

# GUÍA: PROCEDIMIENTO PARA LA CLASIFICACIÓN DEL RIESGO DEL CLIENTE

Actividades y Profesiones No Financieras Designadas  
(APNFD)

# Dirigido a:

Sujetos obligados que realicen alguna o algunas de las actividades descritas en los artículos 15 y 15 bis de la Ley 7786.



## IMPORTANTE CONSIDERAR

El presente documento es una **guía**, la cual no pretende ser exhaustiva y **deberá ser adaptada** por el sujeto obligado en función de la(s) actividad(es) inscrita(s) y de la operativa(s) del negocio particular. Cabe señalar que el manual de prevención es un **documento propio** del sujeto obligado, por lo que no es razonable ni conveniente utilizar manuales elaborados por otros sujetos obligados.

# Aspectos normativos importantes





# Acuerdo SUGEF 13-19

1. DISPOSICIONES GENERALES	2. ADMINISTRACIÓN DEL RIESGO DEL SUJETO OBLIGADO	<b>3. <u>DEBIDA DILIGENCIA EN EL CONOCIMIENTO DEL CLIENTE</u></b>	4. OTRAS MEDIDAS DE DEBIDA DILIGENCIA	5. REGISTRO Y NOTIFICACIÓN DE TRANSACCIONES
6. OFICIAL DE CUMPLIMIENTO O PERSONA DE ENLACE	7. AUDITORÍA INTERNA Y EXTERNA	8. MANUAL DE PREVENCIÓN, CAPACITACIÓN Y CONOZCA A SU PERSONAL	9. MONITOREO Y SEÑALES DE ALERTA	10. OTRAS OBLIGACIONES
	11. DISPOSICIONES SANCIONATORIAS	DISPOSICIONES TRANSITORIAS	DISPOSICIONES FINALES	

*Los lineamientos generales a este Reglamento facilitan la comprensión y aplicación de esta normativa.*



# Clasificación por tipo de sujeto obligado



## Artículo 4: Tipos de sujetos inscritos

- Definidos según sus características de naturaleza, tamaño, estructura, cantidad de operaciones, número de empleados, volumen de producción y factores de exposición al riesgo de LC/FT/FPADM.

### Tipo 1

- **Mayor complejidad** en su operativa y estructura, que realizan actividades que por su naturaleza presentan **mayor vulnerabilidad** a ser utilizadas para LC/FT/FPADM.

### Tipo 2

- **Complejidad media** en su operativa y estructura, que realizan actividades que por su naturaleza **son vulnerables** a ser utilizadas para LC/FT/FPADM.

### Tipo 3

- **Poca complejidad** en su operativa y estructura, que realizan actividades que por su naturaleza son catalogadas de **menor vulnerabilidad** a ser utilizadas para LC/FT/FPADM.



# Obligaciones según el tipo de sujeto inscrito

## Tipo 1

- Administración del riesgo (*Lineamiento: Anual*)
- **Conocimiento del cliente**
- Registro y notificación: (*Lineamiento: 2 meses*)
- Oficial de cumplimiento
- Auditoría Interna (*Reglamento: Anual*)
- Auditoría Externa (*Lineamiento: 2 años*)
- Manual de prevención
- Capacitación
- Conozca su personal
- Monitoreo y señales de alerta

## Tipo 2

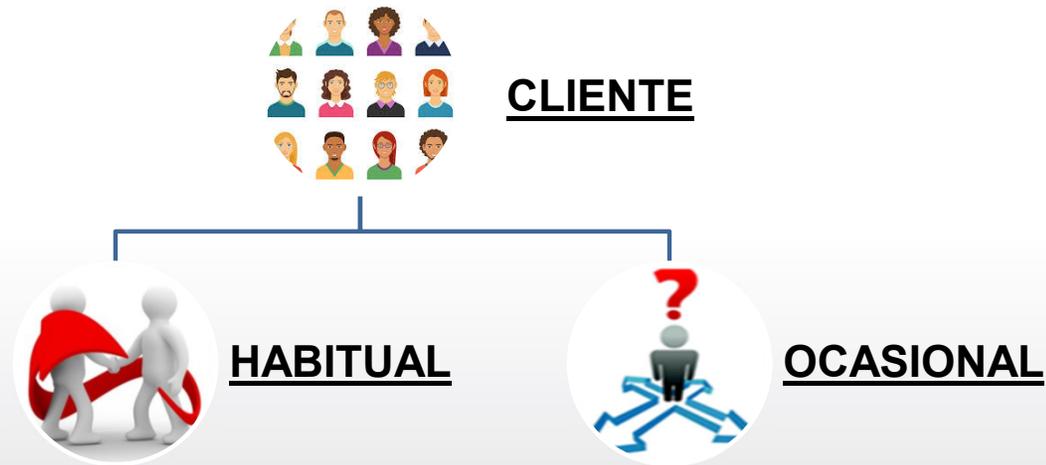
- Administración del riesgo (*Lineamiento: 2 años*)
- **Conocimiento del cliente**
- Registro y notificación (*Lineamiento: 3 meses*)
- Persona de enlace
- Manual de prevención
- Capacitación
- Conozca su personal
- Monitoreo y señales de alerta

## Tipo 3

- Administración del riesgo (*Lineamiento: 3 años*)
- **Conocimiento del cliente**
- Registro y notificación (*Lineamiento: 4 meses*)
- Persona de enlace
- Manual de prevención
- Capacitación
- Conozca su personal
- Monitoreo y señales de alerta



# Artículo 8. Clasificación de clientes



- a) Cantidad de transacciones.
- b) Monto mínimo de las transacciones.
- c) Período de análisis para la clasificación.
- d) Transacciones inusuales.

*Principios constitucionales de razonabilidad, objetividad y buena fe.*



## Aspectos normativos a considerar:

### Artículo 12. Procedimiento para la clasificación del riesgo del cliente

El sujeto obligado debe asignar una categoría de riesgo a cada cliente habitual mediante un procedimiento de clasificación de riesgo.





# Aspectos normativos a considerar:

**1** Categorías de riesgo



El sujeto obligado debe utilizar las siguientes **categorías** para clasificar a sus clientes: Riesgo Alto, Moderado o Bajo.

**2** Criterios para la clasificación



El sujeto obligado puede utilizar factores de riesgo como: clientes, zonas geográficas, canales de distribución y productos y servicios.

**3** Documentar



El sujeto debe **documentar** los resultados del proceso y los debe mantener a disposición de la Superintendencia.

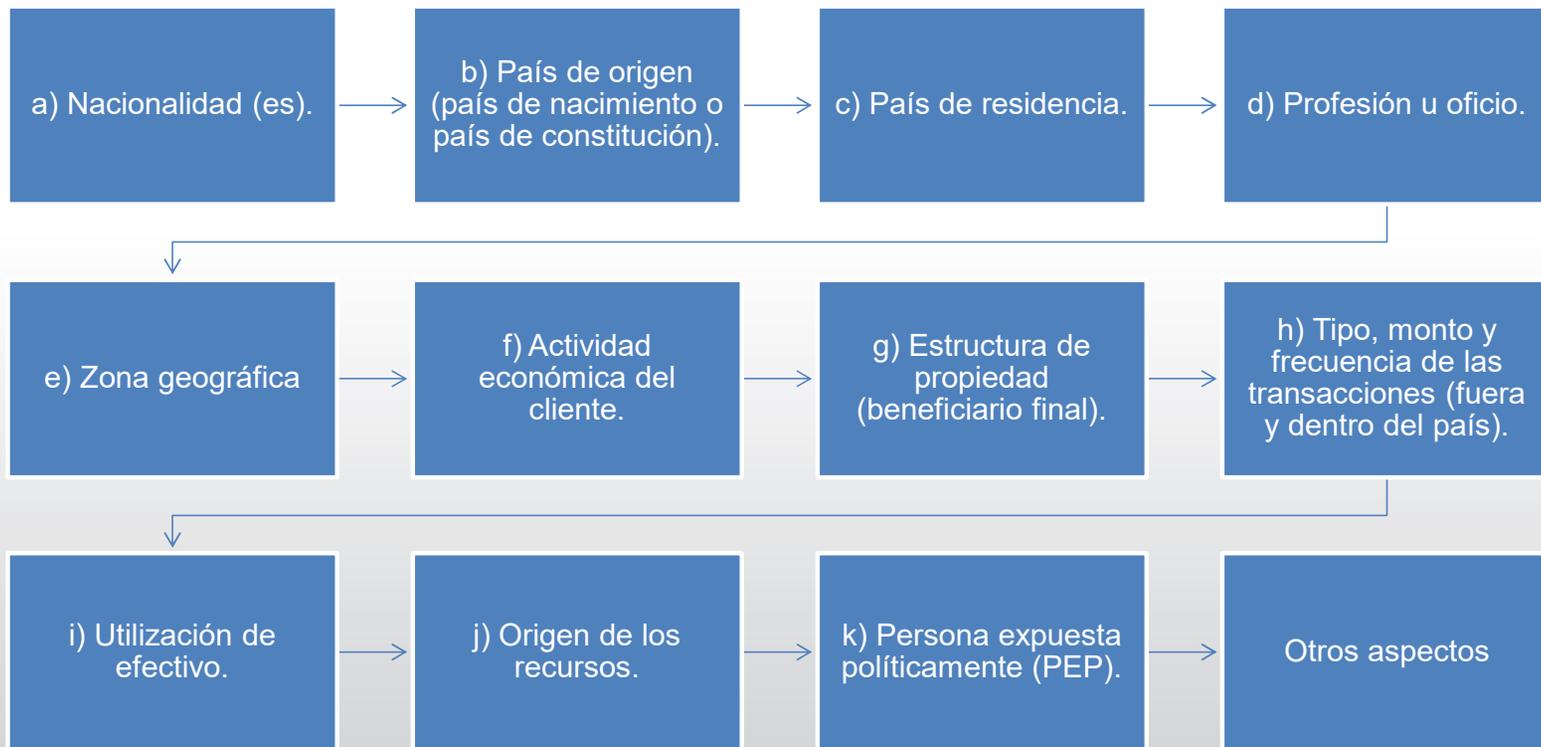
**4** Aprobar

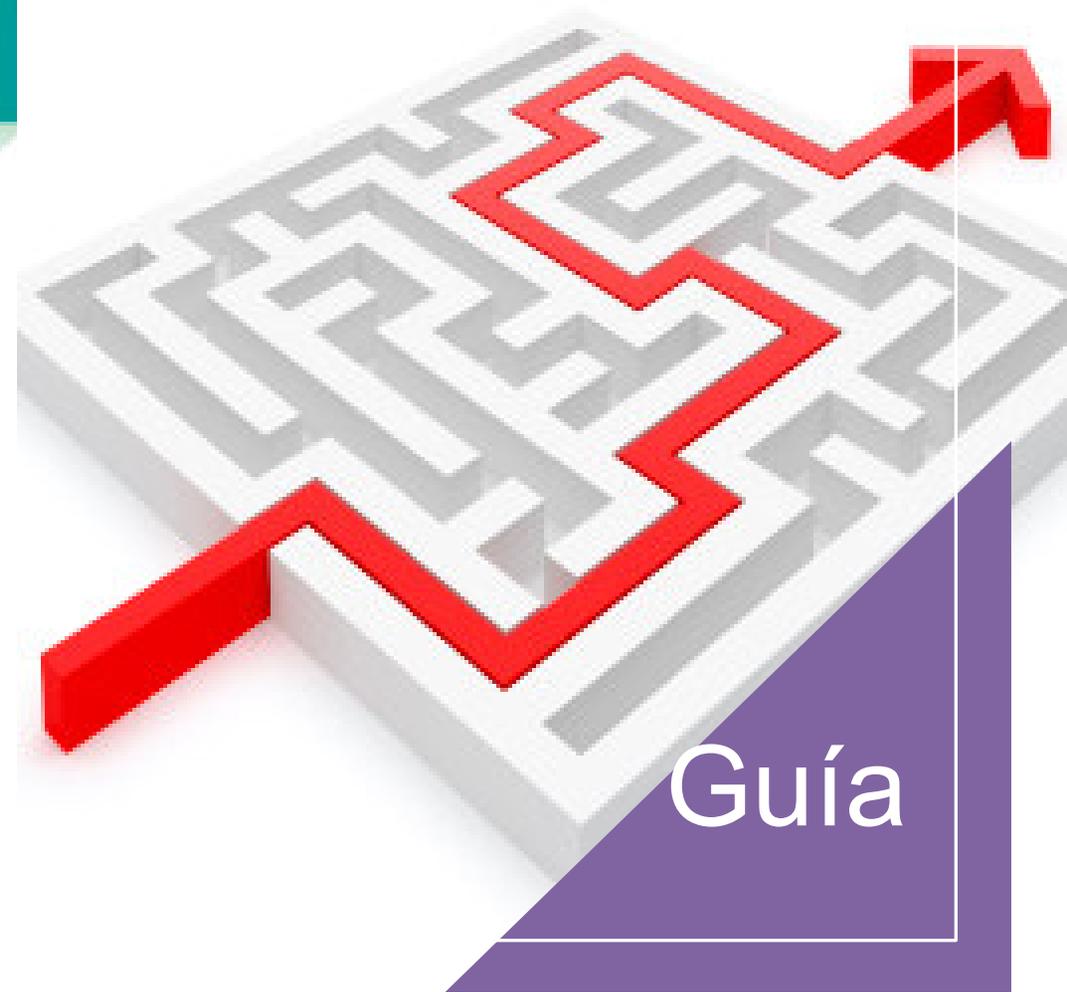


El procedimiento y sus modificaciones debe ser **aprobado** por la autoridad máxima del sujeto inscrito.



# Aspectos normativos a considerar:





Guía

# Características de la guía

## OBJETIVO

- Contiene explicaciones generales para la elaboración de manuales, políticas y procedimientos propios e individuales del sujeto obligado.
- El objetivo de las guía es apoyar a los sujetos obligados en la implementación y documentación de sus obligaciones, por tanto, no pretenden ser exhaustivas y deben ser adaptadas por el sujeto obligado en función de la(s) actividad(es) inscrita(s) y de la operativa(s) del negocio. particular.

## ESTRUCTURA

- Portada
- Índice
- Instrucciones generales
- Aclaraciones generales
- Desarrollo de contenido
- Ejemplos prácticos

# Tipos de guías

GUÍA DE ELABORACIÓN:  
PROCEDIMIENTO PARA  
LA CLASIFICACIÓN DEL  
RIESGO DEL CLIENTE



El nivel de profundidad que un sujeto obligado necesita mantener en relación con sus políticas, procedimientos y controles está relacionada directamente con el tamaño, la estructura, el riesgo y la complejidad de los negocios o actividades inscritas, entre otros

PROPUESTA  
SUGERIDA:  
TIPO 1 y 2

GUÍA DE ELABORACIÓN:  
PROCEDIMIENTO PARA  
LA CLASIFICACIÓN DEL  
RIESGO DEL CLIENTE



El nivel de profundidad que un sujeto obligado necesita mantener en relación con sus políticas, procedimientos y controles está relacionada directamente con el tamaño, la estructura, el riesgo y la complejidad de los negocios o actividades inscritas, entre otros

PROPUESTA  
SUGERIDA:  
TIPO 3

# GUÍA DE ELABORACIÓN: PROCEDIMIENTO PARA LA CLASIFICACIÓN DEL RIESGO DEL CLIENTE



El nivel de profundidad que un sujeto obligado necesita mantener en relación con sus políticas, procedimientos y controles está relacionada directamente con el tamaño, la estructura, el riesgo y la complejidad de los negocios o actividades inscritas, entre otros

PROPUESTA  
SUGERIDA:  
TIPO 1 y 2



# Etapas del proceso



## Paso 1. Conocimiento del cliente y negocio

- Abordar la clasificación **del riesgo del cliente**, desde el **punto de vista de LC/FT/FPADM**,
- Considerar el conocimiento de **la actividad(es) sujeta a supervisión y el conocimiento de sus clientes**; con el objetivo de definir la alternativa más apropiada para el giro del negocio y complejidad.
- En esta etapa es importante la adecuada **identificación del cliente, origen de fondos, actualización de información, definición del perfil del cliente, aceptación de clientes**.

## Paso 2. Selección de variables

a) Nacionalidad (es).

• Si los clientes tienen otra(s) nacionalidad(es) diferente a la costarricense, la relación comercial podría ser considerada de mayor riesgo, en especial si la nacionalidad es de algún país catalogado de riesgo de LC/FT/FPADM.

b) País de origen (país de nacimiento o país de constitución).

• Si los clientes de los sujetos obligados nacieron en el caso de personas físicas o fueron constituidos en el caso de personas jurídicas en un país diferente a Costa Rica, la relación podría ser considerada de mayor riesgo, en especial si el país es catalogado de riesgo de LC/FT/FPADM.

c) País de residencia.

• Si los clientes de los sujetos obligados residen fuera del territorio costarricense, la relación podría ser considerada de mayor riesgo, en especial si el país de residencia es algún país catalogado de riesgo de LC/FT/FPADM.

d) Profesión u oficio.

• Desde el punto de vista de riesgo de LC/FT, se ha demostrado que hay profesiones catalogadas más vulnerables para la comisión de delitos de LC/FT/FPADM, por tanto evaluar esta variable permite determinar si los clientes tienen profesiones u oficios que representen mayor riesgo para su perfil.

## Paso 2. Selección de variables

### e) Zona geográfica.

Las zonas geográficas **donde realiza negocios el cliente, incluyendo la localización de las contrapartes** con las cuales realiza transacciones; permite evaluar el nivel de riesgo. Por ejemplo a nivel internacional si está vinculado con países considerados de alto riesgo, según las listas del Grupo de Acción Financiera Internacional (GAFI), la Organización de las Naciones Unidas (ONU), entre otros.

### f) Actividad económica del cliente.

Desde el punto de vista de riesgo de LC/FT, se ha demostrado que hay **actividades económicas catalogadas más vulnerables al riesgo** de LC/FT/FPADM, por tanto evaluar esta variable permite determinar si los clientes realizan actividades que signifiquen mayor riesgo para el sujeto obligado.

### g) Estructura de propiedad (beneficiario final).

Esta variable es importante en la valoración de personas jurídicas, dado que existen estructuras de propiedad que no permiten fácilmente **identificar al beneficiario final** (propietario persona física o quien ejerce el control), por tanto es necesario e indispensable contar con mecanismos para determinar el tipo de estructura, considerando que las **estructuras de propiedad complejas** son más vulnerables al riesgo de LC/FT.

### h) Tipo, monto y frecuencia de las transacciones (fuera y dentro del país).

El perfil transaccional del cliente permite conocer mediante el volumen (monto) de transacciones del cliente, la cantidad de transacciones que realiza o estima realizar el cliente en un periodo de tiempo y la frecuencia de estas, si hay **congruencia entre las transacciones, el objetivo de la relación comercial** y perfil de riesgo del cliente.

## Paso 2. Selección de variables

i) Utilización de efectivo.

• El uso de efectivo, se refiere al uso de billetes o monedas como forma de pago, siendo el uso de **efectivo más riesgoso para los sujetos obligados y reconocido como una tipología utilizada por los lavadores de dinero** para colocar el dinero en el sistema económico.

j) Origen de los recursos.

• En el caso de clientes que perciben ingresos **únicamente como asalariado, se estima un menor riesgo, que los clientes que tienen fuentes de ingresos de actividades propias e independientes** de un patrono, profesionales independientes o cualquier otro tipo de fuentes difíciles de identificar y demostrar.

k) Persona expuesta políticamente (PEP).

• Personas que ocupen o hayan ocupado cargos públicos, pueden ser personas nacionales o extranjeras, que **por razón de su cargo manejan recursos públicos o tienen poder de disposición sobre estos o gozan de reconocimiento público**, por tanto tienen una mayor exposición al riesgo.

Otros aspectos

• Según corresponda se puede incluir otros elementos para valorar el riesgo de LC/FT/FPADM.

## Paso 3. Criterios de evaluación de las variables seleccionadas

- En este apartado el sujeto obligado definirá los criterios para la evaluación de cada variable, estos dependerán del análisis y criterio del sujeto obligado.

## Paso 3. Criterios de evaluación de las variables seleccionadas

- Factor: Clientes
- Variable: Tipo de persona

Tipo de persona	Nivel de Riesgo
Persona física nacional	Bajo
Persona jurídica nacional	Medio bajo
Persona física extranjera	Medio alto
Persona jurídica extranjera	Alto

En este primer ejemplo cabe señalar la importancia de identificar qué tipo de cliente se evalúa, así como su nacionalidad, estas dos características brindan información relevante, dado que podría resultar más riesgoso a nivel del riesgo de LC/FT un cliente jurídico que uno físico o bien un cliente extranjero que uno nacional.

- Factor: Productos y servicios
- Variable: Formas de pago

Formas de pago	Nivel de Riesgo
Depósito bancario	Bajo
Préstamo bancario	Medio bajo
Transferencia de dinero	Medio alto
Efectivo	Alto

La forma en que los clientes realizan transacciones también resulta un elemento importante a nivel del riesgo de LC/FT, dado que es reconocido que las personas que buscan delinquir utilizan a menudo efectivo o bien realizan transferencias nacionales o internacionales a zonas o países de riesgo de riesgo.

## 4) Diseño y descripción de la matriz

En este apartado el sujeto obligado asignará los pesos con base en el conocimiento de su actividad, exposición al riesgo de LC/FT/FPADM y experiencia, **a cada una de las variables seleccionadas** según la importancia y vulnerabilidad al riesgo, la sumatoria de esos pesos que debe ser igual a un 100%. La combinación de las diferentes variables permitirá al sujeto obligado identificar el riesgo que representa cada cliente.

Clasificación de riesgo del cliente																																									
<b>Persona jurídica</b>																																									
<b>Razón o denominación social:</b>	<input type="text" value="Empresa S.A"/>																																								
<b>Nombre comercial</b>	<input type="text" value="Empresa S.A"/>																																								
<b>Tipo de identificación:</b>	<input type="text" value="Cédula persona jurídica"/>																																								
<b>Identificación:</b>	<input type="text" value="3-101-111111"/>																																								
<b>Código del cliente:</b>	<input type="text" value="1"/>																																								
	<input checked="" type="radio"/> Nuevo <input type="radio"/> Actualización																																								
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Variables</th> <th>Clasificación</th> <th>Peso variable</th> <th>Peso obtenido</th> <th>Resultado %</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1) Tipo de persona</td> <td>Persona jurídica extranjera</td> <td>10%</td> <td>100%</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>2) Perfil transaccional:</td> <td>Mayor de US\$10.000</td> <td>30%</td> <td>100%</td> <td>30%</td> </tr> <tr> <td>3) Uso de efectivo:</td> <td>Nunca</td> <td>30%</td> <td>25%</td> <td>8%</td> </tr> <tr> <td>4) Tipo canal</td> <td>Agentes, promotores</td> <td>15%</td> <td>75%</td> <td>11%</td> </tr> <tr> <td>5) Ubicación geográfica</td> <td>Transacciones en/desde zonas de riesgo m</td> <td>15%</td> <td>50%</td> <td>8%</td> </tr> <tr> <td>Otros_</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td>100%</td> <td></td> <td>66%</td> </tr> </tbody> </table>	Variables	Clasificación	Peso variable	Peso obtenido	Resultado %	1) Tipo de persona	Persona jurídica extranjera	10%	100%	10%	2) Perfil transaccional:	Mayor de US\$10.000	30%	100%	30%	3) Uso de efectivo:	Nunca	30%	25%	8%	4) Tipo canal	Agentes, promotores	15%	75%	11%	5) Ubicación geográfica	Transacciones en/desde zonas de riesgo m	15%	50%	8%	Otros_							100%		66%	
Variables	Clasificación	Peso variable	Peso obtenido	Resultado %																																					
1) Tipo de persona	Persona jurídica extranjera	10%	100%	10%																																					
2) Perfil transaccional:	Mayor de US\$10.000	30%	100%	30%																																					
3) Uso de efectivo:	Nunca	30%	25%	8%																																					
4) Tipo canal	Agentes, promotores	15%	75%	11%																																					
5) Ubicación geográfica	Transacciones en/desde zonas de riesgo m	15%	50%	8%																																					
Otros_																																									
		100%		66%																																					
<b>6) Persona expuesta políticamente (PEP)</b>	<input type="text" value="No"/>																																								
<b>CALIFICACIÓN</b>																																									
<b>RIESGO DEL CLIENTE</b>																																									
<b>66%</b>																																									
<b>MODERADO</b>																																									

## 5) Resultados

Finalmente en este apartado el sujeto obligado asignará los rangos para la calificación de riesgo de LC/FT/FPADM, un ejemplo de distribuciones es el siguiente:

Categorías de riesgo	Resultados	
	Desde	Hasta
BAJO	0	50%
MODERADO	51%	70%
ALTO	71%	100%

# GUÍA DE ELABORACIÓN: PROCEDIMIENTO PARA LA CLASIFICACIÓN DEL RIESGO DEL CLIENTE



El nivel de profundidad que un sujeto obligado necesita mantener en relación con sus políticas, procedimientos y controles está relacionada directamente con el tamaño, la estructura, el riesgo y la complejidad de los negocios o actividades inscritas, entre otros

PROPUESTA  
SUGERIDA:  
TIPO 3



# Etapas del proceso



- Características del procedimiento para **TIPO 3**

- Análisis sencillo
- Análisis cualitativo
- No es necesario definir pesos, ni criterios numéricos.

## Paso 3. Criterios de evaluación de las variables seleccionadas

- Factor: Productos y servicios
- Variable: Perfil transaccional
- Factor: Canal de distribución
- Variable: Tipo de canal

Perfil transaccional (monto)	Nivel de Riesgo	Nivel de Riesgo
Menos de \$1.000	Bajo	<b>Bajo</b>
Desde \$1000 hasta \$3.000	Medio bajo	<b>Medio</b>
Desde \$3.000 hasta \$10.000	Medio alto	<b>Alto</b>
Más de \$10.000	Alto	

Tipo de canal de distribución	Nivel de Riesgo
Oficinas físicas	Bajo
Agentes, promotores	Medio
Internet	Alto

Es importante conocer el perfil transaccional del cliente y así poder identificar cualquier desviación por encima de este umbral.

(Segmentaciones)  
(Agrupaciones)

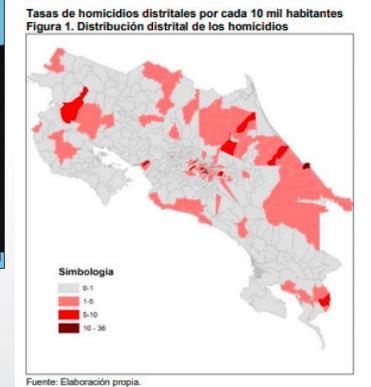
El medio a través del cual los clientes realizan las transacciones podría incrementar el riesgo del cliente, aquellos mecanismos que son presenciales, cara a cara con el cliente generan menos riesgo que los que utilizan medios virtuales y que en algunos casos permiten el anonimato.

# Paso 3. Criterios de evaluación de las variables seleccionadas

- Factor: Ubicación geográfica
- Variable: Ubicación de transacciones

Ubicación de las transacciones	Nivel de Riesgo	Nivel de Riesgo
Transacción en/desde zonas de riesgo bajo.	Bajo	<b>Bajo</b>
Transacciones en/desde zonas de riesgo medio.	Medio bajo	<b>Medio</b>
Transacciones en/desde zonas de riesgo alto	Medio alto	<b>Alto</b>
Transacciones en/desde otros países.	Alto	

La ubicación geográfica del cliente o bien los lugares desde y hacia donde dirige transacciones son un elemento importante que considerar, dado que tanto a nivel local como internacional hay zonas de mayor riesgo de LC/FT. (Segmentaciones) (Agrupaciones)



## Paso 4. Diseño y descripción de la matriz

Perfil de riesgo	Tipo de persona	Perfil transaccional	Factores de riesgo		
			Uso de efectivo	Tipo canal	Ubicación geográfica
<b>ALTO</b>	Persona física nacional Persona física extranjera Persona jurídica nacional Persona jurídica extranjera	Más de \$10.000	Siempre Casi siempre	Internet. Intermediarios, agentes ó promotores. Oficinas físicas	Transacciones en/desde países de riesgo alto.  Transacciones nacionales en/desde zonas de riesgo alto.
<b>MODERADO</b>	Persona física nacional Persona física extranjera Persona jurídica nacional Persona jurídica extranjera	Desde \$1000 hasta \$10.000	Siempre Casi siempre Raramente Nunca	Internet. Intermediarios, agentes o promotores. Oficinas físicas	Transacciones nacionales en/desde zonas de bajo medio
<b>BAJO</b>	Persona física nacional	Menos de \$1.000	Casi siempre Raramente Nunca	Oficinas físicas	Transacciones nacionales en/desde zonas de bajo riesgo.

## Paso 5. Resultados

Finalmente el sujeto obligado podrá identificar con base en las **características** de cada cliente su perfil y respectiva categoría. Es importante al inicio y durante la relación comercial el **seguimiento de la categoría de riesgo**, así como la valoración de cambios significativos en el perfil de los clientes.

# Publicación de las guías:



The screenshot shows the SUGEF website interface. The navigation menu includes: SUGEF, Normativa, Reportes, Trámites y Servicios, Entidades Supervisadas, Sujetos Inscritos Ley 7786 - (APNFDs), Información Relevante, and Contáctenos. A dropdown menu is open under 'Sujetos Inscritos Ley 7786 - (APNFDs)', listing: Información sobre APNFDs y ayuda para su gestión, Otros Estados, Inscripción APNFDs, and Otros Estados APNFDs. A red box highlights this dropdown menu, and a red arrow points to the first option: 'Información sobre APNFDs y ayuda para su gestión'.

- 1) Ingresa al sitio web: <https://www.sugef.fi.cr/>
- 2) Selecciona la opción del menú: Sujetos inscritos Ley 7786 (APNFD)
- 3) Ingresa al apartado: Información sobre APNFDs y ayuda para su gestión

[https://www.sugef.fi.cr/sujetos%20inscritos%20ley%207786%20-%20\(%20apnfd\)/Informacion%20sobre%20APNFDs%20y%20ayuda%20para%20su%20gestion.aspx](https://www.sugef.fi.cr/sujetos%20inscritos%20ley%207786%20-%20(%20apnfd)/Informacion%20sobre%20APNFDs%20y%20ayuda%20para%20su%20gestion.aspx)

**Muchas gracias!**