

# Know Your Business

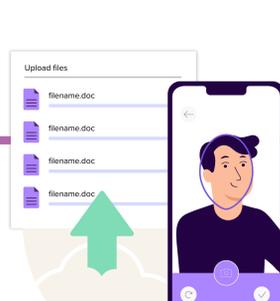
Este proceso de **verificación de identidad e información mercantil** se aplica a **negocios, partners, proveedores, freelancers, socios y otras empresas o entidades** de cara al inicio de una **relación comercial, contractual o una fusión o adquisición**.



## Validación de documentos

Los sistemas KYB más potentes son capaces de **reconocer y validar con total fiabilidad** cualquier tipo de información.

En este tipo de procesos, se recogen datos de los beneficiarios y de la compañía como **documentos de registro**, validación de **dirección**, **documentación de licencia**, **mercantil**, **facturas** o información de instituciones públicas.



## Identificación de UBOs, shareholders y representantes

El proceso KYC verificará con **fiabilidad a las personas naturales** que toman las decisiones, **vinculando sus datos de identidad a la información recogida en la documentación del negocio** o compañía.



## Integración de Firma Electrónica

Cada operación del proceso debe sellarse con firma electrónica por un **Tercero de Confianza** que **garantice la validez y originalidad de la información y documentación** aportada.

Por otro lado, **integrar en el mismo flujo el proceso de firma de acuerdos y contratos** asegurará un **onboarding de negocios de éxito e instantáneo**.



## Controles Anti-Fraude y AML

La **evaluación AML** y la creación de un **sistema de scoring automatizado** es crucial para todo proceso KYB.

Esto puede incluir la **conexión con bases de datos de PEP, watchlists, registros locales y globales de empresas** o incluso información en medios digitales.

## Due Diligence

Para **operaciones de alto nivel de riesgo**, establecer políticas de **compliance más exhaustivas y análisis jurídicos** más completos es un must.

Teniendo en cuenta cualquier marco regulatorio por exigente que sea.



## Modelos de aplicación

### B2C

Las compañías tienen relación con otras en calidad de proveedores, partners, socios o posibles inversores, aplicando el KYB en estas relaciones.

### B2B

Si el core del negocio es B2B, el KYB supone una absoluta necesidad para que la compañía pueda operar con seguridad, sin sanciones y mitigando el riesgo.

### Corporativo

Las grandes operaciones de fusión o los partnerships de alto nivel, así como la firma de acuerdos y contratos internacionales precisan de KYB.

## Consideraciones clave

- 1** Creación de sistemas KYB **customizables para adaptarse a cada necesidad**.
- 2** Contar con **tecnologías de vanguardia potentes y funcionales** no es fácil. Debe evaluarse la solución con detalle.
- 3** La implementación debe dar como resultado la **reducción de costes y de tiempos** en todas las operaciones.
- 4** La **experiencia durante el proceso** debe cuidarse con interfaces y guías ágiles.