



## NOTA INFORMATIVA

**Asunto:** Alerta sobre intentos de fraude contra exportadores españoles en Francia

### Antecedentes

La Oficina Económica y Comercial de España en París ha tenido conocimiento de varios casos recientes de fraude dirigidos contra empresas españolas que operan o pretenden operar en el mercado francés.

En la mayoría de los casos, los estafadores suplantan la identidad de grandes cadenas de distribución, centrales de compra o empresas de reconocido prestigio en Francia para generar confianza y obtener el envío de mercancía sin llegar a efectuar el pago correspondiente.

### Modus operandi detectado

El procedimiento observado presenta elementos comunes:

- Contacto inicial por correo electrónico, generalmente dirigido al responsable de exportación de la empresa o a su agente comercial en Francia.
- Utilización de nombres, logotipos, direcciones de correo o firmas que aparentan pertenecer a empresas reales y reconocidas del mercado francés.
- Realización de pedidos de volumen significativo desde el primer contacto comercial.
- Ausencia de reuniones presenciales, videoconferencias, visitas a instalaciones o pruebas previas de producto.
- Solicitud de condiciones de pago aplazadas (habitualmente entre 30 y 60 días).
- Entrega de la mercancía en plataformas logísticas o almacenes de tránsito situados en Francia.
- Remisión de documentación aparentemente válida (órdenes de compra, albaranes, justificantes bancarios, etc.) que puede resultar difícil de distinguir de la documentación auténtica.
- Desaparición de los interlocutores una vez recibida la mercancía o comprobación posterior de que el pago nunca llegó a tramitarse.



## Indicadores de riesgo

La experiencia acumulada en los casos detectados aconseja prestar especial atención a las siguientes señales de alerta:

- Pedidos de importe elevado procedentes de clientes con los que no existe relación previa.
- Interlocutores que evitan el contacto telefónico, las reuniones por videoconferencia o cualquier forma de contacto directo.
- Direcciones de correo electrónico muy similares a las oficiales, pero pertenecientes a dominios distintos.
- Solicitudes de entrega urgente sin completar los procesos habituales de homologación o validación de proveedor.
- Remisión de certificados de registro mercantil, cuentas anuales u otra documentación societaria como prueba de legitimidad. En muchos casos se trata de documentación auténtica obtenida de registros públicos. Su remisión únicamente acredita la existencia de la empresa cuya identidad está siendo utilizada, pero no que el interlocutor actúe realmente en su nombre.
- Justificantes bancarios remitidos por correo electrónico antes de que los fondos hayan sido efectivamente abonados.

## Recomendaciones

Antes de aceptar pedidos de nuevos clientes, especialmente cuando impliquen importes significativos o condiciones de pago aplazadas, se recomienda:

- Verificar la identidad del comprador mediante contacto directo utilizando los datos de contacto publicados en fuentes oficiales de las empresas que aducen representar.
- Confirmar la autenticidad de los pedidos con la sede central o el departamento de compras de la empresa supuestamente compradora.
- Comprobar cuidadosamente los dominios de correo electrónico utilizados y no basar la validación únicamente en la documentación remitida por el interlocutor.
- No considerar un pago como efectuado hasta que los fondos hayan sido efectivamente abonados y confirmados por la entidad bancaria.

Se recomienda dar difusión a esta información entre las empresas exportadoras que operan o tengan previsto operar en el mercado francés, especialmente aquellas que mantengan relaciones comerciales con nuevos clientes o distribuidores.