante la Debida Diligencia del Cliente, el perfil de riesgo particular que cada cliente representa.

El análisis del cliente debe considerar, entre otros factores:

- Su naturaleza y estructura jurídica.
- Su actividad económica declarada.



- La transparencia de su beneficiario final.
- La jurisdicción de residencia o constitución.
- Su historial de relacionamiento.
- La existencia de señales de alerta o vinculaciones previas con operaciones inusuales.
- Su condición de Persona Expuesta Políticamente (PEP).

3. Calificación de Transacción

Se ocupa del análisis de cada operación o acto jurídico concreto que el cliente pretenda realizar. El agente inmobiliario debe examinar:

- Las características particulares de la transacción.
- Su finalidad y complejidad.
- Su cuantía.
- La modalidad de pago empleada.
- La cadena de intervinientes o intermediarios involucrados.

La evaluación busca identificar si la operación presenta elementos inusuales, atípicos o desproporcionados en relación con el perfil económico del cliente o con las prácticas comunes en el sector.

Estos tres aspectos no operan de manera aislada. El riesgo institucional define el contexto general; el riesgo del cliente orienta la intensidad de los controles; y el riesgo de la transacción exige un escrutinio específico que puede modificar la evaluación inicial.

1.4. Asignación de Responsabilidad bajo un EBR



La adecuada implementación del EBR exige la asignación clara de responsabilidades dentro de la organización:

En una Inmobiliaria de Gran o Mediana Estructura: Se recomienda la existencia de un Oficial o Responsable de Cumplimiento, encargado de:

- Monitorear las alertas.
- Analizar las actividades sospechosas.
- Decidir el camino más apropiado a seguir.
- Mantener actualizados los registros de clientes.
- Capacitar al personal en materia de LC/FT/FPADM.

En una Inmobiliaria Pequeña o Agente Independiente: El propio agente inmobiliario es el Responsable de Cumplimiento. Su criterio profesional es la primera y última línea de defensa. Debe llevar un “Registro de Decisiones” documentando los criterios de clasificación de los clientes. Este registro demuestra la aplicación de la debida diligencia exigida por la ley.

1.5. Identificación y Evaluación del Riesgo: Los 4 Factores del GAFI

La identificación y evaluación del riesgo en materia de LC/FT/FPADM constituye un proceso sistemático, objetivo y documentado que el agente inmobiliario debe realizar respecto de cada cliente y operación. Este proceso se fundamenta en el análisis de cuatro categorías de riesgo, establecidas por el GAFI, que permiten dimensionar la exposición al riesgo.

1. Riesgo del Cliente

Este factor se refiere al análisis individualizado de la persona natural o jurídica que solicita los servicios profesionales inmobiliarios.



Elementos a considerar (lista enunciativa):

- Naturaleza y estructura jurídica del cliente.
- Transparencia de su beneficiario final.
- Complejidad de su cadena de propiedad o control.
- Vínculos con sectores económicos sensibles.
- Antecedentes reputacionales o judiciales.
- Condición de Persona Expuesta Políticamente (PEP).
- Origen geográfico del cliente.
- Relación con la propiedad (comprador/vendedor/arrendatario).

2. Riesgo Geográfico

Este factor atiende a la ubicación geográfica y al contexto jurisdiccional en el que se desenvuelve el cliente, así como al origen y destino de los fondos.

Deben ser objeto de especial consideración:

- Zonas fronterizas o regiones con alta actividad delictiva.
- Zonas geográficas generadoras del mayor número de RAS.
- Países o territorios sujetos a sanciones o medidas restrictivas de la ONU.
- Jurisdicciones calificadas como no cooperantes o de alto riesgo por el GAFI (lista gris o negra).
- Paraísos fiscales.

3. Riesgo del Servicio

Este factor se centra en la naturaleza, complejidad y finalidad del servicio inmobiliario que el cliente solicita.



Riesgo Alto:

- Compraventa de inmuebles de lujo.
- Transacciones con pagos de terceros no identificados.
- Ventas rápidas sin justificación.
- Uso de fondos de origen desconocido.
- Transacciones con pagos en efectivo o de jurisdicciones de alto riesgo.
- Creación o administración de estructuras societarias complejas.

Riesgo Moderado/Bajo:

- Arrendamientos residenciales de bajo monto.
- Transacciones con financiamiento bancario verificable.
- Operaciones con clientes conocidos y de bajo perfil.

4. Riesgo del Canal

Este factor se refiere a las modalidades, medios y canales a través de los cuales se establece la relación profesional y se realizan los pagos.

Deben ser objeto de análisis:

- No Presencial: Relaciones establecidas exclusivamente por internet o aplicaciones, sin entrevista cara a cara.
- Uso de Intermediarios: Cuando el cliente llega a través de otros profesionales que no están sujetos a supervisión de cumplimiento.
- Pagos Transfronterizos: Uso de criptoactivos o transferencias internacionales desde múltiples cuentas.
- Medios de Pago: Efectivo en divisas, transferencias internacionales, activos virtuales.

Determinación de la Calificación Final del Riesgo

Una vez identificados y analizados los cuatro factores, el sujeto obligado debe proceder a cruzar dos variables esenciales:

Probabilidad: La posibilidad de que el riesgo identificado se materialice. Impacto: La magnitud de las consecuencias adversas en caso de materialización.

La combinación de ambas variables permite obtener una calificación integral del riesgo:

Calificación	Nivel de Debida Diligencia
Riesgo Bajo	Debida Diligencia Simplificada
Riesgo Moderado	Debida Diligencia Estándar
Riesgo Alto	Debida Diligencia Intensificada

Supuestos de No Aceptación o Terminación de la Relación

Cuando, tras la aplicación de las medidas de Debida Diligencia correspondientes, el agente inmobiliario determine que el riesgo remanente no puede ser mitigado adecuadamente, deberá abstenerse de iniciar la relación profesional o, en su caso, dar por terminada la relación existente.

Esta decisión deberá adoptarse especialmente cuando el cliente se niegue a proporcionar la información o documentación requerida, cuando existan obstáculos insalvables para verificar su identidad o la de su beneficiario final, o cuando se detecten elementos que impidan determinar el origen lícito de los fondos.

1.6. Mitigación y Gestión del Riesgo

Gestionar el riesgo significa tomar acción proporcional. Las principales medidas de mitigación son:



1. Debita Diligencia del Cliente: Identificar, verificar y comprender al cliente y el origen de sus fondos.
2. Identificación del Beneficiario Final (BF): Llegar a la persona natural que está detrás de la empresa o estructura jurídica. Si hay un muro de opacidad, el riesgo no se puede mitigar adecuadamente.
3. Monitoreo Continuo: El riesgo no se evalúa sólo el día que se firma el contrato. Si el cliente empieza a mover dinero de forma inusual o cambian las circunstancias, debe reevaluar el riesgo.
4. Reporte a la UNIF: Si tras mitigar, la sospecha persiste, el EBR dicta que debe reportar la Actividad Sospechosa (RAS) a la UNIF, respetando los límites de la confidencialidad profesional.

SECCIÓN II

ORIENTACIÓN PRÁCTICA PARA AGENTES INMOBILIARIOS

Esta sección traduce la teoría en protocolos para proteger la práctica profesional inmobiliaria en la realidad venezolana.

2.1. Debita Diligencia del Cliente (DDC) y el Origen de Fondos

En Venezuela, el uso de efectivo en divisas y activos virtuales es habitual. El agente inmobiliario no es un investigador policial, pero sí es un profesional que debe protegerse. Si este recibe fondos de origen ilícito en su cuenta en custodia o estructura una transacción con fondos no justificados, su práctica profesional puede ser objeto de sanciones penales y administrativas.

2.1.1. ¿Qué es el Origen de Fondos?

El Origen de Fondos explica la procedencia de los recursos económicos específicos que se utilizarán para la transacción u operación particular que el agente inmobiliario



está gestionando. No se trata de investigar la vida económica general del cliente, sino de comprender y documentar la procedencia de los recursos involucrados en la operación concreta.

2.1.2. La Cláusula Contractual de Declaración de Origen de Fondos

Como medida de protección preventiva, todo Contrato de Mandato Inmobiliario o Compromiso de Compraventa debe incluir una cláusula donde el cliente declare el origen lícito de los fondos que utilizará para la transacción y para el pago de los honorarios o comisiones.

Modelo de Cláusula Sugerida:

"DECLARACIÓN DE ORIGEN DE FONDOS: El cliente declara bajo juramento que los fondos que serán utilizados para la presente transacción inmobiliaria provienen de actividades lícitas, y se compromete a proporcionar al agente inmobiliario, previo requerimiento, la documentación soporte que acredite dicha procedencia. El cliente reconoce que el agente inmobiliario está obligado por ley a reportar a la Unidad Nacional de Inteligencia Financiera (UNIF) cualquier operación que pueda estar vinculada a la Legitimación de Capitales o al Financiamiento del Terrorismo."

Esta cláusula cumple un doble propósito:

1. Cumplimiento normativo: Demuestra que el agente inmobiliario cumplió con su deber de debida diligencia.
2. Protección profesional: Si el cliente declara falsamente el origen de los fondos, la responsabilidad recae sobre el cliente, no sobre el agente inmobiliario que actuó de buena fe.

El hecho de contar con la cláusula de origen de fondos, no exonera al agente inmobiliario de realizar la debida diligencia al cliente.

2.1.3. Protocolo para Pagos en Efectivo o Activos Virtuales

Si la transacción involucra pagos en efectivo en divisas o activos virtuales, el agente inmobiliario debe aplicar el siguiente protocolo:



1. Activar la Cláusula Contractual: Asegúrese de que la cláusula de origen de fondos esté firmada por el cliente antes de iniciar cualquier gestión.
2. Solicitar Soporte Documental (Trazabilidad):
 - Si es Efectivo en Divisas: Solicite estados de cuenta bancarios que evidencien el retiro, o contratos de compraventa de bienes que justifiquen la liquidez.
 - Si son Activos Virtuales (USDT, Bitcoin): Solicite un informe detallado sobre la billetera electrónica de donde provienen los fondos, incluyendo el historial de transacciones que respalde la adquisición lícita de los mismos.
3. Evaluación y Decisión:
 - Si el cliente proporciona la documentación requerida y ésta es consistente, proceda con la operación con las medidas de monitoreo correspondientes.
 - Si el cliente se niega a firmar la declaración de origen de fondos o a proporcionar el soporte documental solicitado, no inicie la operación y evalúe el retiro del caso.

Aceptar fondos sin trazabilidad documentada compromete su responsabilidad profesional. La falta de justificación del origen de los fondos es una de las señales de alerta más relevantes.

2.2. El Beneficiario Final (BF) y el Proceso de Identificación

Las actualizaciones del GAFI (Rec. 24 y 25) y la normativa venezolana exigen identificar a la persona natural que finalmente posee o controla al cliente jurídico. Los delincuentes utilizan estructuras societarias complejas para ocultar su identidad.

Proceso Escalonado de Identificación del Beneficiario Final:

Siga estos pasos en orden. Si identifica al BF en un paso, regístrelo y no necesita avanzar al siguiente:

Paso	Acción	Criterio
PASO 1	Propiedad Directa	¿Existen personas naturales que posean directa o indirectamente el 25% o más de las acciones o derechos de voto? Si es sí, son los BF.
PASO 2	Propiedad Indirecta (Cadenas Societarias)	Si el accionista es otra sociedad, desenmarañe la cadena multiplicando porcentajes hasta llegar a las personas naturales que suman el 25% o más.
PASO 3	Control por Otros Medios	Si nadie alcanza el 25%, ¿existe alguna persona natural que ejerza control efectivo por otros medios (acuerdos de accionistas, poderes generales, facultad de nombrar a la mayoría de la Junta Directiva)?
PASO 4	Alto Directivo (Último Recurso)	Si tras agotar los pasos anteriores no logra identificar a ninguna persona natural, identifique y registre a la persona natural que ocupe el cargo de más alta dirección (Presidente, Gerente General).

Independientemente de si usted ejerce de forma independiente o en una inmobiliaria, debe dejar constancia documental en el expediente de los pasos que siguió para intentar identificar al Beneficiario Final antes de recurrir al Alto Directivo. Esta documentación es la evidencia de que usted aplicó la debida diligencia exigida.

2.3. Reporte de Actividades Sospechosas (RAS)

El agente inmobiliario debe estar atento a las señales de alerta que pueden indicar que una operación está vinculada a LC/FT/FPADM. La detección de cualquiera de estas señales debe activar la aplicación de medidas de Debida Diligencia Reforzada y, de persistir la sospecha, la obligación de reportar a la UNIF.

La determinación de una señal de alerta o actividad sospechosa, su análisis y posterior reporte en su forma y plazo, se realizará de acuerdo a la regulación que emita la Unidad Nacional de Inteligencia Financiera (UNIF), el cual es el Organismo competente para la supervisión y evaluación de las mismas.



Si detecta una de estas señales, no confronte al cliente. Solicite documentación adicional como parte de los procedimientos habituales de actualización y cumplimiento normativo. Si el cliente no proporciona la documentación o ésta resulta inconsistente, evalúe la viabilidad de continuar la relación profesional.

EPÍLOGO INSTITUCIONAL

Finalmente es importante sostener que esta guía únicamente pretende realizar recomendaciones orientadas a contribuir con la optimización de los procesos operativos de los Agentes Inmobiliarios, en aras de mitigar de manera efectiva los riesgos asociados a la LC, visto que esta no puede depender exclusivamente de revisiones superficiales o de la validación automatizada de porcentajes accionarios estáticos.

La publicación de esta guía constituye un hito fundamental en el fortalecimiento institucional del sector inmobiliario. Más que un conjunto de directrices técnicas, este documento representa el compromiso colectivo con la transparencia, la legalidad y la protección de la economía nacional frente a las redes de la criminalidad organizada.

El mercado inmobiliario es un pilar estratégico para el desarrollo económico, lo que requiere salvaguardar su integridad. La implementación rigurosa de las políticas de debida diligencia, el conocimiento profundo de los clientes y el reporte oportuno de operaciones sospechosas no son meras cargas administrativas. Son salvaguardas esenciales para proteger el prestigio de nuestras instituciones, asegurar la confianza de los inversionistas y cooperar activamente con las autoridades supervisoras.

REFERENCIAS

Oficina Nacional Contra la Delincuencia Organizada y Financiamiento al Terrorismo (ONCDOFT). “Evaluación Sectorial de Riesgos de Legitimación de Capitales, Financiamiento al Terrorismo y Financiamiento de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva (LC/FT/FPADM) - Sector Agentes Inmobiliarios”. 2026.



Ley Orgánica Contra la Delincuencia Organizada y Financiamiento al Terrorismo (LOCDOFT). Publicada en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 39.912 Extraordinario de fecha 30 de abril de 2012.

Código de Ética de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela (CIV). Aprobado por el Consejo Superior el 12 de noviembre de 2025.

Reglamento de Certificación del Profesional Inmobiliario. Cámara Inmobiliaria de Venezuela. Entrada en vigencia: 1 de febrero de 2026.

Estatutos Sociales de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela (CIV). Aprobados por la Asamblea General de Asociados el 7 de mayo de 2024.

Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI). “Orientación para un Enfoque Basado en Riesgos para el Sector Inmobiliario”. Julio de 2022.

Grupo de Acción Financiera de Latinoamérica (GAFILAT). “Guía dirigida al sector de APNFD, para la construcción de una matriz de riesgos en prevención del lavado de activos y financiamiento al terrorismo (LA/FT)”. Diciembre 2022.

La presente Guía ha sido elaborada con el propósito de orientar a los agentes y corredores inmobiliarios en la implementación del Enfoque Basado en Riesgo, en cumplimiento de las disposiciones legales y normativas vigentes en la República Bolivariana de Venezuela.