



Mobile Financial Services Working Group (MFSWG)

Servicios financieros móviles

Terminología básica

La presente nota de orientación fue desarrollada por el Grupo de Trabajo de Servicios Financieros Móviles (MFSWG) de AFI, con el fin de proporcionar definiciones universales de los términos clave relacionados con los servicios financieros móviles.

Contenido

Términos generales	1	Términos relacionados con PLA/CFT	4
1. Banca más allá de las sucursales/banca sin sucursales	1	21. Auditoría legal a corresponsales (Conozca a su corresponsal)	4
2. Servicios financieros móviles (SFM)	1	22. Límites de saldo y operaciones	4
3. Banca móvil (<i>m-banking</i>)	1	23. Debida diligencia con el cliente (DDC)	4
4. Dinero móvil (<i>m-money</i>)	1	24. Conozca a su cliente (CSC)	4
5. Operador de redes móviles (ORM)/Empresa de telecomunicaciones (Telco)	1	25. Enfoque basado en riesgos	4
<hr/>		<hr/>	
Términos relacionados con el modelo de negocio	1	Términos relacionados con los pagos	4
6. Modelo basado en la banca	1	26. B2G	4
7. Modelo liderado por bancos	2	27. B2P	5
8. Modelo basado en entidades no bancarias	2	28. Depósito	5
9. Modelo liderado por entidades no bancarias	2	29. Retiro	5
10. Tercero proveedor	2	30. Transferencia electrónica de fondos (TEF)	5
11. Proveedor de servicios de pago (PSP)	2	31. Pago electrónico (<i>e-payment</i>)	5
12. Recepción de depósitos	2	32. G2P	5
<hr/>		33. Interconectividad	5
Términos relacionados con el dinero electrónico	2	34. Interoperabilidad	5
13. Dinero electrónico (<i>e-money</i>)	2	35. Pago móvil	5
14. Cuenta de dinero electrónico	2	36. P2B	5
15. Emisor de dinero electrónico	3	37. P2G	5
16. Dinero pendiente de cobro	3	38. P2P	5
17. Separación de fondos	3		
18. Protección de fondos	3		
<hr/>			
Términos relacionados con los corresponsales	3		
19. Corresponsal	3		
20. Proveedor de efectivo	3		

Al reconocer el potencial de los servicios financieros móviles (SFM), el Grupo de Trabajo de Servicios Financieros Móviles (MFSWG) se creó para brindar una plataforma dentro de la red de AFI para el debate de los formuladores de políticas públicas en cuanto a problemas normativos relacionados con los SFM. El grupo de trabajo promueve el amplio uso de los SFM como solución clave para una mayor inclusión financiera en países emergentes y en desarrollo. El objetivo del grupo es estimular el debate y el aprendizaje entre los formuladores de políticas públicas y la mayor coordinación entre los diversos actores de los SFM, tales como los entes reguladores financieros y de telecomunicaciones, así como proveedores bancarios y no bancarios.



Agradecimientos: La Nota de Orientación sobre Terminología Básica de los Servicios Financieros Móviles se elaboró en colaboración con el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre, CGAP. El Grupo de Trabajo de Servicios Financieros Móviles de AFI quisiera agradecer al CGAP por aportar su experiencia y tiempo, que hicieron posible esta nota de orientación.

Términos generales

1. Banca más allá de las sucursales/banca sin sucursales

Definición:

La entrega de servicios financieros fuera de las sucursales bancarias convencionales. La banca más allá de las sucursales utiliza corresponsales u otros intermediarios como puntos principales de contacto con los clientes y depende de tecnologías, tales como las terminales punto de venta (TPV) y teléfonos celulares para transmitir los detalles de la operación.

¿Por qué resulta importante la banca más allá de las sucursales?

Su dependencia en la tecnología, infraestructura y establecimientos minoristas existentes, tiene un importante potencial para reducir los costos de entrega y alcance en los hogares excluidos en el aspecto financiero, que no pueden recibir servicios rentables en las sucursales bancarias convencionales y en especial en aquellos que se encuentran en áreas remotas y escasamente pobladas.¹

Explicación adicional

A pesar de su nombre, la banca más allá de las sucursales no se limita a servicios bancarios; también incluye una gama de servicios financieros prestados por entidades no bancarias.

Aunque se le ha prestado mucha atención al uso de teléfonos celulares (debido a la gran penetración entre la población más pobre), puede utilizarse una gran variedad de tecnologías en la banca más allá de las sucursales, incluyendo cajeros automáticos (ATM), terminales punto de venta y comunicación de campo cercano (NFC) (véase 2. Servicios financieros móviles).

2. Servicios financieros móviles (SFM)

Definición:

El uso de un teléfono celular para tener acceso a servicios financieros y llevar a cabo operaciones financieras. Esto incluye tanto servicios transaccionales como no transaccionales, tales como visualizar la información financiera en el teléfono celular de un usuario.

Explicación adicional

Los servicios financieros móviles incluyen tanto la banca móvil (*m-banking*) como los pagos móviles (*m-payments*).

3. Banca móvil (*m-banking*)

Definición:

El uso de un teléfono celular para tener acceso a servicios financieros y llevar a cabo operaciones financieras. Esto incluye tanto servicios

transaccionales como no transaccionales, tales como visualizar la información financiera en el teléfono celular de un cliente bancario.²

Explicación adicional

El término ‘banca móvil’ a menudo se utiliza para hacer referencia únicamente a clientes con cuentas bancarias.

La banca móvil es un tipo de banca electrónica o *e-banking*, que incluye una amplia gama de instrumentos y canales bancarios electrónicos como la Internet, las TPV y los ATM.

4. Dinero móvil (*m-money*)

Definición:

Servicio transaccional, basado en la tecnología móvil, que puede transmitirse electrónicamente utilizando redes móviles. Dependiendo de las leyes locales y el modelo de negocio, un emisor de dinero móvil puede ser una ONG o un tercero, tal como un banco.³ A menudo se utiliza como sinónimo de ‘servicios financieros móviles’.

5. Operador de redes móviles (ORM)/Empresa de telecomunicaciones (Telco)

Definición:

Empresa que cuenta con una licencia emitida por el gobierno para prestar servicios de telecomunicaciones a través de dispositivos móviles.

¿Por qué resultan importantes los ORM?

La experiencia con grandes volúmenes, operaciones de bajo monto y grandes redes de distribuidores de tiempo al aire han hecho de los ORM participantes indispensables en la banca más allá de las sucursales, los servicios financieros móviles y la emisión de dinero electrónico.

Explicación adicional

A veces a un ORM se le conoce como operador de teléfonos celulares o proveedor de servicios inalámbricos.

Términos relacionados con el modelo de negocio

6. Modelo basado en la banca

Definición:

Modelo de negocio de servicios financieros móviles (liderado por bancos o liderado por entidades no bancarias) en el cual (i) el cliente tiene una relación contractual con el banco y (ii) el banco cuenta con licencia o está autorizado de otra manera por el ente regulador para proveer el servicio o los servicios financieros.

¹ CCGAP, 2011, “Los órganos normativos internacionales y la inclusión financiera de los pobres: Establecer orientaciones y parámetros adecuados” (*Global Standard-Setting Bodies and Financial Inclusion for the Poor: Toward Proportionate Standards and Guidance*), Washington, D.C.: CGAP (en lo sucesivo “artículo de los SSBs”).

² Chatain, Pierre-Laurent, Andrew Zerzan, Wameek Noor, Najah Dannaoui, y Louis de Koker, 2011, “Protección del dinero móvil contra los delitos financieros: Retos y Soluciones de las Políticas Mundiales” (*Protecting Mobile Money against Financial Crimes: Global Policy Challenges and Solutions*), Washington, D.C.: Banco Mundial.

³ Artículo de los SSBs.

Explicación adicional

En modelos basados en la banca, a menudo el banco subcontrata ciertas actividades a uno o más proveedores de servicios (tales como un ORM), para la transmisión de detalles de la operación y a veces el mantenimiento de las subcuentas de los clientes.⁴

7. Modelo liderado por bancos

Definición:

Modelo de negocio de servicios financieros móviles (basado en la banca o basado en entidades no bancarias) en el cual el banco es el principal impulsor del producto o servicio, normalmente tomando la iniciativa en cuanto a la mercadotecnia, asignación de marcas, y administración de la relación con los clientes.

8. Modelo basado en entidades no bancarias

Definición:

Modelo de negocio de servicios financieros móviles (liderado por bancos o por entidades no bancarias) en el cual (i) el cliente tiene una relación contractual con una entidad no bancaria proveedora de servicios financieros y (ii) la entidad no bancaria cuenta con licencia o está autorizada de otra manera por el ente regulador para proveer el servicio o los servicios financieros.

9. Modelo liderado por entidades no bancarias

Definición:

Modelo de negocio de servicios financieros móviles (basado en la banca o en entidades no bancarias) en el cual la entidad no bancaria es la principal impulsora del producto o servicio, normalmente tomando la iniciativa en cuanto a la mercadotecnia, asignación de marcas, y administración de la relación con los clientes.

10. Tercer proveedor

Definición:

Los corresponsales y otros que actúen en nombre de un proveedor de servicios financieros móviles, ya sea conforme a un contrato de servicios, contrato de coinversión u otro acuerdo contractual.

¿Por qué resultan importantes estos proveedores?

Los proveedores de servicios financieros móviles deben responsabilizarse por los actos de terceros que actúan en su nombre, sin importar la situación legal de los mismos (sean o no corresponsales).

11. Proveedor de servicios de pago (PSP)

Definición:

Entidad que provee servicios que permiten que los fondos se depositen en una cuenta y se retiren de otra cuenta; pago de operaciones (transferencia de fondos entre cuentas, a cuentas y de cuentas); emisión y/o adquisición de instrumentos de pago que permiten al usuario transferir fondos (por ejemplo, cheques, dinero electrónico, tarjetas de crédito y tarjetas de

débito); así como remesas de dinero y otros servicios que son primordiales para la transferencia de dinero.

12. Recepción de depósitos

Definición:

Cuando las instituciones bancarias recolectan fondos del público general para conservarse y pagarse a solicitud o en un tiempo convenido.

¿Por qué resulta importante la recepción de depósitos?

La recepción de depósitos por lo general es del dominio de instituciones financieras autorizadas, reguladas en forma prudencial. Por lo tanto, si el dinero que se intercambia por valor electrónico (*e-value*) se considera una recepción de depósito, esto impediría que las entidades no bancarias emitieran dinero electrónico (*e-money*).

Explicación adicional

Algunos entes reguladores solamente consideran los fondos recolectados como depósitos si se realizan a través de un intermediario.

Términos relacionados con el dinero electrónico

13. Dinero electrónico (*e-money*)

Definición:

Tipo de valor monetario que se registra en forma electrónica y que, por lo general, se considera cuenta con los siguientes atributos: (i) se emite a la recepción de fondos por un monto con un valor no menor al valor del dinero electrónico emitido, (ii) se almacena en un dispositivo electrónico (por ejemplo, un chip, tarjeta de prepago, teléfono celular o sistema de cómputo), (iii) se acepta como medio de pago por otras partes que no sean el emisor, y (iv) puede convertirse en efectivo.⁵

Explicación adicional

A menudo, los entes reguladores consideran el pago de intereses como una característica única de los depósitos. Como resultado, cuando el dinero electrónico se considera un servicio de pago (y no una recepción de depósito), queda prohibido el pago de intereses.

14. Cuenta de dinero electrónico

Definición:

Cuenta de dinero electrónico del titular, que se mantiene con el emisor de dinero electrónico. En algunos territorios, las cuentas de dinero electrónico pueden parecerse a las cuentas bancarias convencionales, pero reciben un tratamiento diferente de conformidad con el marco normativo, ya que se utilizan para fines diferentes (por ejemplo, como un sustituto del efectivo o un valor almacenado que se utiliza para facilitar los servicios transaccionales).

⁴ Artículo de los SSBs.

⁵ Artículo de los SSBs.

Explicación adicional

Los fondos que respaldan dicho monto pueden combinarse con los fondos de otros clientes del emisor de dinero móvil no bancario y mantenerse en una o varias cuentas bancarias o, en ciertos casos, en una cuenta fiduciaria especial creada para el cliente.

15. Emisor de dinero electrónico

Definición:

Entidad que inicialmente emite dinero electrónico contra la recepción de fondos. Algunos países solamente permiten que los bancos emitan dinero electrónico (véase 6. **Modelo basado en la banca**), mientras que otros países permiten que las entidades no bancarias emitan dinero electrónico (véase 8. **Modelo basado en entidades no bancarias**).⁶

¿Por qué resultan importantes los emisores de dinero electrónico?

Los emisores de dinero electrónico (en especial las entidades no bancarias) han tomado mucha importancia en algunos países como un medio rentable de expandir los servicios más allá de las limitaciones de los modelos y canales existentes.

16. Dinero pendiente de cobro

Definición:

Monto total pendiente de dinero electrónico emitido por un emisor de dinero electrónico.⁷ También se le conoce como dinero móvil pendiente de cobro (*e-float*).

Explicación adicional

Los fondos de los clientes que respaldan el dinero pendiente de cobro deben sujetarse a medidas de protección y separación de fondos.

17. Separación de fondos

Definición:

Medidas cuyo objetivo es separar los fondos del cliente (es decir, fondos recibidos contra un valor equivalente de dinero electrónico) de otros fondos que pudiera reclamar el emisor o los acreedores del emisor.⁸

¿Por qué resulta importante la separación de fondos?

La separación de fondos, junto con la protección de fondos constituye el medio principal para proteger los fondos del cliente en un modelo basado en entidades no bancarias.

18. Protección de fondos

Definición:

Medidas cuyo objetivo es asegurar que los fondos estén disponibles a fin de satisfacer la demanda del cliente para convertir en efectivo el valor electrónico. Dichas medidas normalmente incluyen: (i) restricciones al uso de dichos fondos, (ii) requisito de

que los fondos se coloquen en su totalidad en cuentas bancarias o deuda pública, y (iii) diversificación de dinero pendiente de cobro a través de diversas instituciones financieras.⁹

¿Por qué resulta importante la protección de fondos?

Junto con la separación de fondos, la protección de fondos protege los fondos de los clientes en un modelo basado en entidades no bancarias.

Términos relacionados con los corresponsales

19. Corresponsal

Definición:

Cualquier tercero que actúa en nombre de un banco u otro proveedor de servicios financieros (incluyendo un emisor o distribuidor de dinero electrónico) para tratar directamente con los clientes. El término ‘corresponsal’ se utiliza comúnmente aun si no existe una relación entre el mandante y el corresponsal de conformidad con las leyes del país de que se trate.

¿Por qué resultan importantes los corresponsales?

El uso de establecimientos minoristas existentes como corresponsales, en especial aquellos cercanos a poblaciones de bajos ingresos, puede ayudar a reducir los costos de entrega de los servicios financieros a las poblaciones desatendidas en el aspecto financiero.

Explicación adicional

Si se les permiten las leyes locales, los corresponsales pueden contratar a subcorresponsales para que lleven a cabo actividades en nombre del proveedor de servicios financieros. Un proveedor de servicios financieros móviles también podrá contratar a un operador de redes corresponsal para que lo apoye en la selección, capacitación, administración y supervisión de corresponsales.

20. Proveedor de efectivo

Definición:

Tipo de corresponsal que únicamente lleva a cabo servicios de depósito/retiro.

¿Por qué resultan importantes los proveedores de efectivo?

A menudo, los proveedores de efectivo se consideran menos riesgosos (debido a sus funciones limitadas) y por lo tanto, deberían estar sujetos a normativas y reglamentaciones menos estrictas que los corresponsales que abren cuentas y procesan préstamos.

⁶ Artículo de los SSBs.

⁷ Tarazi, Michael y Paul Breloff, marzo de 2011, “Regulación de los corresponsales bancarios” (*Regulating Banking Agents*), Nota Central 68. <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.50419/FN68.pdf>.

⁸ Tarazi, Michael y Paul Breloff, julio de 2010, “Emisores de dinero electrónico no bancarios: Enfoques normativos para proteger los fondos de los clientes” (*Nonbank E-Money Issuers: Regulatory Approaches to Protecting Customer Funds*), Nota Central 63. http://www.cgap.org/gm/document-1.9.45715/FN_63_Rev.pdf.

⁹ Tarazi y Breloff, 2010.

Explicación adicional

Debido a que los proveedores de efectivo no proveen servicios tales como apertura de cuentas e inscripción de clientes, los diversos proveedores de servicios financieros los comparten con mayor facilidad.

Términos relacionados con PLA/CFT

21. Auditoría legal a corresponsales (Conozca a su corresponsal)

Definición:

Medidas adoptadas por un proveedor de servicios financieros móviles para evaluar a los posibles corresponsales y su capacidad de llevar a cabo funciones de corresponsalía relacionadas con dichos servicios.

¿Por qué resultan importantes las medidas de conozca a su corresponsal?

Debido a que los corresponsales a menudo están exentos de límites normativos u otros límites de operación, a fin de prestar servicios a más clientes, se requiere una mayor auditoría legal para los corresponsales que para los clientes.

22. Límites de saldo y operaciones

Definición:

Límites establecidos en operaciones de la cuenta, tales como límite máximo de saldo, montos máximos de operaciones y frecuencia de operaciones.

¿Por qué resultan importantes los límites de saldo y operaciones?

Los límites en las cuentas pueden ayudar a reducir el riesgo de lavado de activos y financiación del terrorismo. Así mismo, permiten la simplificación de reglas CSC de acuerdo con un enfoque basado en los riesgos (véase 25. Enfoque basado en riesgos).

Establecer límites en las cuentas también ayuda a reducir muchos de los riesgos operacionales inherentes a la provisión de servicios financieros móviles.

23. Debida diligencia con el cliente (DDC)

Definición:

A menudo se utiliza como sinónimo de las medidas relacionadas con Conozca a su cliente (CSC), pero en general se refiere más ampliamente a las políticas y procedimientos de una institución financiera para obtener información de los clientes y evaluar el valor de la información, a fin de detectar, supervisar y reportar actividades sospechosas.¹⁰

Explicación adicional

Los bancos llevan a cabo la DDC como parte de la auditoría legal, separada de las inquietudes acerca de la prevención del lavado de activos y el combate a la financiación del terrorismo (PLA/CFT). Las medidas DDC de los bancos a menudo son más exhaustivas que

las medidas CSC que requiere la ley.

24. Conozca a su cliente (CSC)

Definición:

Conjunto de medidas de auditoría legal que adopta una institución financiera, incluyendo políticas y procedimientos, a fin de identificar a un cliente y los motivos detrás de sus actividades financieras. CSC es un elemento clave de los regímenes de PLA/CFT.¹¹

¿Por qué resulta importante CSC?

La Recomendación 10 del GAFI requiere la identificación del cliente y la verificación de dicha identificación, pero debido a que ésta no siempre está disponible para los clientes en condiciones de pobreza, esto puede resultar un impedimento para la inclusión financiera (véase 25. Enfoque basado en riesgos).

Explicación adicional

A menudo los bancos aplican requisitos CSC adicionales más allá de los que requieren las normas internacionales del GAFI.

25. Enfoque basado en riesgos

Definición:

Método para cumplir con las normas PLA/CFT basado en la Recomendación 1 del GAFI. El enfoque basado en riesgos se basa en el principio general de que, donde existen mayores riesgos, los países deben solicitar a los proveedores de servicios financieros que tomen mayores medidas para gestionar y reducir dichos riesgos. Donde los riesgos son menores (es decir, no existen sospechas de lavado de activos o financiación del terrorismo) podrán permitirse medidas simplificadas.¹²

¿Por qué resulta importante un enfoque basado en riesgos?

Un enfoque basado en riesgos con frecuencia puede promover una mayor inclusión financiera. Dicho enfoque es adecuado para países que desean construir un sistema financiero más incluyente que lleve a las personas excluidas en el aspecto financiero (que pueden presentar un menor riesgo de lavado de activos/financiación del terrorismo) al sector financiero formal. Se reconoce ampliamente que este enfoque requiere una importante consulta nacional y diálogo entre sectores.¹³

Términos relacionados con los pagos

26. B2G

Definición:

Pago de negocio a gobierno.

Explicación adicional

Los pagos B2G incluyen impuestos y cuotas.

¹⁰ Pierre-Laurent Chatain et al, 2011.

¹¹ Pierre-Laurent Chatain et al, 2011.

¹² GAFI, Grupo Asia/Pacífico sobre lavado de activos y Banco Mundial, 2011, "Medidas para la prevención del lavado de activos y la financiación del terrorismo e inclusión financiera" (*Anti-money laundering and terrorist financing measures and Financial Inclusion*), París: GAFI.

¹³ GAFI, Grupo Asia/Pacífico sobre lavado de activos y Banco Mundial, 2011.

27. B2P

Definición:

Pago de negocio a persona.

Explicación adicional

Los pagos B2P incluyen salarios.

28. Depósito

Definición:

Intercambio de efectivo por valor electrónico (dinero electrónico).

29. Retiro

Definición:

Intercambio de valor electrónico (dinero electrónico) por efectivo.

30. Transferencia electrónica de fondos (TEF)

Definición:

Transferencia de fondos iniciada a través de una terminal electrónica, teléfono, computadora o cinta magnética para efecto de ordenar, instruir o autorizar a una institución financiera el abono o cargo a la cuenta bancaria o cuenta de dinero electrónico de un consumidor.¹⁴

31. Pago electrónico (*e-payment*)

Definición:

Pago realizado mediante una transferencia electrónica de fondos (TEF).

32. G2P

Definición:

Pago de gobierno a persona.

Explicación adicional

Los pagos G2P incluyen subsidios gubernamentales y pago de salarios.

33. Interconectividad

Definición:

La capacidad de permitir una conexión tecnológica entre dos o más esquemas o modelos de negocio, tales como un banco o proveedor de servicios de pago y una red de pagos internacional o regional.

Explicación adicional

La interconectividad con un esquema de pagos (por ejemplo, Visa o Mastercard) requiere que un banco lleve a cabo un proceso de certificación.

34. Interoperabilidad

Definición:

Instrumentos de pago pertenecientes a un esquema o modelo de negocio en particular que se utilizan en otros sistemas y son instalados por otros esquemas. La interoperabilidad requiere compatibilidad tecnológica entre sistemas, pero únicamente puede surtir efectos cuando se hayan concluido los convenios de interconectividad.¹⁵

35. Pago móvil

Definición:

Pago electrónico realizado con un teléfono celular.

36. P2B

Definición:

Pago de persona a negocio.

Explicación adicional

Los pagos P2B incluyen pagos realizados por la adquisición de bienes y servicios.

37. P2G

Definición:

Pago de persona a gobierno.

Explicación adicional

Los pagos P2G incluyen impuestos y cuotas.

38. P2P

Definición:

Pago de persona a persona.

Explicación adicional

Los pagos P2P incluyen remesas tanto nacionales como internacionales.

Acerca de las Notas de Orientación del Grupo de Trabajo de Servicios Financieros Móviles de AFI

Las notas de orientación del Grupo de Trabajo de Servicios Financieros Móviles de AFI se basan en la experiencia de sus miembros e intentan proporcionar una guía para la definición de normas, enfoques y prácticas comunes para la regulación y supervisión de los SFM dentro de las instituciones miembros de AFI. Las notas no son resúmenes de mejores prácticas ni proponen nuevos principios o modificaciones a los principios fundamentales existentes. En cambio, resaltan los problemas de políticas y regulaciones clave de los SFM e identifican los retos a solucionar. Las definiciones que aquí se presentan tienen la intención de complementar, más que de reemplazar definiciones similares de SFM elaboradas por los Organismos Internacionales que Establecen Normas (SSBs, por sus siglas en inglés).

¹⁴ Reserva Federal de los Estados Unidos, 1996, Reglamentación E (12 CFR 205: Transferencias electrónicas de fondos). <http://www.federalreserve.gov/bankinforeg/reglisting.htm>

¹⁵ Artículo del Banco Mundial sobre estrategias minoristas, en proceso.

Acerca de AFI

La Alianza para la Inclusión Financiera (AFI) es una red mundial de bancos centrales y otros entes formuladores de políticas financieras de países en desarrollo. AFI proporciona a sus miembros las herramientas y los recursos para compartir, desarrollar e implementar sus conocimientos acerca de políticas de inclusión financiera. AFI conecta a los formuladores de políticas públicas a través de canales en línea y directos, apoyados por subvenciones y vínculos con organismos estratégicos asociados, con el fin de que dichos formuladores puedan compartir sus perspectivas e implementar las políticas de inclusión financiera más adecuadas para las circunstancias individuales de sus países.

Conozca más: www.afi-global.org

Alianza para la Inclusión Financiera

AFI, 399 Interchange Building, 24th floor, Sukhumvit Road, Klongtoey - Nua, Wattana, Bangkok 10110, Tailandia
t +66 (0)2 401 9370 f +66 (0)2 402 1122 e info@afi-global.org www.afi-global.org

www.facebook.com/AFI.History  [@NewsAFI](https://twitter.com/NewsAFI)