**SGF-R-1763-2016** Superintendencia General de Entidades Financieras. Despacho del Superintendente General de Entidades Financieras. Santa Ana, el 30 de mayo del 2016.

El Superintendente General de Entidades Financieras,

**Considerando que**:

1. Mediante artículo 12 del acta de la sesión 1251-2016, del 10 de mayo del 2016, el Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero aprobó el Acuerdo SUGEF 15-16 “Reglamento sobre Gestión y Evaluación del Riesgo de Crédito para el Sistema de Banca para el Desarrollo”.
2. El artículo 4 del citado reglamento establece que el Superintendente podrá emitir los Lineamientos Generales que estime necesarios, para la aplicación de esta normativa. Estos lineamientos generales pueden ser modificados por el Superintendente.
3. El Artículo 131, inciso b) de la Ley Orgánica del Banco Central de Costa Rica, Ley número 7558, establece que corresponde al Superintendente tomar las medidas necesarias para ejecutar los acuerdos del Consejo Nacional de Supervisión.

**Dispone**:

1. Dejar sin efecto la Resolución SGF-R-1733-2016, del 26 de mayo del 2016.
2. Emitir los "Lineamientos Generales” del Acuerdo SUGEF 15-16 “*Reglamento sobre gestión y evaluación del riesgo de crédito para el Sistema de Banca para el Desarrollo*” de conformidad con el siguiente texto:

**LINEAMIENTOS GENERALES DEL ACUERDO SUGEF 15-16 REGLAMENTO SOBRE GESTIÓN Y EVALUACIÓN DEL RIESGO DE CRÉDITO PARA EL SISTEMA DE BANCA PARA EL DESARROLLO**

**Objetivo general**: Suministrar las guías necesarias que permitan a la entidad observar lo dispuesto por el Acuerdo SUGEF 15-16.

**I. DISPOSICIONES COMPLEMENTARIAS**

**Objetivo:** Citar algunas disposiciones legales y reglamentarias que conforman el marco aplicable a las operaciones crediticias del Sistema de Banca para el Desarrollo.

1. Ley N° 9274 “REFORMA INTEGRAL DE LA LEY Nº 8634, LEY DEL SISTEMA DE BANCA PARA EL DESARROLLO, Y REFORMA DE OTRAS LEYES”.
2. Ley N° 9274 “REFORMA INTEGRAL DE LA LEY Nº 8634, LEY DEL SISTEMA DE BANCA PARA EL DESARROLLO, Y REFORMA DE OTRAS LEYES”.
3. Decreto Nº 38906-MEIC-MAG-MH-MIDEPLAN. “REGLAMENTO A LA LEY Nº 9274, “REFORMA INTEGRAL DE LA LEY Nº 8634, LEY DEL SISTEMA DE BANCA PARA EL DESARROLLO Y REFORMA DE OTRAS LEYES”.
4. Ley N° 7337 “CREA CONCEPTO SALARIO BASE PARA DELITOS ESPECIALES DEL CÓDIGO PENAL”. La SUGEF pondrá a disposición en su sitio de internet el monto correspondiente al salario mínimo, con la referencia del Decreto que lo publica.
5. Ley N° 8262 “LEY DE FORTALECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS”.
6. Decreto Nº 37121-MEIC. “REGLAMENTO GENERAL A LA LEY N° 8262 DE FORTALECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS”.
7. Ley N° 9246 “LEY DE GARANTÍAS MOBILIARIAS”.
8. “REGLAMENTO OPERATIVO DEL SISTEMA DE GARANTÍAS MOBILIARIAS”.

**II. CARACTERISTICAS DISTINTIVAS DEL CRÉDITO A MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS**

**Objetivo: Establecer algunas características distintivas del crédito a micro y pequeñas empresas, y su metodología crediticia, como elementos orientadores para la definición de las políticas, procesos y prácticas aplicables a estas operaciones.**

**a) Análisis crediticio y otorgamiento:** Según su perfil crediticio, los clientes pueden carecer de estados financieros formales, o documentación confiable y preparada sistemáticamente que respalde presupuestos o flujos de efectivo. Por esta razón, la documentación del crédito se genera en gran parte por la misma entidad financiera, mediante sus oficiales de crédito, a través de visitas al negocio y al hogar del cliente. También es factible que la entidad utilice técnicas como el scoring crediticio para la etapa de otorgamiento del crédito, para la medición de la voluntad de pago del deudor, basados en el conocimiento de la personalidad del deudor, utilizando cuestionarios y mediciones de parámetros, técnica y estadísticamente desarrollados. Por consiguiente, estos créditos son otorgados utilizando metodologías crediticias para, entre otros aspectos, perfilar al sujeto de crédito, determinar la voluntad de pago, conocer la forma y el origen de los fondos de reembolso y valorar la capacidad de pago de la persona. Dado que la metodología crediticia conlleva un alto grado de descentralización, la aprobación por parte de las instancias internas de la entidad depende en gran medida de la experiencia y la integridad de los oficiales de crédito y de la administración inmediata, principalmente para el aporte de información oportuna y de calidad. Según el perfil crediticio del cliente, es posible que conceptos como tasa de interés no resulten ser claramente comprendidos, siendo más intuitivo para éstos el uso de cuotas de pago en los contratos.

**b) Características del crédito:** Según el perfil de los clientes, se trata de créditos de bajos montos, de corto plazo y para capital de trabajo. La forma de pago se ajusta al ciclo de negocio del cliente o al ciclo de producción, lo que usualmente se traduce en estructuras de pago que difieren de los créditos otorgados con otros recursos, como por ejemplo, frecuencias de pago semanales o quincenales, o frecuencias de pago ligadas a los ciclos agrícolas propios de la actividad que desempeña. La técnica del crédito a micro y pequeñas empresas sugiere una metodología con incrementos progresivos en los préstamos, lo cual aunado al limitado acceso de las personas a otras fuentes de financiación, ocasiona una mayor dependencia de éstas a una relación de financiación continuada con la entidad. Esta característica genera incentivos para la persona de atender oportunamente sus obligaciones, y para la entidad, de retribuir a futuro el buen desempeño mediante créditos de mayor monto, planes de pago más favorables, menores tasas de interés y nuevos planes de inversión.

**c) Seguimiento y mecanismos de cobranza:** El estricto control de la morosidad adquiere gran relevancia en la actividad de banca de desarrollo y microcrédito, por las siguientes razones: i) la actividad puede estar sujeta a ciclos financieros altamente irregulares y volátiles, ii) en algunos casos, la dificultad de separar los flujos financieros del negocio y los flujos financieros del hogar, ocasiona que no se diferencie el destino del crédito y que con facilidad pueda desviarse el destino de los flujos de pago, iii) el corto plazo de los créditos, y iv) el alineamiento de los planes de pago con los flujos financieros de la actividad, lo que puede resultar en frecuencias de pago que difieren de las frecuencias de pago de los créditos otorgados con otros recursos. Lo anterior, plantea el uso de esquemas de cobranza efectivos apoyados en tecnología y que usualmente descansan en el oficial de crédito, dado su conocimiento de las circunstancias personales del cliente. El uso de canales novedosos de pago, tales como corresponsales no bancarios, conlleva para la entidad financiera nuevas áreas de control y gestión, en aspectos de orden contractual, dinámica funcional del corresponsal, plataforma tecnológica, educación y capacitación, publicidad, entre otros. En conclusión, la detección oportuna de deterioros en la situación del deudor, adquiere gran relevancia en las líneas de banca de desarrollo y microcrédito, en vista de las características de los créditos y del perfil de los clientes. Esto conlleva a que las alertas por incumplimiento tiendan a activarse más temprano que como ocurre en los créditos otorgados con otros recursos.

**d) Uso de mitigadores de riesgo:** Usualmente el otorgamiento del microcrédito y el crédito de banca para el desarrollo, se basa en la voluntad y capacidad de pago del cliente, y en la calidad de su proyecto, más que en las garantías. Los usuarios de microcrédito generalmente carecen de bienes como los requeridos tradicionalmente por las entidades financieras. En caso de exigirse, los bienes no tiene el fin de servir como fuente de recuperación de pérdidas, sino incentivar al pago responsable de las obligaciones, dado el alto valor que la persona suele atribuirle a activos que incluso están siendo utilizados por el núcleo familiar. En el ámbito de los negocios, mediante la Ley de Garantías Mobiliarias, se posibilita el uso de instrumentos novedosos de mitigación, tales como marcas, patentes, inventarios, cuentas por cobrar, contratos, cosechas entre otros. Adicionalmente, el SBD ofrece mecanismos de garantía fiduciaria y avales, para facilitar, a determinadas personas, el acceso a financiación.

**e) Esquemas solidarios:** Las metodologías de crédito grupales de garantía solidaria, han sido utilizadas para balancear la ausencia de bienes en garantía en la financiación de microcrédito y banca de desarrollo. Con el fin de asegurar la cohesión y el compromiso del grupo, estos créditos pueden estar dirigidos, por ejemplo, a grupos de entre 3 y 12 personas físicas, donde cada uno de los integrantes del grupo se convierte en garante solidario de los demás. Preferiblemente, los miembros del grupo deben conocerse bien entre ellos y residir en la misma localidad. Se espera que la presión que ejerce el grupo incentive la atención oportuna de la obligación, mientras que el incumplimiento de uno de los miembros del grupo, puede afectar adversamente la disponibilidad de crédito de los otros.

**f) Créditos en moneda extranjera:** Dado el perfil y las características de los usuarios de microcrédito, éstos pueden tener limitaciones para entender la naturaleza e impacto de la exposición a variaciones en el tipo de cambio, y más aún para tomar medidas enfocadas a mitigar este riesgo. En el caso que la entidad declare en sus políticas como admisible el otorgamiento de créditos en una moneda diferente a la moneda en que se genera el flujo de efectivo del cliente, es responsabilidad de la entidad proveer la información necesaria para que la persona comprenda los riesgos cambiarios asociados a este tipo de financiación, y en caso que no se provea al cliente, o este carezca de mecanismos de cobertura apropiados, debe reconocerse que existe un elemento de riesgo adicional, en comparación con los créditos constituidos en la misma moneda del flujo de efectivo del cliente.

**III. METODOLOGÍAS DE LA ENTIDAD FINANCIERA**

**Objetivo: Establecer la expectativa de la SUGEF en torno al desarrollo, aprobación, documentación y validación de las metodologías de la entidad financiera aplicables a las actividades de financiación mediante las líneas de negocio de banca para el desarrollo.**

De conformidad con lo dispuesto en la regulación prudencial aplicable a las líneas de negocio de banca para el desarrollo, las entidades financieras deben desarrollar, documentar, aprobar por el órgano de dirección, divulgar internamente y ejecutar metodologías para la evaluación y calificación de los clientes del SBD en la etapa de otorgamiento.

Las siguientes condiciones se espera estén presentes en torno a toda metodología interna en uso por la entidad financiera:

a) Integración en el proceso de gestión de riesgos de la entidad. De manera que sea fundamento para la medición, monitoreo y reporte del riesgo de crédito; y apoye la toma de decisiones del Órgano de Dirección y la Administración.

b) Aprobación por el Órgano de Dirección, con asignación de responsabilidades y rendición de cuentas sobre la ejecución del proceso de calificación y su validación.

c) Supervisión del Órgano de Dirección sobre la implementación del proceso por parte de la Administración, con flujos de información apropiados para este fin y con apoyo de funciones de riesgos y control interno independientes.

Si bien corresponde a cada entidad definir en las políticas y en la metodología crediticia, si para efectos de otorgamiento tomará en consideración otras operaciones crediticias del deudor fuera del SBD, la SUGEF espera que la valoración del deudor sea integral, de manera que se tome en consideración la información que puede ser relevante para la decisión de otorgar o rechazar un crédito.

**Sobre las metodologías para evaluación y calificación de deudores**

No existe un único sistema de calificación de riesgo de crédito que sea ideal para todas las entidades financieras, sea para la etapa de otorgamiento o de seguimiento, pues se espera que dicho sistema esté en congruencia con atributos propios de cada entidad financiera, en aspectos como enfoques de negocio, complejidad de los productos financieros, niveles de apetito y tolerancia al riesgo, grados de sofisticación y de cultura de riesgos, conformación de bases de datos, sistemas de información, entre otros.

Todas las exposiciones de riesgo de crédito deben estar calificadas, sea bajo un enfoque para deudores individualmente considerados o mediante una calificación compuesta para un portafolio crediticio conformado por pequeños créditos, de manera que refleje su grado de riesgo de acuerdo a atributos comunes. Lo anterior, no exime a la entidad de realizar un análisis individual de cada deudor en la etapa de otorgamiento, según la metodología que defina.

Las metodologías pueden basarse en la evaluación de atributos tanto cualitativos como cuantitativos del deudor, sustentados en la experiencia de la entidad financiera para estas líneas de negocio. El uso de criterios cuantitativos exige que la entidad financiera cuente con la técnica estadística apropiada, las bases de datos y la infraestructura de soporte adecuada para dichas metodologías, de manera que su uso por parte de la entidad se apoye en valoraciones de costo-beneficio. Además, a pesar que la entidad utilice metodologías con base estadística, la interpretación de sus resultados sobre la calificación del deudor debe complementarse siempre con el juicio o criterio derivado de la experiencia.

Entre las metodologías estadísticas, se encuentra el scoring de originación, el cual es una herramienta objetiva que apoya y agiliza las decisiones de otorgamiento, evaluando y ponderando variables relevantes dentro del proceso de identificación de los clientes con metodología estadística. Mediante esta herramienta se asigna un puntaje según el riesgo identificado en el cliente, al evaluar la solicitud de crédito desde el punto de vista sociodemográfico y financiero.

El sistema de calificación debe contar con un número de niveles de calificación que provea una adecuada discriminación o diferenciación del riesgo de crédito de los deudores.

El otorgamiento del crédito se basa en el conocimiento integral de la persona, sentido común, criterio informado y buen juicio. Los criterios para la asignación de cada calificación deben ser claros, pudiendo utilizar variables cuantitativas y cualitativas del deudor, su hogar y negocio. El sistema de calificación debe ser dinámico, en el sentido de que se espera que las calificaciones cambien cuando cambia el riesgo.

La determinación de las variables cuantitativas y cualitativas es discrecional por parte de la entidad financiera. A continuación, con carácter orientador, se mencionan algunas variables.

**Variables cualitativas:**

**Estabilidad**

* Estado civil,
* Con o sin niños,
* Niños asisten a la escuela,
* Residente en la comunidad por más de X años/meses, definido por la entidad en su metodología,
* Propietario de casa,
* Negocio en la misma localidad por más de X años/meses, definido por la entidad en su metodología. Esta variable no aplica para el caso de nuevos emprendedores,
* Negocio en operación por más de X años/meses, definido por la entidad en su metodología. Esta variable no aplica para el caso de nuevos emprendedores.

**Habilidad empresarial**

* El solicitante y/o su cónyuge tiene/n negocios múltiples,
* El solicitante lleva registros de ventas y compras,
* El negocio está localizado en un área comercial,
* El solicitante ha proporcionado ejemplos concretos de cómo su negocio ha crecido desde su inicio,
* El solicitante ha proporcionado explicaciones claras de sus planes para la expansión del negocio,
* El solicitante tiene conocimientos claros de su mercado y de cómo competir,
* El solicitante tiene una visión clara hacia dónde quiere llevar su negocio y cómo,
* La mayoría de las ganancias se reinvierten en el negocio.

**Reputación**

* El solicitante pertenece a un grupo o asociación comunitaria,
* El solicitante tiene buena reputación según confirmada por entrevista con vecinos,
* El solicitante tiene buena reputación según confirmada por entrevistas con colegas,
* El solicitante tiene buena reputación según confirmada por entrevista con proveedores y arrendadores.

**Variables cuantitativas:**

* Capital de trabajo (inventarios, cuentas por cobrar),
* Endeudamiento (en el sector formal e informal, operadores del SBD supervisados y no supervisados por SUGEF, usuarios de programas del SBD, etc.),
* Otras obligaciones domésticas,
* Información del negocio: ingresos, ventas, costos, gastos,
* Consumo familiar,
* Pensiones o salarios,
* Actividades secundarias.

Se espera que la entidad valide los supuestos, ponderaciones o criterios implícitos en la determinación de los puntajes y las calificaciones, tomando en consideración el apetito al riesgo, las estrategias y políticas crediticias. En caso de haber perdido valor predictivo; la metodología debería ajustarse. Además, se espera que el sistema de calificación sea validado de manera independiente.

**Sobre las metodologías para cálculo de pérdidas esperadas, genéricas y específicas**

Las metodologías internas para el cálculo de las pérdidas esperadas se basan generalmente en la determinación de tres componentes: la probabilidad de incumplimiento, la severidad de pérdida en caso de incumplimiento y la exposición en caso de incumplimiento.

Las pérdidas esperadas podrán aplicarse a cada uno de los créditos de la cartera, a deudores individuales o a grupos de deudores con características de riesgo homogéneas.

La pérdida esperada será igual al producto de la probabilidad de incumplimiento, la severidad de la pérdida y la exposición al incumplimiento:

**Sobre las metodologías para cálculo de la severidad de pérdida en caso de incumplimiento**

Para los efectos de estos Lineamientos Generales, la severidad de pérdida en caso de incumplimiento puede determinarse como el complemento aditivo de la tasa de recuperación en caso de incumplimiento. Estas métricas se basan en la determinación del importe recuperable de los bienes o derechos dados en garantía.

Para el caso de garantías constituidas con bienes muebles e inmuebles, excepto instrumentos financieros, el importe recuperable debe reflejar el flujo neto efectivo que se obtendría en la venta de los bienes ante el evento de incumplimiento y la entidad deba recurrir a esta fuente secundaria de pago. El importe recuperable por la vía de la liquidación de los bienes, corresponderá al valor presente, utilizando una tasa de interés de costo de oportunidad, del importe efectivo esperado que se obtendría en la liquidación, considerando el estado esperado en el que se encontrarán los bienes al momento de su liquidación, y restando el valor presente de los costos legales y gastos estimados en que se incurriría para mantenerlos y enajenarlos.

Para el cálculo del importe recuperable, debe utilizarse una muestra que recoja la experiencia de la entidad en casos de incumplimiento que finalizaron con la liquidación efectiva de bienes de similar naturaleza. La entidad debe calcular el tiempo promedio que se tarda en recuperar finalmente la liquidez, a partir del evento de incumplimiento.

El cálculo del importe recuperable para el caso de instrumentos financieros se realiza mediante el “Valor Razonable Ajustado”, el cual se obtiene aplicando al valor razonable, los factores de descuento por volatilidad de tasas de interés y de monedas, y restando el valor presente de los costos de liquidación.

A continuación se desarrollan aspectos a tomar en consideración, en relación con el uso de metodologías internas en general:

**A. Aspectos a considerar para las metodologías**

**1. Generalidades**

a) Acuerdo de aprobación por parte del órgano de dirección.

b) Nombre y atestados de la empresa desarrolladora - proveedora, o del área interna, o de los autores de la metodología.

c) Usos internos de las metodologías:

i) Evaluación y clasificación del cliente en la etapa de otorgamiento,

ii) Evaluación y clasificación del cliente en la etapa de seguimiento,

iii) Cálculo de pérdidas esperadas, genéricas y específicas,

iv) Cálculo de importes recuperables y tasas de recuperación.

**2. Documentación detallada de la metodología**

a) Características de la metodología y fundamentos.

b) Alcance de la metodología en cuanto a si aplica deudor por deudor o a grupos de deudores que conforman las carteras crediticias de banca para el desarrollo.

c) Descripción de la cartera crediticia a la cual se le aplicará la metodología de acuerdo con las políticas de la entidad.

d) Sistema de calificación de la capacidad de pago del deudor, según la política de la entidad.

e) Información mínima que debe disponerse del deudor o del tipo de cartera crediticia, así como fuentes de información que alimentan la metodología.

f) Procedimiento de calificación.

**3. Uso de la metodología**

a) Período durante el cual se ha aplicado la metodología para la calificación de capacidad de pago.

b) Descripción detallada de la base de datos utilizada para la calibración y períodos cubiertos.

c) Análisis descriptivo de la evolución del comportamiento de pago y la composición de la cartera.

**4. Validación interna**

a) Clientes valorados.

b) Resultados de los procesos de control y revisión de la aplicación de la metodología de capacidad de pago del deudor.

c) Criterios de selección de muestras en el seguimiento de la evaluación de la capacidad de pago.

d) Otros mecanismos utilizados por la entidad para la valoración interna de las metodologías y sus resultados.

**5. Entorno tecnológico, sistemas y mantenimiento de información**

a) Resultados sobre los estudios realizados en las bases de datos sobre la consistencia, integridad y fiabilidad de la información mantenida en las mismas.

b) Análisis de los procesos utilizados para obtener, a partir de las aplicaciones y bases de datos de la entidad, las bases de datos de calibración.

c) Descripción de los sistemas y las bases de datos utilizadas para el almacenamiento de la información, sitio alterno, tanto en lo referente al sistema de calificación, como a cualquier otro aspecto relevante, indicando los responsables.

**6. Aspectos cualitativos**

a) Resumen de las políticas crediticias de la entidad.

b) Tratamiento de las excepciones a la política y procedimientos.

c) Involucramiento de la alta dirección en la aplicación del modelo.

d) Estructura organizativa donde se describan las responsabilidades y funciones de las distintas áreas implicadas en la gestión y control del riesgo de crédito, así como los comités establecidos.

e) Detalle de los recursos humanos en las distintas áreas relacionadas con la implementación y el control de la metodología, incluyendo los responsables y las funciones asignadas para garantizar la consistencia en la concesión de operaciones, la fiabilidad de los datos utilizados para analizar la operación, etc.

f) Descripción de la información que genera la metodología y sus usos, indicando las diferentes instancias de toma de decisiones a los cuales se debe informar de los resultados y recomendar acciones correctivas, por ejemplo los informes enviados a la alta dirección, los informes de gestión, etc.

g) Manuales internos y otra documentación relacionada con la metodología.

**7. Revisiones independientes**

a) Informes de revisiones independientes (Auditoría Interna, Auditoría Externa, Consultores), objetivos de las revisiones y conclusiones obtenidas.

b) Informes de seguimiento de las acciones correctivas adoptadas por la administración.

**B. Aspectos a considerar con el uso de técnicas estadísticas**

En adición a lo indicado en el literal A anterior, las entidades deben considerar y documentar, como mínimo, los siguientes aspectos que le son aplicables cuando se utilicen técnicas estadísticas:

**1. Descripción detallada de la metodología**

a) Fundamento matemático y estadístico. Por ejemplo, la técnica utilizada para la conformación de carteras homogéneas.

b) Criterios para discriminar entre los niveles de capacidad de pago.

c) Test estadístico.

d) Descripción de las salidas del modelo.

**2. Entorno tecnológico, sistemas y mantenimiento de información**

a) Identificación y descripción de las fuentes externas utilizadas en el modelo.

b) Las metodologías internas deben estar sustentadas en bases de datos con información histórica, según un número de periodos apropiado para la determinación de probabilidades de incumplimiento o severidad de la pérdida. Los criterios de robustez serán los que defina la propia entidad, para la admisibilidad de la metodología.

**3. Resultados de pruebas retrospectivas (“back testing”) y otras pruebas**

a) Evolución de la metodología, calibraciones y cambios producidos en las ponderaciones.

b) Plan de pruebas, alcance y periodicidad.

c) Indicar las fechas de las re calibraciones, nombre de los responsables e instancia de aprobación.

d) Resultados de la revisiones independientes, internas o externas, sobre aspectos como la fiabilidad de la información mantenida en las bases de datos, los procedimientos informáticos utilizados para obtener las bases de datos de calibración, diseño del modelo, calibración, etc.

e) Informe del seguimiento sobre las acciones correctivas adoptadas a partir de los resultados de las revisiones.

**IV. MANUAL DE CRÉDITO**

**Objetivo: Establecer la expectativa de la SUGEF en torno al manual de crédito para las actividades de financiación con las líneas de negocio de banca para el desarrollo.**

1. Descripción de la estructura organizacional del área de crédito responsable de las actividades de financiación con las líneas de negocio de banca para el desarrollo, los procedimientos de control interno de esta actividad crediticia, el manual de funciones del personal y los procesos de crédito establecidos, identificando al menos las etapas de otorgamiento y seguimiento.
2. Formularios estandarizados.
3. Guías para conducir las visitas de campo y pautas de conducta para los analistas de crédito, a seguir en sus visitas de campo y comunicaciones con los clientes.
4. Identificación de los responsables de la aprobación de los créditos.
5. Detalle de la documentación que los responsables de la aprobación de los créditos deben analizar antes de otorgar la aprobación respectiva, tales como, los criterios de elegibilidad de los clientes, los informes de análisis, información sobre el destino del crédito, monto, plazo, tasa de interés y garantías o avales, en caso de ser requeridos por la entidad.
6. Detalle de la documentación que debe ser generada por la entidad financiera para dejar evidencia del seguimiento de los créditos, así como la documentación requerida para evidenciar la existencia y aplicación de mecanismos de control interno.
7. Detalle de la información que debe ser generada por entidad para evidenciar las gestiones de cobro, ya sea por la vía administrativa o judicial.

**V. EXPEDIENTE DEL CLIENTE**

**Objetivo: Establecer la expectativa de la SUGEF en torno al expediente de crédito de los clientes de las líneas de negocio de banca para el desarrollo.**

En la definición del contenido del expediente de crédito del cliente, debe tomarse en consideración que la actividad crediticia de banca para el desarrollo, está enfocada hacia líneas de negocio que difieren de las líneas tradicionales de crédito, tales como crédito de consumo o crédito empresarial; en aspectos como las características de los productos y servicios, el perfil de los clientes y la metodología crediticia.

Los clientes pueden carecer de estados financieros formales, o documentación confiable y preparada sistemáticamente que respalde presupuestos o flujos de efectivo. Por esta razón, la documentación del crédito se genera en gran parte por la misma entidad financiera, mediante sus oficiales de crédito, a través de visitas al negocio y al hogar del cliente.

El contenido del expediente de crédito de los clientes del SBD debe estar consonancia con las políticas aprobadas por la entidad financiera.

El expediente puede mantenerse en forma digital, física o una combinación de ambas. En particular, se espera que las entidades realicen un uso eficiente de la información que mantiene sobre sus clientes, mediante la reducción de costos de gestión documental, posibilitando el uso de documentos y firmas digitales, y reduciendo eventuales duplicidades en los requerimientos de información.

La entidad debe estar en capacidad de poner a disposición de la Superintendencia, cuando ella lo solicite, la totalidad de la información que conforma el expediente del cliente.

Se espera que el expediente del cliente contenga información requerida tanto en los manuales de crédito de la entidad financiera, como en los programas de financiamiento autorizados por el Consejo Rector del SBD; en relación con aspectos como los siguientes:

**Información del cliente:**

1. Información para la ubicación física de la persona, por ejemplo su domicilio y el lugar donde desarrolla su negocio, cuando son lugares diferentes.
2. Información demográfica y socio económica, necesarias para definir el perfil de usuario del SBD.

**Información sobre los programas del SBD:**

1. Indicación del Programa aprobado por el Consejo Rector del SBD, bajo el cual se llevan a cabo las actividades de financiación.
2. Asistencia no financiera otorgada por la entidad al usuario del SBD.

**Información sobre el otorgamiento del financiamiento**:

El alcance de los temas que se enumeran a continuación, debe ser definido por la entidad de acuerdo con su propia metodología crediticia:

1. Documento de aprobación del crédito, en el que deberá constar el monto, plazo, forma de pago, garantías si fueron requeridas, avales, así como los nombres y las firmas de quienes la aprobaron.
2. Documentación preparada por el analista de crédito, según el Manual de Crédito.
3. Documentación sobre las condiciones del crédito.
4. Información de tipo financiero aportada por la persona o levantada por la propia entidad financiera mediante visitas de campo.
5. Información sobre los esquemas de créditos grupales con garantía solidaria.
6. Información sobre los avales otorgados por el FINADE y otros fondos especializados, tales como el FODEMIPYME.
7. Información sobre apoyos adicionales para la persona, por ejemplo, del Instituto Mixto de Ayuda Social (IMAS).
8. Información sobre otras garantías y avales, en caso que existan.
9. Bitácora del oficial de crédito sobre visitas de campo al domicilio y al negocio del solicitante.
10. Información sobre vinculación del cliente con la entidad y conformación de grupo de interés económico.

**Información sobre el seguimiento del financiamiento:**

1. Bitácora del oficial de crédito sobre visitas de campo al domicilio y al negocio del cliente.
2. Información de tipo financiero aportada por la persona o levantada por la propia entidad financiera mediante visitas de campo.
3. Documentación sobre gestiones de cobranza realizadas.
4. En el caso de financiación en moneda extranjera, indicación de mecanismos de cobertura cambiaria, en caso que existan. Además, valoración de la entidad sobre la sensibilidad del cliente a variaciones del tipo de cambio bajo escenarios de estrés, y consideración del cliente como bajo o alto riesgo cambiario del crédito.

**VI. COMPORTAMIENTO DE PAGO HISTÓRICO EN EL SBD (CPH-SBD)**

**Objetivo: Establecer la metodología de cálculo del CPH-SBD.**

**NOTA:** la SUGEF es responsable de calcular el nivel de CPH-SBD para los deudores reportados por las entidades el mes anterior. Esta información está disponible para cada entidad en archivos descargables a más tardar el día 20 de cada mes.

**a) Alcance**

El cálculo del CPH-SBD considera únicamente las operaciones crediticias directas vigentes o extintas otorgadas en el marco del SBD.

**b) Atraso máximo y atraso medio**

El CPH-SBD se calcula para un periodo de 24 meses que finaliza el último día del mes anterior al mes de evaluación. El cálculo se hace de la siguiente forma:

1. Para cada operación crediticia directa se calcula el atraso máximo en días y el atraso medio. El atraso medio es igual a la suma del atraso máximo reportado cada mes dividido entre el número de periodos reportados con un saldo total adeudado mayor a veinticinco mil colones;
2. Se asigna un puntaje al atraso máximo y al atraso medio con base en el siguiente cuadro:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **PUNTAJE** | **Atraso máximo** | **Atraso máximo medio** |
| 1 | hasta 30 días | hasta 10 días |
| 2 | más de 30 y hasta 60 días | más de 10 y hasta 20 días |
| 3 | más de 60 y hasta 90 días | más de 20 y hasta 30 días |
| 4 | más de 90 y hasta 120 días | más de 30 y hasta 40 días |
| 5 | más de 120 | más de 40 días |

1. Se calcula el promedio simple del puntaje asignado al atraso máximo y al atraso medio, lo cual resulta en un puntaje para cada operación con un valor entre uno y cinco;
2. Este resultado se pondera según la suma de los saldos totales adeudados mayores a veinticinco mil colones reportados cada mes para cada operación del deudor;
3. El punto 4 determina el puntaje final del deudor como el resultado de la multiplicación del valor obtenido en el punto 3 por el porcentaje que representa la suma de los saldos de cada operación entre la sumatoria de todas las sumas de saldos, y sumando estos resultados obtenidos.

La suma de saldos de cada operación se obtiene a partir de la suma de los saldos mensuales mayores a veinticinco mil colones, durante el periodo de evaluación. Como resultado se obtiene el puntaje final del deudor como un valor entre uno y cinco.

**c) Nivel de CPH-SBD**

El puntaje final del deudor determina el NIVEL del CPH-SBD, según el siguiente cuadro:

|  |  |
| --- | --- |
| **NIVEL** | **PUNTAJE FINAL** |
| 1 | igual o menor a 2,33 |
| 2 | Mayor a 2,33 e igual o menor a 3,66 |
| 3 | Mayor a 3,66 |

A los deudores para los cuales no existe información crediticia en el Centro de Información Crediticia del SBD, se les asigna un puntaje final igual a cero y se clasifican en el NIVEL 1 de comportamiento de pago histórico.

**d) Clasificación directa en CPH-SBD de Nivel 3**

Independientemente del puntaje de CPH-SBD del deudor, el CPH-SBD se ubicará en Nivel 3 cuando durante el periodo de evaluación, en relación con al menos una operación directa del SBD, se haya presentado cualquiera de las siguientes situaciones:

1. la operación fue pagada, total o parcialmente, mediante la dación de bienes en pago, o como producto de la adjudicación del bien en un proceso de cobro judicial,
2. la operación fue asumida formalmente por un fiador, avalista o la perdida fue resarcida por algún proveedor de protección crediticia. Se incluye la ejecución de avales del “Fondo de Avales del Fideicomiso Nacional para el Desarrollo”, en adelante” FINADE, y del “Fondo Especial para el Desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas”, en adelante FODEMIPYME. Se exceptúa de lo dispuesto en este inciso, el caso de créditos grupales de garantía solidaria y los casos de readecuación a que se refiere el Artículo 46 de la Ley 9174, debidamente aprobados por el Consejo Rector,
3. la operación con un saldo total adeudado mayor a veinticinco mil colones costarricenses, fue declarada como incobrable.

**VII. DEFINICIÓN DE DEUDORES GENERADORES Y NO GENERADORES DE MONEDA EXTRANJERA**

**Objetivo: Clasificar a los deudores con al menos una operación crediticia en moneda extranjera en la entidad, en tres categorías según el nivel de riesgo de crédito asociado a una devaluación inesperada del tipo de cambio.**

**A. Definiciones**

**Generador de moneda extranjera:** persona física o jurídica que mantiene con la entidad al menos una operación crediticia denominada en moneda extranjera y cuyas actividades regulares proveen un flujo de ingresos en la misma moneda extranjera en que están denominadas las operaciones por un monto igual o superior al servicio de estas operaciones durante el siguiente año.

La compra de las divisas en el mercado cambiario o el sólo hecho de que los precios de los bienes o servicios que comercializa en el país se encuentren expresados en moneda extranjera no serán elementos suficientes para considerarlo como deudor generador, a menos que exista evidencia de que el deudor es proveedor regular de bienes o servicios a clientes generadores de moneda extranjera que le garantice el flujo de ingresos suficiente, de lo cual debe quedar constancia en el expediente de crédito.

Las entidades financieras supervisadas por SUGEF deben clasificarse en esta categoría.

**No generador de moneda extranjera**: deudor que mantiene con la entidad al menos una operación crediticia denominada en moneda extranjera y que no cumple con la definición de generador de moneda extranjera.

Para estos efectos se tomarán en consideración todas las operaciones que el deudor mantenga en la entidad, sean con recursos del SBD, como con otros recursos.

Los deudores no generadores se clasifican en las siguientes dos categorías:

**No Generador de moneda extranjera de bajo riesgo**: Corresponde al deudor no generador de moneda extranjera, cuyas actividades regulares proveen un flujo de ingresos suficiente para cumplir el servicio de sus deudas en moneda nacional y extranjera, aún después de considerar el escenario de estrés de tipo de cambio definido por la entidad, así como también al deudor no generador de moneda extranjera cuyas operaciones crediticias en moneda extranjera cumplen, cada una, con la siguiente condición:

El saldo de la operación crediticia, luego de considerar el escenario de estrés de tipo de cambio definido por la entidad, es menor o igual al valor de referencia de la garantía multiplicado por el factor de ajuste aplicable. Cuando la garantía no es hipotecaria ni prendaria, la moneda de la garantía debe ser la misma que la moneda de la operación crediticia.

El deudor que únicamente tenga con la entidad operaciones crediticias documentadas por facturas que fueron descontadas por la entidad debe clasificarse en esta categoría, excepto cuando se cuente con información que permita clasificar al deudor como generador de moneda extranjera.

**No Generador de moneda extranjera de alto riesgo:** No generador de moneda extranjera que no cumple con la definición de no generador de moneda extranjera de bajo riesgo.

**B. Aclaraciones adicionales**

Para efectos de la clasificación de los deudores según su exposición al riesgo cambiario debe observarse lo siguiente:

1. Se excluyen del análisis la garantía, el aval y la carta de crédito.
2. Los deudores que no tienen al menos una operación crediticia denominada en moneda extranjera en la entidad no deben clasificarse. Para efectos de este capítulo VI la Unidad de Desarrollo no se considera moneda extranjera.
3. La clasificación de los deudores debe realizarse únicamente con base en las operaciones crediticias del deudor en la entidad que lo clasifica.

**VIII. VALUACION DE GARANTIAS**

**Objetivo: Establecer orientaciones para valorar los bienes muebles o inmuebles aceptados como garantías.**

La valoración de garantías es una técnica desarrollada por valuadores profesionales.

Una valoración prudente de las garantías debe estar basada en criterios técnicos. Por ejemplo, tratándose de garantías mobiliarias, es posible identificar bienes como derechos de explotación, bienes futuros u otros poco tradicionales; los cuales incorporan una complejidad adicional para su valoración.

En el proceso de admisión de garantías, como respaldo de operaciones crediticias, las entidades o los deudores recurren servicios de peritaje y avalúos de bienes que, en el caso de Costa Rica, se encuentran regulados por el Colegio Federado de Ingenieros y Arquitectos de Costa Rica (<http://www.cfia.or.cr>). En particular, el “Reglamento para la Contratación de Servicios de Peritajes y Avalúos de Bienes Muebles e Inmuebles”, establece el marco para la contratación de servicios de peritajes y avalúos de bienes, de manera que dichos servicios se presten dentro de los principios éticos y profesionales, remunerados mediante un pago justo.

El artículo 10 del Reglamento citado dispone que todo avalúo de bien mueble o inmueble debe ser realizado con la mejor precisión y cuidado; y que el informe de valuación debe contener como mínimo lo especificado en las Normas Internacionales de Valuación (IVSC 2005), Norma Nº 3 Elaboración de Informes de la Valuación.

En materia de valuación de bienes inmuebles entregados en garantía de operaciones de crédito, existe un desarrollo técnico contenido en la norma IVS310 contenido en las Normas Internacionales de Valuación (IVS 2013). Estas normas técnicas son emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Valuación (IVSC, por sus siglas en ingles). (<https://www.ivsc.org>).

Únicamente como marco de referencia conceptual, se sugiere observar lo dispuesto en las Normas Internacionales de Valuación, en las que se desarrollan tópicos sobre valuación de bienes inmuebles (IVS230), planta y equipo (IVS220), bienes intangibles (IVS210), entre otros.

Rige a partir de su publicación en el Diario Oficial La Gaceta.

Atentamente,



Javier Cascante Elizondo

Superintendente

GSC/gvl\*