



SUPERINTENDENCIA
DE BANCA, SEGUROS Y AFP

República del Perú

Guía para la aplicación de la debida diligencia en el conocimiento del cliente con un enfoque basado en riesgos

ACTIVIDAD DE COMPRAVENTA DE VEHICULOS NUEVOS

DEPARTAMENTO DE SUPERVISIÓN
UNIDAD DE INTELIGENCIA FINANCIERA DEL PERÚ

Índice

LISTADO DE SIGLAS Y ABREVIATURAS.....	3
INTRODUCCIÓN	4
OBJETIVO.....	5
ANTECEDENTES DEL SECTOR COMPRAVENTA DE VEHICULOS NUEVOS	5
MARCO NORMATIVO	6
RIESGOS DE LA/FT EN EL PERÚ Y SU IMPACTO EN LAS ACTIVIDADES DE COMPRAVENTA DE VEHICULOS NUEVOS A NIVEL NACIONAL.....	7
CONCEPTOS GENERALES.....	12
PROCESO DE GESTIÓN DE RIESGOS LA/FT EN EL SECTOR COMPRAVENTA DE VEHICULOS NUEVOS.....	15
CONSECUENCIAS DE NO APLICAR UN SISTEMA DE PREVENCIÓN DE LA/FT.....	39
DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE COMPRAVENTA DE VEHICULOS NUEVOS.....	40
DEBIDA DILIGENCIA EN EL CONOCIMIENTO DEL CLIENTE CON UN ENFOQUE BASADO EN RIESGOS.....	44
LISTADO DE ANEXOS.....	60

LISTADO DE SIGLAS Y ABREVIATURAS

FT	Financiamiento del Terrorismo.
LA	Lavado de Activos.
LA/FT	Lavado de Activos y/o Financiamiento del Terrorismo.
OFAC	<i>Office of Foreign Assets Control</i> / Oficina de Control de Activos.
ONU	Organización de las Naciones Unidas.
PEP	Persona Expuesta Políticamente.
ROS	Reporte de Operaciones Sospechosas.
SBS	Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.
UIF-Perú	Unidad de Inteligencia Financiera del Perú (Unidad especializada de la SBS).
Norma PLAFT	Norma para la prevención del lavado de activos y del financiamiento del terrorismo aplicable a los sujetos obligados bajo supervisión de la UIF, en materia de prevención del lavado de activos y del financiamiento del terrorismo.
SPLAFT	Sistema de Prevención del LA/FT.
DDC	Debida Diligencia en el Conocimiento del Cliente.
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática.

INTRODUCCIÓN

En marzo de 2018 se publicó, en el diario oficial El Peruano, la Resolución SBS N° 789-2018, mediante la cual se aprueba la Norma PLAFT, aplicable a los sujetos obligados dedicados a actividades bajo supervisión de la UIF-Perú en materia de prevención de LA/FT. En esta Norma PLAFT se incluye la obligación de los sujetos obligados de desarrollar e implementar procedimientos de identificación y evaluación de los riesgos de LA/FT, considerando los factores de riesgo de LA/FT a los que se encuentran expuestos.

Los resultados de la identificación y evaluación de los riesgos de LA/FT deben ser utilizados por los sujetos obligados en la definición de estrategias para la prevención de riesgos de LA/FT y la detección de operaciones inusuales y/o sospechosas. Una de las estrategias para dar tratamiento a los riesgos de LA/FT es la aplicación de una debida diligencia en el conocimiento del cliente bajo regímenes diferenciados.

Las obligaciones de los sujetos obligados están detalladas en la Norma PLAFT, no obstante, se ha identificado la necesidad de preparar guías prácticas, para que sirvan como apoyo al adecuado cumplimiento a dichas obligaciones.

La presente guía está referida a la aplicación de la debida diligencia en el conocimiento del cliente con un enfoque basado en riesgos, y se encuentra dirigida a los sujetos obligados dedicados a la actividad de compraventa de vehículos nuevos, debido a que, es uno de los sectores más utilizados para el lavado de activos en Latinoamérica¹; así como, se encuentra dentro de los cinco sectores con mayor participación del total de sujetos obligados registrados ante la UIF-Perú.

Este documento ha sido elaborado por el Departamento de Supervisión de la UIF-Perú, en base a la normativa vigente y a las consultas realizadas por los diversos actores que participan en el sector de compraventa de vehículos nuevos.

Cada uno de los temas desarrollados en la presente guía son enunciativos y, por lo tanto, su contenido no reemplaza las obligaciones señaladas en la Norma PLAFT, ni limitan acciones complementarias que los sujetos obligados hayan establecido como parte de sus procedimientos de debida diligencia en el conocimiento del cliente.

¹ Segunda actualización del Informe de Amenazas Regionales en materia de Lavado de Activos 2017 y 2018, elaborado por el GAFILAT

<https://www.gafilat.org/index.php/es/biblioteca-virtual/gafilat/documentos-de-interes-17/estudios-estrategicos-17/3861-segunda-actualizacion-del-informe-de-amenazas-regionales-de-la-del-gafilat-1/file>

OBJETIVO

La presente guía tiene por objetivo presentar, de manera clara y esquemática, los pasos a seguir por los sujetos obligados dedicados a la actividad de compraventa de vehículos nuevos, para el desarrollo y aplicación de los procedimientos para la debida diligencia en el conocimiento del cliente, con un enfoque basado en riesgos y conforme a la Norma PLAFT y otras normas aplicables a la materia.

ANTECEDENTES DEL SECTOR COMPRAVENTA DE VEHICULOS NUEVOS

En nuestro país, las ventas de vehículos nuevos² así como sus derivados³ representan cerca del 12% del Producto Bruto Interno (PBI) nacional, lo cual lo convierte en un sector fundamental en la estructura de la economía nacional, no solo por su aporte a la actividad productiva, sino también por ser una importante fuente generadora de empleo formal⁴ y su contribución vía impuestos, el cual equivale a más del 14% de los ingresos tributarios del país. A ello se suma, el financiamiento relacionado al sector automotor que representa más del 3% del PBI nacional.

Al cierre del año 2019⁵, la venta de vehículos livianos en Perú llegó cerca de 152 mil unidades, un 2,4% más de lo registrado en el 2018. A enero del 2020 esta tendencia se mantuvo con un 2.2% en ventas. Este comportamiento positivo fue resultado de la reducción del Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) a cierto segmento de vehículos, así como la mejora en el desempeño de diversos indicadores económicos como el empleo, ingresos y la confianza del consumidor, que impulsaron el consumo privado y alentaron la adquisición de medios de transporte⁶. Además de ello, se sumaron condiciones atractivas para acceder al financiamiento vehicular, entre los que se destaca, la reducción de la tasa de interés de dicho producto. Solo como referencia, los créditos vehiculares otorgados por la empresas bancarias registraron un saldo de S/ 1,838 millones en julio del 2019, poniendo en evidencia un crecimiento de 3.48%, respecto al mismo mes del 2018.

² Ya sean vehículos menores (motos y trimotos), livianos (Sedan, station wagon, camionetas, pick up, furgonetas, SUV y todoterrenos) y vehículos pesados (Camiones, tracto, minibús y ómnibus)

³ Entre otros: venta de combustibles, suministros, servicios, fabricación de caucho y refinación de petróleo y fabricación de carrocerías.

⁴ Según la información del INEI, este sector generó cerca de 350,000 puestos de trabajos privados formales.

⁵ Información estadística obtenida de la página web de la Asociación Automotriz del Perú (AAP).

⁶ Según información proporcionada por la Asociación Automotriz del Perú al diario Gestión: <https://gestion.pe/economia/venta-de-vehiculos-livianos-revirtio-sus-perdidas-y-cerro-el-2019-con-crecimiento-de-242-nndc-noticia/>

Respecto a las zonas geográficas donde se compraron más vehículos (entre menores, livianos y pesados), se destacan principalmente los departamentos de Lima, Arequipa, La Libertad, Cuzco y Piura.

En relación al riesgo de LA/FT del país, la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, en el año 2016, realizó la Evaluación Nacional de Riesgos de LA/FT, y detectó las siguientes amenazas: i) la existencia de cultivos de coca, ii) el incremento en los últimos años de las actividades de corrupción pública, iii) la elevada incidencia en el país de determinados tipos delictivos: minería ilegal, tala ilegal, contrabando y extorsiones y sicariato; y, iv) la facilidad de ingreso de personas y bienes desde países de nuestro entorno regional con alto grado de criminalidad. Dichas amenazas, en algunos casos constituyen y en otros están relacionadas a la comisión de delitos precedentes del LA/FT, que generan ganancias ilícitas y en determinados casos son invertidas en la compraventa de vehículos nuevos. Por tanto, este sector está altamente expuesto al delito de LA/FT.

MARCO NORMATIVO

-  Ley que crea la Unidad de Inteligencia Financiera – Perú, Ley N° 27693 y sus modificatorias.
-  Reglamento de la Ley, aprobado por el Decreto Supremo N° 020-2017-JUS.
-  Norma para la Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo aplicable a los sujetos obligados bajo supervisión de la UIF – Perú en materia de prevención del lavado de activos y del financiamiento del terrorismo, aprobada por la Resolución SBS N° 789-2018.
-  Norma sobre funciones y cargos ocupados por personas expuestas políticamente (PEP) en materia de prevención del lavado de activos y del financiamiento del terrorismo, aprobada por Resolución SBS N° 4349-2016.

RIESGOS DE LA/FT EN EL PERÚ Y SU IMPACTO EN LA ACTIVIDAD DE COMPRAVENTA DE VEHICULOS NUEVOS A NIVEL NACIONAL

Es importante que los diferentes actores que forman parte del Sistema Nacional Anti LA y contra el FT (Organismos Supervisores, Instituciones Públicas, Sujetos Obligados, UIF's, Ministerio Público, Poder Judicial, Policía Nacional y ciudadanía en general) conozcan los riesgos en materia de LA/FT a los que se encuentra expuesto el país, con el propósito de tomar acciones en pro de la integridad del sistema económico y financiero, y la estabilidad social del Perú.

Imagen: Sistema Nacional Anti LA y Contra FT



Conforme a lo señalado en los antecedentes del presente documento, en el 2016, la SBS desarrolló la Evaluación Nacional de Riesgos de LA/FT, la cual contempló la publicación de un informe que contiene las amenazas y vulnerabilidades del Sistema Nacional Anti LA y contra el FT.

¿Qué es una amenaza en materia de LA/FT?

Una amenaza, es la potencial ocurrencia de un hecho que pueda manifestarse en un lugar o entorno específico, con una duración e intensidad determinada.

Una amenaza de LA/FT, se refiere a una persona o grupo de personas, objeto o actividad con el potencial de causar daño al Estado, a la sociedad, al Sujeto Obligado, o a la

economía para lavar activos de origen ilícito o financiar al terrorismo. Las amenazas pueden ser internas o externas al Sujeto Obligado.

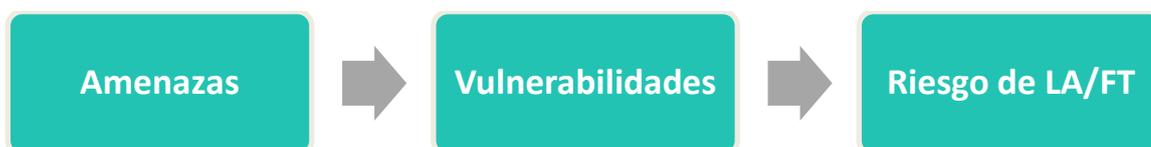
Las amenazas de LA/FT suelen estar estrechamente relacionadas con los delitos precedentes del LA/FT.

¿Qué es una vulnerabilidad en materia de LA/FT?

Una vulnerabilidad es una debilidad en los controles, políticas, procesos, o medidas que se pueden presentar de manera intrínseca en determinados productos, servicios, canales de distribución, instituciones, sistemas, estructuras o Estados, que facilita que las operaciones de lavado de activos y/o de financiación del terrorismo se ejecuten con éxito.

¿Por qué es importante conocer las amenazas y vulnerabilidades?

Es importante que todos los sujetos obligados a informar a la UIF-Perú, entre ellos, aquellos dedicados a las actividades de compraventa de vehículos nuevos, conozcan e interioricen dichas amenazas y vulnerabilidades. Esta información les servirá para la identificación y evaluación de los riesgos de LA/FT de sus negocios, teniendo en consideración además, la zona geográfica en la cual se originan o desarrollan las amenazas, así como la persona o grupo de personas, entornos, situaciones, objetos o actividades relacionadas a las mismas.



Las amenazas identificadas en la Evaluación Nacional de Riesgos de LA/FT fueron:

Existencia de cultivos de coca, primer eslabón del narcotráfico: El Perú es uno de los países con mayor producción de coca en el mundo y las actividades directamente relacionadas con el tráfico ilegal de drogas se han identificado como las mayores fuentes de generación de rendimientos ilícitos a nivel mundial.

Las personas naturales y jurídicas dedicadas a las actividades de compraventa de vehículos nuevos deben considerar que más del 70% del cultivo de coca en el Perú proviene del VRAEM, La Convención, Lares; y que Bolivia es el principal país de destino inicial de la droga, seguido de Colombia y Ecuador. Sin perjuicio de ello, dicho producto es trasladado a través de todas las fronteras del país, ya sea vía aérea, terrestre o fluvial, o a través de los puertos del Callao y Paita.

Por ende, los Sujetos Obligados deberían considerar una diligencia reforzada (por su mayor exposición al riesgo de LA/FT) a sus **clientes o potenciales clientes** que presenten las siguientes características:

- ✚ Que provengan del VRAEM, La Convención, Lares o las ciudades del Perú más cercanas a zonas de frontera; así como empresas constituidas en dichas zonas.
- ✚ Personas residentes en el país de nacionalidades extranjeras relacionadas al destino y tránsito de la droga (Por ejemplo: Bolivia, Ecuador, Colombia, Chile y Brasil); así como empresas domiciliadas en dichos países.

Remanentes de la organización terrorista Sendero Luminoso en el Perú:

Existe una estrecha vinculación entre los remanentes terroristas (activos aún en el VRAEM) con el narcotráfico y la delincuencia común, lo que ha merecido que se califique a sus integrantes como narcoterroristas; quienes realizan otro tipo de actos ilícitos dirigidos a obtener fondos para subsistir, tales como extorsiones o colaboración con minería y tala ilegal, mediante la prestación de protección y el cobro de cupos a la producción.

Por lo cual, es importante que las personas naturales y empresas dedicadas a la compraventa de vehículos nuevos, tomen previsiones para la debida diligencia, a fin de identificar clientes o potenciales clientes que pudieran estar relacionados al narcoterrorismo, tal y como en el caso de la amenaza anterior.

Incremento en los últimos años de las actividades de corrupción pública en el

Perú: Bajo la denominación genérica de corrupción pública se encuadran un amplio abanico de delitos cuyo denominador común es conseguir la desviación de fondos públicos de su destino legal o favorecer la toma de decisiones administrativas contrarias a Derecho. Puede consistir en el pago de coimas a funcionarios públicos, en la exigencia de las mismas por parte de éstos o en otras tipologías.

Los casos de corrupción pública han cobrado gran importancia en el Perú, en consecuencia, es de conocimiento público la identidad de las personas o empresas vinculadas a dichos casos, gracias a la difusión a través de los medios de comunicación. Esta coyuntura facilita el acceso a información, por parte de los sujetos obligados, pudiendo identificar a aquellos clientes relacionados a casos de corrupción y realizar reportes de operaciones sospechosas, de ser necesario, luego del análisis pertinente.

Con relación a esta amenaza, los sujetos obligados dedicados a la compraventa de vehículos nuevos no solo deben identificar a aquellos clientes o potenciales clientes que podrían estar relacionados a casos de corrupción, sino también a aquellos que se encuentran bajo la categoría de Persona Expuesta Políticamente, inclusive si no se encuentran relacionados a casos de corrupción

a la fecha de revisión de su información, puesto que representan un potencial riesgo en materia de LA/FT.

La Norma PLAFT indica que los clientes de los sujetos obligados que son Personas Expuestas Políticamente y/o están relacionados a casos de corrupción deben estar supeditados a **procedimientos de debida diligencia reforzados** para el conocimiento de su información.

Elevada incidencia en el país de determinados tipos delictivos:

a. Minería ilegal: Es el segundo delito precedente más importante atendiendo al monto de los informes de inteligencia financiera emitidos hasta diciembre de 2018⁷.

Esta actividad ilegal se encuentra localizada en las áreas del país con mayores recursos mineros, y, a la vez, con más dificultades para que haya un control efectivo por parte de las autoridades, ubicándose fundamentalmente en los Departamentos de Madre de Dios, Arequipa y Puno, Piura, Amazonas La Libertad y Ayacucho.

b. Tala ilegal: Este delito tiene bastantes similitudes con la minería ilegal debido a que su comisión implica el perjuicio a los recursos naturales, a las características de las zonas donde se ejecuta (abundancia de forestación y dificultades de control territorial por parte de las autoridades) y a ir asociados a otros delitos conexos (explotación infantil, trata de seres humanos, entre otros).

Las zonas donde se han localizado son, básicamente, la Amazonía, Madre de Dios, Loreto y Ucayali.

c. Trata de personas: Según información publicada, el Ministerio Público estima como principales manifestaciones de la trata de personas la explotación sexual (34,9%) y explotación laboral (7,8%), recayendo en Lima y en Madre de Dios, el mayor número de denuncias por este delito.

d. Extorsiones y sicariato: Este tipo delictivo se estaría produciendo, fundamentalmente en la costa norte y en Lima. Además de los asesinatos propios de sicarios, la extorsión parece también estar vinculada al tráfico ilícito de drogas.

Ya específicamente referido al sicariato, información de la PNP señala a La Libertad, Lima y el Callao como los lugares de mayor registro de muertes.

⁷ https://www.sbs.gob.pe/Portals/5/jer/estudios-estrategicos/Informe_ROS_Final.pdf

e. Contrabando: La dificultad de control de las fronteras del Perú derivada de su amplitud y orografía, facilita la entrada de mercancías de manera ilegal en el país, fundamentalmente por las fronteras con Chile, Bolivia y Ecuador. Las zonas y productos que se introducen de esta manera en el país son, entre otros, Tumbes (frontera con Ecuador; contrabando de medicinas y combustible), Bolivia (alimentos) y Chile (licores y productos textiles).

f. Existencia en el entorno regional de países con elevado grado de criminalidad: El entorno regional del Perú (Ecuador, Colombia, Brasil, Bolivia y Chile) adolece, en su mayor parte, de graves problemas de delincuencia vinculados al narcotráfico, al crimen organizado y a redes de comercio ilícito, estando asentado en Colombia un importante número de personas pertenecientes a grupos terroristas.

El proceso de volver lícito el dinero ilícito, no se producen únicamente en los países donde se han cometido los delitos o donde residen los delincuentes, sino para dificultar su seguimiento, se realiza en países diferentes a su origen. La situación se agrava por la globalización de la economía y el hecho de que los nacionales de la Comunidad Andina puedan moverse libremente entre los territorios (sin pasaporte ni visado).

Es por ello que la Norma PLAFT indica que los sujetos obligados deben aplicar procedimientos de **debida diligencia reforzados**, para los casos de personas extranjeras no residentes y personas jurídicas no domiciliadas.

Conocer las amenazas, señaladas anteriormente, es esencial para que las personas o empresas dedicadas a la compraventa de vehículos nuevos, identifiquen el perfil de sus clientes y su nivel de riesgo de LA/FT, en caso de incursionar en alguna de las zonas geográficas donde se originan dichas amenazas. El trabajo realizado por los Sujetos Obligados para la identificación y evaluación de sus riesgos de LA/FT se verá reflejado en el establecimiento de controles diferenciados, para los casos de mayor exposición al riesgo de LA/FT.

CONCEPTOS GENERALES

¿Qué es el lavado de activos?

El lavado de activos es un delito que consiste en dar apariencia de legalidad al dinero, ganancias o bienes (fondos o activos), obtenidos como producto de actividades ilícitas o delitos precedentes, para que luego estos circulen en el sistema económico-financiero como si hubieran provenído de una fuente o actividad lícita.

En otras legislaciones este delito es denominado “lavado de dinero”, “blanqueo de capitales o activos”, “legitimación de capitales”, “legitimación de ganancias ilícitas”, entre otros. En el Perú, la denominación utilizada por la normativa nacional es “lavado de activos”.

¿Qué es un delito precedente del LA?

Es aquel que genera ganancias o activos ilícitos. Con posterioridad a su comisión, el delincuente busca “lavar” esas ganancias y/o activos obtenidos de forma ilegal para que “parezcan” haber sido obtenidos de manera “lícita”.

A continuación, se listan algunos de los delitos precedentes del LA más comunes:

- Corrupción.
- Minería ilegal.
- Tala ilegal.
- Trata de personas.
- Extorsión.
- Contrabando.
- Tráfico ilegal de armas y comercio de otros bienes objeto de contrabando.
- Defraudación tributaria.
- Delitos contra el orden financiero y monetario.
- Delitos contra el patrimonio.
- Tráfico ilícito de drogas.
- Proxenetismo.

¿Qué es el financiamiento del terrorismo?

El financiamiento del terrorismo es un delito que consiste en aportar o recaudar fondos (de origen lícito o ilícito) con la finalidad de financiar a terroristas, organizaciones o actos terroristas.

¿Qué es el riesgo de LA/FT en el sector compraventa de vehículos?

Posibilidad de que el sujeto obligado sea utilizado para fines de LA/FT.

¿Qué es un evento de riesgo de LA/FT?

Es la materialización del riesgo de LA/FT.

¿Cuáles son los riesgos asociados al LA/FT?

Una vez materializado el riesgo de LA/FT, se presentan impactos de tipo legal, operativo, reputacional y de contagio. Estos riesgos se conocen como riesgos asociados, y son los siguientes:

Riesgo legal

Posibilidad de pérdida en que incurre una persona o empresa al ser sancionada u obligada a indemnizar daños como resultado del incumplimiento de normas o regulaciones y obligaciones contractuales.

Riesgo operacional

La posibilidad de pérdidas debido a procesos inadecuados, fallas del personal, de la tecnología de información, o eventos externos. Esta definición incluye el riesgo legal, pero excluye el riesgo estratégico y de reputación.

Riesgo de reputación

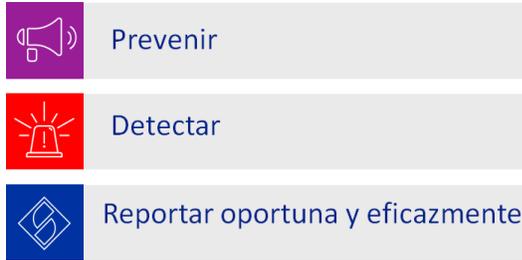
La posibilidad de pérdidas por la disminución de la confianza en la integridad de la institución que surge cuando el buen nombre de la empresa es afectado. El riesgo de reputación puede presentarse a partir de otros riesgos inherentes en las actividades de una organización.

Riesgo de contagio

Posibilidad de pérdida en que incurre una persona o empresa, directa o indirectamente, por una acción o experiencia de alguna persona o empresa vinculada.

¿Y qué es la gestión de riesgos de LA/FT?

Es el proceso efectuado por el directorio, la gerencia y trabajadores, aplicado a toda la empresa, diseñado para identificar sus riesgos de LA/FT; con el objetivo de prevenir la materialización de éstos, así como, detectar situaciones inusuales o sospechosas y reportarlas a la UIF de manera oportuna y eficaz.



¿Quién es mi cliente?

Es toda persona⁸ que solicita y recibe la prestación del servicio de compraventa de un vehículo nuevo, a cambio de una contraprestación económica.

¿Quiénes son considerados PEP?

Los PEP son las personas naturales, nacionales o extranjeras, que cumplen o que, en los últimos cinco (5) años, han cumplido funciones públicas o funciones en una organización internacional, ya sea en el país o en el extranjero, y cuyas circunstancias financieras puedan ser objeto de un interés público.

¿Qué es un grupo económico?

Es el conjunto de dos o más personas jurídicas, en el que una de ellas ejerce control sobre las otras, o cuando el control sobre las personas jurídicas corresponde a una o varias personas naturales que actúan como una unidad de decisión.

⁸ Natural o jurídica, sea nacional o extranjero.

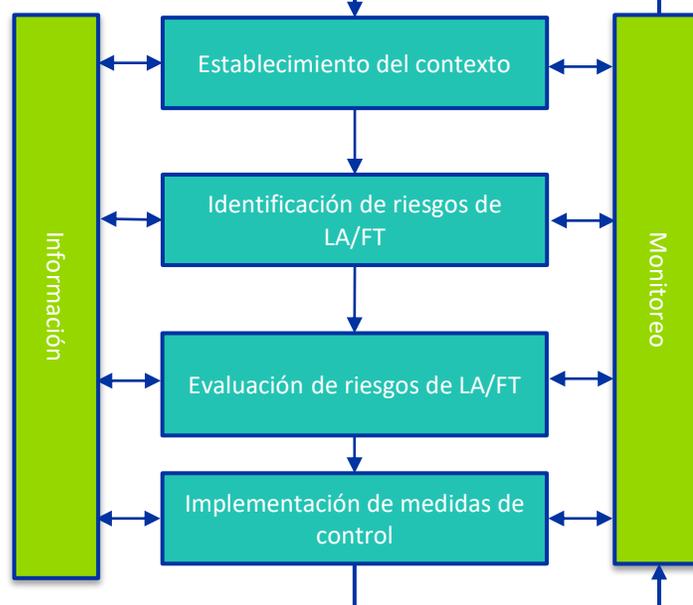
PROCESO DE GESTIÓN DE RIESGOS LA/FT EN EL SECTOR COMPRAVENTA DE VEHÍCULOS NUEVOS

Las personas o empresas dedicadas a la actividad económica del presente sector, se encuentran altamente expuestas a que los “lavadores” utilicen sus ganancias ilícitas en la compraventa de vehículos nuevos; por tanto, deben conocer y gestionar los diferentes tipos y niveles de riesgos de LA/FT a los que se encuentran expuestos.

El proceso de gestión de riesgos de LA/FT considera las siguientes etapas:

1. Establecimiento del contexto.- consiste en analizar el entorno, las amenazas y vulnerabilidades a los que se encuentra expuesto y definir las políticas del SPLAFT.
2. Identificación de riesgos.- consiste en identificar los riesgos de LA/FT inherentes a su actividad y categoría de clientes (considerando los factores de riesgos de LA/FT).
3. Evaluación de riesgos.- consiste en la evaluación de posibles ocurrencias e impactos de los riesgos de LA/FT identificados.
4. Implementación de medidas de control.- consiste en la implementación de medidas de control adecuadas para mitigar los diferentes tipos y niveles de riesgo de LA/FT identificados.
5. Monitoreo.- consiste en realizar el monitoreo permanente de los resultados de los controles aplicables y su grado de efectividad
6. Información.- consistente en la documentación, aprobación y difusión de la información que forma parte de la gestión de los riesgos de LA/FT

Imagen: Proceso de gestión de riesgos de LA/FT



Las etapas de monitoreo e información deben ser permanentes e involucrar a todas las demás actividades del proceso de gestión de riesgos de LA/FT.

Una de las principales **medidas de control** para dar tratamiento a los riesgos de LA/FT de un sujeto obligado es la aplicación de procedimientos para la debida diligencia en el conocimiento de clientes, directores, gerentes, trabajadores, proveedores, entre otros involucrados en el desarrollo de la actividad del sujeto obligado. Por ello, para efectos de esta guía, se profundizará en el procedimiento de debida diligencia en el conocimiento del cliente con un enfoque basado en riesgos.

NOTA: Tener en consideración, que los procedimientos desarrollados en el Manual o en otro documento normativo de igual nivel de aprobación, debe detallar con precisión, las actividades que se realizarán (Qué se hace), los responsables de su ejecución (Quiénes), los formatos u herramientas a utilizar, de ser el caso (Cómo), y el periodo, frecuencia o plazo en el que lo realizan (Cuándo).

A continuación, se detallan cada una de las etapas del proceso de gestión de riesgos de LA/FT:

1. Establecimiento del contexto

Consiste en las acciones previas que deben llevar a cabo los sujetos obligados dedicados a la compraventa de vehículos nuevos, como parte del proceso de gestión de los riesgos de LA/FT de sus negocios, y son, entre otros, los siguientes:

- a. Considerar el componente de riesgo de LA/FT en el establecimiento de las políticas internas y objetivos estratégicos del sujeto obligado.

Ejemplo

Si para el cumplimiento de uno de sus objetivos estratégicos, el sujeto obligado ha determinado abrir nuevas agencias que le permita incrementar la venta de vehículos nuevos en un corto plazo, entonces deberá establecer políticas para reforzar los controles en zonas geográficas de mayor exposición al riesgo de LA/FT.

- b. Confirmar el compromiso de la alta dirección (Accionistas, Directorio, Gerentes) con la implementación del SPLAFT.

- c. Asegurar la independencia y empoderamiento del Oficial de Cumplimiento, así como los recursos necesarios para la implementación del SPLAFT.
- d. Definir los factores internos y externos que son generadores de riesgo de LA/FT para el negocio del sujeto obligado, los cuales deben considerar, como mínimo, los factores de riesgo establecidos en la Norma PLAFT:
 - ✚ Clientes.
 - ✚ Productos o servicios.
 - ✚ Zonas geográficas.

2. Identificación de riesgos de LA/FT

Implica el desarrollo de dos (02) tareas: i) La identificación de los riesgos de LA/FT inherentes a la actividad del sujeto obligado y, ii) la categorización de los clientes según su perfil de riesgos de LA/FT (siendo una de las principales herramientas para la categorización de riesgos de los clientes, el SCORING)⁹.

IDENTIFICACION DE RIESGOS DE LAFT INHERENTES A SU ACTIVIDAD:

La identificación de los riesgos de LA/FT, debe ser desarrollada tomando en cuenta los factores definidos anteriormente en la etapa de “Establecimiento del contexto”, considerando como mínimo, los factores de riesgo establecidos en la Norma PLAFT (Clientes, productos o servicios, y zona geográfica).

Para la identificación de los riesgos de LA/FT inherentes a la actividad del sujeto obligado, las personas o empresas dedicadas a la actividad de compraventa de vehículos nuevos, deben identificar los riesgos que podrían suscitarse en sus negocios, a través del análisis de sus procesos internos, tales como:

- ✚ Proceso de atención al cliente.
- ✚ Proceso de gestión comercial (ventas).
- ✚ Proceso de contratación de proveedores.
- ✚ Proceso de selección de personal.
- ✚ Entre otros.

Los sujetos obligados deben analizar dichos procesos, a fin de identificar si presentan vulnerabilidades que podrían derivar en que a través del Sujeto Obligado se den operaciones de LA/FT. **Dichas vulnerabilidades están relacionadas a la ausencia o deficiente presencia de políticas, directivas, procedimientos internos, así como a su nula o incorrecta aplicación.**

⁹ Para un mayor entendimiento, la categorización de los clientes según su perfil de riesgos de LA/FT se desarrollará más adelante, en la página 32 de la presente guía.

Asimismo, es importante tener cuidado de confundir los conceptos y redactar otro tipo de riesgos en lugar de los riesgos de LA/FT, por ejemplo:

- Multas y sanciones por no enviar el ROS, o el IAOC.
- Multas y sanciones por no realizar las capacitaciones a los trabajadores, en materia de prevención de LA/FT.

Ambos riesgos, son riesgos de incumplimiento normativo, pero no son riesgos de LA/FT. Recordar que el riesgo de LA/FT *“es la posibilidad de que el sujeto obligado sea utilizado para fines de LA/FT”*, en dicho sentido, los riesgos deben ser identificados y redactados, considerando los factores de riesgo, las amenazas y vulnerabilidades que hacen que el sujeto obligado esté expuesto al riesgo de LA/FT.

3. Evaluación de riesgos LA/FT

La evaluación de riesgos de LA/FT involucra, para cada factor de riesgo, medir la probabilidad de ocurrencia de los riesgos de LA/FT identificados previamente, así como el impacto en caso llegara a materializarse.

La evaluación de los riesgos puede llevarse a cabo mediante estimaciones cuantitativas (si se tuviera una gran base de datos de eventos de riesgos de LA/FT ocurridos), cualitativas (derivadas del análisis de tipologías y el conocimiento de expertos) y semi-cuantitativo (es un criterio que si bien no viene a ser 100% cuantitativo, permite aproximarse a ello, al definir con criterios de expertos, los pesos para la calificación).

Criterios de evaluación

La probabilidad y el impacto se combinan para establecer el nivel de riesgo inherente. Para determinar tanto la probabilidad como el impacto de un riesgo, el sujeto obligado puede considerar la siguiente información:

Criterios para evaluar la probabilidad que ocurra el riesgo

Se refiere a la posibilidad de que las fuentes potenciales de riesgo lleguen realmente a materializarse. Un primer ejemplo, son los criterios cualitativos:

Nivel	Probabilidad	Descripción – Criterio Cualitativo
1	Improbable	Es muy raro que ocurra el riesgo.
2	Poco probable	Es posible que ocurra el riesgo.
3	Moderada	Podría ocurrir en algún momento, eventualidad con frecuencia moderada.
4	Probable	Es probable que ocurra el riesgo.
5	Muy Probable	Es muy probable que ocurra el riesgo.

Sin embargo, dado que el criterio cualitativo es “subjetivo”, por ejemplo: “muy probable que ocurra” podría significar para una persona que el evento ocurra todos los días y para otra persona, podría significar que el evento ocurra una vez al año; se recomienda establecer criterios “Semi-cuantitativos”, en el cual se establezcan criterios de frecuencia, por ejemplo:

Nivel	Probabilidad	Descripción – Criterio Semi Cuantitativo	
		Criterio 1 El evento de riesgo podría ocurrir con la siguiente frecuencia:	Criterio 2 Probabilidad que el evento de riesgo de LA/FT ocurra:
1	Improbable	Podría ocurrir, al menos una vez cada 5 años o más	[0% - 5%]
2	Posible	Podría ocurrir, al menos una vez cada 3 años	[6% - 25%]
3	Ocasional	Podría ocurrir 1 vez al año.	[25% - 50%]
4	Probable	Podría ocurrir entre 2 a 5 veces en el último año.	[51% - 75%]
5	Muy Probable	Podría ocurrir de 6 a más veces en el último año.	[76% - 100%]

Criterios para evaluar el impacto del riesgo

El impacto se determina en base al nivel de pérdida o daño que podría resultar en el caso de materializarse el riesgo y su consecuencia en los objetivos estratégicos, y en los riesgos asociados.

El sujeto obligado puede utilizar criterios cualitativos para evaluar el impacto:

Nivel	Impacto	Descripción – Criterio Cualitativo
1	Insignificante	La pérdida o daño es insignificante
2	Menor	La pérdida o daño es menor
3	Moderado	La pérdida o daño es moderado
4	Mayor	La pérdida o daño es mayor
5	Significativo	La pérdida o daño es muy significativo

Sin embargo, al igual que en la etapa anterior, se recomienda establecer criterios “Semi-cuantitativos”, a fin de homogenizar el criterio de las personas responsables de realizar la evaluación de los riesgos. Para definir los criterios de evaluación del impacto, se puede considerar el impacto en los riesgos asociados, por ejemplo:

Nivel	Impacto	Descripción – Criterio Semi Cuantitativo			
		Criterio 1 Financiero (*)	Criterio 2 Legal	Criterio 3 Reputacional	Otros
1	Insignificante	Pérdidas económicas menor a S/ XX	Provoca la realización de auditorías internas y/o externas.	El hecho no afecta la confianza y credibilidad en ningún grupo de interés ni tiene despliegue por medios masivos de comunicación. El hecho es conocido al interior de la empresa.	
2	Menor	Pérdidas económicas entre S/ XX - S/ YY	Provoca el requerimiento y solicitudes especiales de información y procedimientos por parte de las entidades administrativas competentes y/o de control.	El hecho afecta la confianza y credibilidad en los grupos: Proveedores	
3	Moderado	Pérdidas económicas entre S/ YY - S/ ZZ	<ul style="list-style-type: none"> • Puede ser susceptible de una amonestación o sanción menor del Supervisor, del tipo monetario. • Poca probabilidad de procesos penales. 	El hecho tiene despliegue mínimo por medios masivos de comunicación. Afecta de manera media la confianza y credibilidad de los clientes.	No produce efecto de contagio.
4	Mayor	Pérdidas económicas entre S/ ZZ - S/ WW	<ul style="list-style-type: none"> • Puede ser susceptible de una sanción más estricta del Supervisor, del tipo monetario. • Media probabilidad de procesos penales. 	Se presenta la probabilidad de pérdida de clientes, disminución de ingresos por desprestigio, mala imagen o publicidad negativa.	Puede producir efecto contagio entre empresas o entidades relacionadas.
5	Significativo	Pérdidas económicas mayor a S/ WW	<ul style="list-style-type: none"> • Puede ser susceptible de cuantiosas multas del Supervisor. • Alta probabilidad de procesos penales. 	Alta probabilidad de pérdida de clientes, disminución de ingresos por desprestigio, mala imagen o publicidad negativa.	Puede producir efecto contagio en todo el sector en el que opere.

(*) Los rangos estimados de pérdidas económicas, depende de cada Sujeto Obligado (Por ejemplo: para una empresa puede ser impacto “bajo”, las pérdidas de 1mil a 5mil soles y para otra empresa, un impacto “bajo” significa pérdidas de 100mil a 300mil soles). Por ello, la definición de los criterios para evaluar la probabilidad e impacto de los riesgos, debe ser definido por el Directorio u órgano equivalente de cada Sujeto Obligado.

NOTA: Se recomienda que la evaluación de la probabilidad e impacto de los riesgos sea realizado por un equipo multidisciplinario de la empresa (por ejemplo, el oficial de cumplimiento, más la participación del gerente comercial, el gerente administrativo, supervisor de ventas, jefe de operaciones, entre otros), a fin de mitigar la subjetividad que podría tener si una sola persona realiza el análisis.

Mapa de riesgos

Una vez formalizados los criterios de la medición de la probabilidad e impacto de los riesgos identificados, se procede a realizar el mapa de riesgos de LA/FT del sujeto obligado, el cual es una representación gráfica de la exposición al riesgo inherente de LA/FT.

El mapa descrito como ejemplo en la presente guía, posee 25 distintos perfiles de riesgo y permite mostrar la **exposición de los riesgos identificados en 3 niveles: bajo (verde), medio (amarillo), alto (rojo)**. Esto facilita la priorización de los riesgos

para destinar esfuerzos y recursos a aquellas operaciones que presenten un mayor nivel de exposición al riesgo de LA/FT.

Probabilidad	Improbable	5	10	15	20	25
	Posible	4	8	12	16	20
	Ocasional	3	6	9	12	15
	Probable	2	4	6	8	25
	Muy Probable	1	2	3	4	5
		Insignificante	Menor	Moderado	Mayor	Significativo
		Impacto				

Luego de evaluar la probabilidad e impacto, los riesgos identificados se clasifican en 3 Niveles de Riesgos:

• <u>Riesgo Bajo</u>		De 1 a 4
• <u>Riesgo Medio</u>		De 4.1 a 9
• <u>Riesgo Alto</u>		De 9.1 a 25

Existen diferentes formas de determinar el nivel de riesgo inherente final de un sujeto obligado a través de la aplicación de la metodología. En este caso, se elegirá la más simple, que es calcular el promedio de cada nivel de riesgo:

$$\text{Riesgo inherente final} = \frac{R1 + R2 + \dots + R^n}{n}$$

El objetivo de calcular el riesgo inherente final del Sujeto Obligado, es conocer su nivel inicial de exposición al riesgo de LA/FT, para luego implementar controles que ayuden a mitigar dicho nivel de riesgo.

A continuación se presenta un ejemplo de matriz de riesgo para identificar y evaluar el riesgo inherente de LA/FT.

IDENTIFICACIÓN DEL RIESGO			EVALUACIÓN DEL RIESGO		
Código	Descripción del riesgo	Factor asociado	Probabilidad	Impacto	Probabilidad x Impacto
					Riesgo Inherente
R1	Contar con cliente PEP o familiar de PEP vinculado a LA/FT o delitos precedentes de LA	Cliente	3	4	12
R2	Contar con cliente vinculado a LA/FT o delitos precedentes, debido a no identificar oportunamente que la operación aparentemente no guarda relación con su perfil (personas sin ingresos fijos, compran vehículo de alta gama: estudiantes, amas de casa, desempleados), uso de testaferros.	Cliente	3	4	12
R3	Contar con cliente vinculado a LA/FT o delitos precedentes de LA al comprar vehículos de Alta Gama	Producto	3	4	12
R4	Contar con cliente vinculado a LA/FT o delitos precedentes de LA al recibir pagos en efectivo	Producto	3	4	12
R5	Contar con cliente vinculado a LA/FT o delitos precedentes de LA, debido a tener una mayor exposición al tener agencias de ventas en zonas de alto riesgo de LA/FT	Zona Geográfica	2	4	8
R6	Contar con trabajadores vinculados a LA/FT, debido a fallas en el proceso de reclutamiento	Procesos	2	3	6
R7	Contar con proveedores vinculados a LA/FT, debido a fallas en el proceso de contrataciones	Procesos	2	3	6
R8	Que los trabajadores no apliquen correctamente los procedimientos del SPLAFT, por desconocimiento y/o negligencia	Procesos	4	4	16

$$Riesgo\ inherente\ total\ del\ Sujeto\ Obligado = \frac{12 + 12 + 12 + 12 + 8 + 6 + 6 + 16}{8} \rightarrow 10.5$$

NOTA: Los puntajes presentados para la calificación de probabilidad e impacto son referenciales y han sido creados con motivos didácticos, por lo cual, el sujeto obligado deberá definirlos de acuerdo a su propia evaluación y contar con el sustento de dicho análisis.

4. Medidas de control

Una vez evaluados los riesgos a los cuales está expuesto el sujeto obligado, debe establecer e implementar medidas de control para mitigar los diferentes tipos y niveles de riesgo de LA/FT identificados. Por ello, muchas veces los controles son llamados también “Mitigantes”.

Los controles son las políticas, actividades y procedimientos que se desarrollan para eliminar o mitigar los riesgos de LA/FT. La implementación de estos controles garantiza que las políticas asumidas por el sujeto obligado se lleven a cabo y cumplan sus objetivos con una administración de riesgos. A continuación, desarrollamos algunos de los conceptos aquí enunciados:

Objetivos de los controles

- ✚ Disminuir la probabilidad y/o el impacto de los riesgos inherentes de LA/FT identificados.
- ✚ Detectar la activación de señales de alerta.
- ✚ Proveer un sistema efectivo, eficiente y oportuno de reportes tanto internos como externos, que garantice el funcionamiento de los procedimientos establecidos por el sujeto obligado y los requerimientos de información realizados por las autoridades competentes.

Tipos de controles

- ✚ **Preventivo:** Se aplica sobre la causa del riesgo, con el fin de disminuir la posibilidad de ocurrencia. Es el control que, por excelencia debe aplicarse para prevenir el riesgo de LA/FT. Permite prevenir y resolver los problemas.

Ejemplo: Previo a la venta de vehículos nuevos, el Asesor Comercial filtra al cliente, sus representantes legales y accionistas de ser el caso, en fuentes de información pública como en internet a fin de verificar que no se encuentren vinculados a LA/FT o delitos precedentes.

- ✚ **Detectivo:** Identifican los eventos en el momento que se presentan. Estos controles buscan cumplir con una de las principales obligaciones de cooperación con la UIF-Perú, que consiste en el deber de detectar operaciones inusuales y reportar operaciones sospechosas.

Ejemplo: El Oficial de Cumplimiento cada dos meses revisa una muestra de clientes a fin de verificar que el file del cliente cuenta con toda la información que sustente la debida diligencia del conocimiento del cliente y detectar, de ser el caso, posibles omisiones por parte de los trabajadores responsables de aplicar dichos procedimientos.

Formas de los controles

- ✚ **Controles manuales:** Son las acciones que realizan las personas responsables de un proceso o actividad.
- ✚ **Controles automáticos:** Son procedimientos aplicados desde un computador, en un software de soporte, diseñados para prevenir, detectar o corregir errores o deficiencias, sin que tenga que haber intervención del hombre en el proceso.

Clasificación de los controles en relación con su implementación

- ✚ **Implementado:** El control requerido existe y funciona de manera adecuada.
- ✚ **En desarrollo:** El control existe, pero aún no surte los efectos requeridos.
- ✚ **No existe:** El control no se ha diseñado.

¿Cuáles son los controles o medidas de mitigación se pueden implementar?

Los procedimientos y acciones que el sujeto obligado debe implementar, como parte del cumplimiento de lo establecido en la normativa vigente, se traducen en controles mínimos que contribuyen a la mitigación de los riesgos de LA/FT. Sin embargo, si luego de aplicar los controles mínimos, los niveles de riesgos residuales siguen siendo altos, entonces el sujeto obligado deberá establecer medidas de control adicionales que permitan mitigarlos, a estos se les llama “Planes de acción”.

A continuación, se proponen algunos ejemplos de controles que el sujeto obligado podría considerar:

- ✚ Actualizar periódicamente la información del cliente. La periodicidad debe ser establecida por el propio sujeto obligado y plasmado en su Manual.
- ✚ Ingresar en la página web de RENIEC para la verificación de la identidad del cliente si se trata de persona natural; y, en el caso de personas jurídicas, validar la identidad de los representantes legales o dueños de las empresas, mediante la página web de SUNAT, SUNARP, entre otros.
- ✚ Capacitar, permanentemente, a la persona designada como Oficial de Cumplimiento y entrenarla para que cuente con aptitudes/experiencia para capacitar, en medidas de debida diligencia general y reforzada, a los trabajadores del sujeto obligado, sobre todo, a los que atienden directamente al público.
- ✚ Decidir si continúa con la atención a algunos clientes que se niegan a brindar la información solicitada dentro del procedimiento de debida diligencia en el conocimiento del cliente.

- ✚ Llevar un constante seguimiento del número y monto de los pagos, identificando que estos provengan de la cuenta del cliente. Caso contrario, solicitar al cliente indique la vinculación con el titular de la cuenta de origen.
- ✚ Realizar visitas a los clientes personas jurídicas, a fin de verificar la existencia del negocio así como la actividad económica declarada.

5. Monitoreo de los controles aplicados y su grado de efectividad

La principal herramienta para el monitoreo de los controles aplicados por el sujeto obligado es la **autoevaluación**. Dicha autoevaluación consiste en determinar el grado de efectividad de los controles implementados y encontrar posibles deficiencias.

Las deficiencias pueden estar localizadas en los controles (procedimientos, políticas, directivas, señales de alerta, entre otros). El sujeto obligado puede detectar dichas deficiencias a través del establecimiento de **indicadores**.

En la siguiente tabla se muestran algunos ejemplos de indicadores:

INDICADOR	UTILIDAD DEL INDICADOR
Número de trabajadores con infracciones por incumplimiento del SPLAFT/ Número total de trabajadores.	Permitirá conocer el porcentaje de trabajadores con infracciones por incumplimiento del SPLAFT para evaluar la efectividad de las capacitaciones impartidas en materia de prevención y gestión de riesgos de LA/FT.
Número de señales de alerta que permitieron detectar operaciones sospechosas/ Número total de señales de alerta.	Permitirá conocer el número de señales de alerta efectivas dentro del SPLAFT del sujeto obligado.
Número de operaciones en las cuales se aplicó el procedimiento de debida diligencia en el conocimiento del cliente reforzada y se detectaron operaciones inusuales/ Número total de operaciones.	Permitirá conocer el porcentaje de operaciones en las cuales el procedimiento de debida diligencia en el conocimiento del cliente reforzada permitió detectar operaciones inusuales y, de esta forma, conocer la efectividad del procedimiento y evaluar la inclusión de nuevos clientes a dicho régimen. De igual forma, la efectividad se incrementa si la operación detectada como inusual termina siendo sospechosa.
Número de operaciones en las cuales se constató que la información proporcionada por el cliente, durante la etapa de identificación, no era correcta/ Número total de operaciones.	Permitirá conocer el porcentaje de operaciones en las cuales no se aplicó, adecuadamente, la etapa de identificación en el procedimiento de debida diligencia en el conocimiento del cliente. En contraste, también nos permitirá conocer los casos en los cuales la etapa de verificación ayudó a detectar dichas inconsistencias. De esta forma, el sujeto obligado podrá determinar la efectividad de dichos procedimientos.

El resultado del monitoreo de los controles ayudará a aplicar mejoras sobre aquellos que cuentan con un bajo grado de efectividad.

Asimismo, como parte del monitoreo se debe hacer seguimiento en la implementación de los planes de acción propuestos para mitigar los riesgos residuales Medios y Altos.

Efectividad de los controles

Es la valoración final del control, resultante del análisis de la efectividad y el estado de implementación de los controles aplicados por el sujeto obligado, los cuales se pueden categorizar de manera cualitativa, de la siguiente manera:

- ✚ **Fuerte:** Los controles son adecuados y operan correctamente.
- ✚ **Moderado:** Existen debilidades con respecto a su diseño y/o implementación y se requieren modificaciones (oportunidades de mejoramiento).
- ✚ **Débil:** Los controles no son de nivel aceptable, es decir, no cumplen su función de mitigar el riesgo.

El objetivo de un control es disminuir la posibilidad de ocurrencia y/o del impacto del riesgo de LA/FT. Es necesario evaluar la efectividad de los controles, a fin de evitar llenarse de controles ineficientes o innecesarios que hacen lentos los procesos y no le agregan valor. Por ejemplo: Evitar solicitarle al cliente una serie de documentos o formularios en los que se le exige la misma información para diferentes áreas del sujeto obligado (Ventas, marketing, prevención de LA/FT, legal, operaciones, contabilidad, entre otros) cuando podría consolidarse toda la información requerida por dichas áreas en un solo documento o formulario.

Asimismo, antes de continuar con la evaluación de la efectividad de los controles, es importante entender, previamente, tres conceptos básicos:

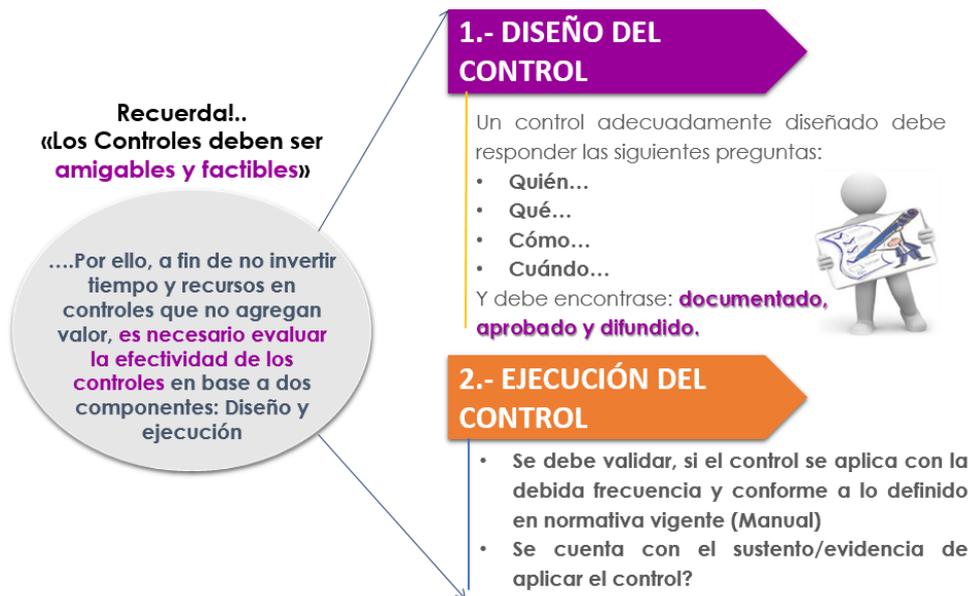
- ✚ **Riesgo inherente:** Es el riesgo propio de una actividad, persona o condición. Es el riesgo natural, sin tener en cuenta el efecto de la aplicación de los controles (mitigantes).

$$\text{Riesgo inherente} = \text{Probabilidad} * \text{Impacto}$$

- ✚ **Control o mitigante:** Es la situación o acción que reduce el nivel de riesgo de una actividad determinada.
- ✚ **Riesgo residual:** Es el riesgo resultante después de aplicar un control (mitigante).

$$\text{Riesgo residual} = \text{Riesgo inherente} - \text{control}$$

¿Cómo se evalúa la efectividad de los controles?



Se pueden aplicar **criterios cualitativos** para evaluar la efectividad de los controles, basados en los componentes de diseño y ejecución. Por ejemplo, aplicando los siguientes puntajes estándar:

Criterio Cualitativo		Efectividad del Control	
Diseño	Ejecución	Nivel de mitigación del control	Descripción
El control se encuentra normado, aprobado y difundido Control Preventivo	El control se aplica siempre	4	Fuerte
El control se encuentra documentado, pero no está aprobado por el órgano de dirección. Control preventivo o detectivo	El control se aplica a veces	2	Moderado
El control no se encuentra normado Controles manuales	No hay sustentos o evidencias de que se aplique el control.	0.5	Débil

Realizar la evaluación de la efectividad de los controles, nos permitirá obtener el nivel de riesgo residual, para ello, tener en cuenta la tabla de niveles de riesgo, definido previamente en la etapa de evaluación, en el cual se clasificó 3 niveles de riesgos:

Riesgo Bajo	■	De 1 a 4
Riesgo Medio	■	De 4.1 a 9
Riesgo Alto	■	De 9.1 a 25

Riesgo residual = Riesgo inherente – control

Ejemplo: Riesgo inherente = 12 (riesgo alto)

Control = 4

Riesgo residual = 12 – 4 = 8 (riesgo medio)

Asimismo, al igual que en la etapa de evaluación, en lugar de utilizar criterios cualitativos, se recomienda establecer criterios semi-cuantitativos para evaluar la efectividad de los controles, por ejemplo asignando pesos de la siguiente manera:

CRITERIOS		CARACTERISTICA DE EFECTIVIDAD	PUNTUACION	PONDERACION
Criterios relacionados con el DISEÑO del control	Tipo de control	Correctivo	1	30%
		Detectivo	2	
		Preventivo	3	
	Forma del control	Manual	1	20%
		Semiautomático	2	
		Automático	3	
	Documentación del Control	No documentado	1	10%
		Documentado	2	
		Documentado, aprobado y difundido	3	
Criterios relacionados con la EJECUCIÓN del control	Nivel de experiencia	No tiene experiencia	1	10%
		Tiene poca experiencia	2	
		Tiene alta experiencia	3	
	Implementación del control	En desarrollo: Se tiene conocimiento que el control se aplica a veces	1	30%
		Parcialmente Implementado: Se tiene conocimiento que el control se aplica siempre pero no se cuenta con el sustento del mismo	2	
		Implementado: El control se aplica siempre y se cuenta con el sustento del mismo	3	
				100%

Según el puntaje obtenido en cada control, se asigna el grado de efectividad del control, con el cual se logra disminuir el nivel de riesgo inherente. Si un riesgo tiene más de un control implementado, se puede obtener el promedio de sus puntajes para determinar el nivel total de mitigación de cada riesgo.

Rango de puntaje obtenido de evaluar el diseño y efectividad del control	Efectividad del Control	
	Descripción	Nivel de mitigación del control
2.1 - 3	Fuerte	4
1.1 – 2	Moderado	2
0.1 - 1	Débil	0.5
0	Nulo, sin control	0

Siguiendo con el ejemplo de riesgos identificados en la página 23 de la presente guía, a continuación se presenta la implementación de los procedimientos de identificación y evaluación de riesgos. A través de una matriz de riesgos, se registra las etapas de identificación, evaluación, medidas de control y monitoreo de los riesgos de LA/FT:

MATRIZ DE RIESGOS DE LA/FT DEL SUJETO OBLIGADO																
IDENTIFICACIÓN DEL RIESGO			EVALUACIÓN DEL RIESGO			MEDIDAS DE CONTROL			MONITOREO							
Código del riesgo	Descripción del Riesgo	Factor asociado	Probabilidad	Impacto	Probabilidad x Impacto	Controles		Evaluación de la efectividad del control y determinación del Riesgo residual						(Riesgo Inherente – Control)		
					Riesgo Inherente	Código del control	Descripción del control	DISEÑO			EJECUCIÓN		Efectividad del control		Riesgo Residual	
									Tipo	Forma	Normado	Experiencia	Implementación	Descripción	Nivel de mitigación del control	
R1		Cliente	3	4	12	C1	Se aplica DDC bajo el régimen reforzado a todos los clientes identificados como PEP o familiares de PEP.	Preventivo	Manual	Documentado, aprobado y difundido	Alta experiencia	Implementado	Fuerte	4	8	
R2		Cliente	3	4	12	C2	Durante el proceso comercial, los asesores de venta identifican señales de alerta cuando las operaciones no cuadran con el perfil del cliente e informan al OC para el análisis de operaciones inusuales.	Preventivo	Manual	Documentado, aprobado y difundido	Alta experiencia	Implementado	Fuerte	4	8	
R3		Producto	3	4	12	C3	Se aplica DDC bajo el régimen reforzado a todos los clientes que compran vehículos de alta gama.	Preventivo	Manual	Documentado, aprobado y difundido	Alta experiencia	Implementado	Fuerte	4	8	
R4		Producto	3	4	12	C4	Por política, solo se acepta pagos en efectivo para la separación del vehículo, montos menores a S/ 1,000	Preventivo	Manual	Documentado, aprobado y difundido	Alta experiencia	Implementado	Fuerte	4	8	
R5		Zona Geográfica	2	4	8	C5	En las agencias ubicadas en distritos de "alto índice delincencial" (Ate, La victoria y Los olivos), el OC realiza una vez al mes, la verificación que se haya aplicado correctamente la DDC de los clientes (una muestra de 3 file de clientes, por cada Asesor de ventas)	Detectivo	Manual	Solo difundido	Alta experiencia	Parcialmente implementado	Moderado	2	6	
R6		Procesos	2	3	6	C6	Se aplica la DDC para trabajadores y Directores, previo al vínculo laboral o contractual	Preventivo	Manual	Documentado, aprobado y difundido	Alta experiencia	Implementado	Fuerte	4	2	
R7		Procesos	2	3	6		No se han implementado controles						Sin control	0	6	
R8		Procesos	4	4	16	C7	Se aplica el programa de capacitación en materia de PLAFT a todos los trabajadores y al OC.	Preventivo	Manual	Solo difundido	Experiencia media	En desarrollo	Moderado	2	14	

Riesgo Bajo		De 1 a 4
Riesgo Medio		De 4.1 a 9
Riesgo Alto		De 9.1 a 25

$$Riesgo residual total del Sujeto Obligado = \frac{8 + 8 + 8 + 8 + 6 + 2 + 6 + 14}{8}$$



7.5

Por lo tanto, se concluye que el sujeto obligado tiene un **nivel Medio** de riesgo de LA/FT.

NOTA: Los puntajes presentados para la calificación de probabilidad, impacto y la efectividad de los controles, detallados en la matriz anterior, son referenciales y han sido creados con motivos didácticos, por lo cual, el sujeto obligado deberá definirlos de acuerdo a su propia evaluación y contar con el sustento de dicho análisis.

Analizando la matriz de riesgos anterior, se puede concluir:

- ✚ Los riesgos: R1, R2, R3 y R4, inicialmente calificados como riesgo **Alto**, pasó a un nivel de riesgo residual **Medio**, como resultado de la fuerte efectividad de sus controles. En este caso, el sujeto obligado podría implementar controles adicionales que ayuden a mitigar aún más el nivel de riesgo.
- ✚ El riesgo R5 inicialmente calificado como riesgo **Medio**, se mantiene en un nivel **Medio** de riesgo residual, debido que su control tiene un nivel de efectividad moderado. En este caso se puede proponer un plan de acción para mejorar la efectividad del control o proponer un control adicional que ayude a mitigar el riesgo.
- ✚ El riesgo R6 inicialmente calificado como riesgo **Medio**, pasó a un nivel de riesgo residual **Bajo**, como resultado de la fuerte efectividad de su control.
- ✚ El riesgo R7 inicialmente calificado como riesgo **Medio**, se mantiene en un nivel **Medio** de riesgo residual, debido a que no cuenta con controles implementados. En este caso, se debe definir e implementar control(es) que mitiguen el nivel de riesgo identificado.
- ✚ El riesgo R8 inicialmente calificado como riesgo **Alto**, se mantiene en un nivel **Alto** de riesgo residual, debido que su control tiene un nivel de efectividad moderado. En este caso se puede proponer un plan de acción para mejorar la efectividad del control o proponer un control adicional que ayude a mitigar el riesgo.

En los casos que aún se cuenten con riesgos residuales de niveles Medio o Alto, se debe proponer planes de acción para mejorar la efectividad del control o la implementación de nuevos controles, dichos planes de acción deben indicar los responsables y fecha límite para su implementación. Y como parte del monitoreo, el Oficial de Cumplimiento debe hacer seguimiento de que se implementen los referidos planes de acción.

6. Información (Documentación, comunicación y difusión de la información que forma parte de la gestión de los riesgos de LA/FT)

Esta etapa tiene como principales objetivos los siguientes:

Documentar los controles

Es importante mantener los controles del SPLAFT documentados y actualizados. Entre los controles más relevantes que se debe implementar, se encuentran los siguientes:

- a. Controles relacionados a los procedimientos con los que debe contar el sujeto obligado, los cuales deben estar contenidos en el Manual de prevención y gestión de riesgos de LA/FT:
 - ✚ Procedimientos de debida diligencia en el conocimiento de clientes y beneficiario final.

- ✚ Procedimientos de debida diligencia para el conocimiento de directivos y trabajadores.
- ✚ Procedimientos de debida diligencia para el conocimiento de proveedores.
- ✚ Procedimientos para la detección y el análisis de operaciones inusuales.
- ✚ Procedimientos para el reporte de operaciones sospechosas.
- ✚ Listado de señales de alerta identificados por el sujeto obligado.
- ✚ Procedimientos de identificación y evaluación de los riesgos de LA/FT, tomando en cuenta los factores de riesgos de LA/FT a los que se encuentra expuesto.
- ✚ Código de conducta

Adicionalmente, y respecto a la gestión de riesgos, se recomienda que el sujeto obligado desarrolle los siguientes aspectos:

- ✚ Metodologías para la identificación y evaluación de riesgos de LA/FT.
 - ✚ Metodologías para la categorización de clientes.
- b.** Controles referidos a la elaboración de directivas internas que el sujeto obligado debe implementar respecto al cumplimiento de procedimientos del SPLAFT por parte de los trabajadores y directivos, así como el listado de infracciones asociadas al incumplimiento del SPLAFT y las sanciones que serán aplicables.
- c.** Otros documentos como:
- ✚ Manuales de sistemas relacionados al funcionamiento de alertas automatizadas.
 - ✚ Manual de organización y funciones del equipo de cumplimiento.

Establecer un programa de divulgación del SPLAFT

Cada vez que se realice la documentación y/o actualización de un control, el sujeto obligado debe poner dichos documentos al alcance de sus directivos y trabajadores, según corresponda a sus funciones, a través de los medios que consideren convenientes y tengan a su disposición (físicos o virtuales). De esta forma, los trabajadores estarán al día con las nuevas disposiciones del SPLAFT.

Establecer un programa de capacitación

Este paso puede ser realizado junto al paso anterior o inmediatamente después, ya que no basta con difundir los documentos que contengan todo lo que los directivos y trabajadores deben saber sobre el SPLAFT, sino que -por el contrario- estos deben estar en la capacidad de ejecutar cada una de las disposiciones del sistema, según corresponda.

Por esta razón, es recomendable que cada vez que se lleva a cabo la estructuración de un nuevo control o este sea actualizado, dicho cambio debe formar parte del programa de capacitación del Oficial de Cumplimiento hacia los trabajadores y/o directivos. De esta forma, los directivos y/o trabajadores relacionados a la ejecución de dichos procedimientos de control, estarán capacitados para llevarlos a cabo.

SCORING:

7. Categorización de los clientes según su nivel de riesgo de LA/FT

Identificación:

Consisten en asignarle un nivel de riesgo de LA/FT a cada cliente (riesgo bajo, medio o alto), como resultado de analizar las variables de cada factor definido en la etapa de “Acciones previas” (Factores: cliente, producto o servicio y zona geográfica) a fin de aplicar medidas de control diferenciadas según su nivel de riesgo de LA/FT obtenido.

El procedimiento planteado para la categorización de clientes es el siguiente:

- a) Partiendo del análisis de los factores de riesgo realizado en la etapa de “Acciones previas”, establecer las variables para la categorización de los clientes.
- b) Establecer el propósito de la variable identificada.
- c) Determinar el dato asociado a la variable identificada y la fuente de información de donde será extraído.

VARIABLES DE CATEGORIZACIÓN DE CLIENTES

FACTOR: Clientes

VARIABLE		PROPÓSITO	Fuente de información
V1	Tipo de comportamiento del cliente.	Al comprar un vehículo nuevo, el comportamiento del cliente podría incluir: inusual despreocupación por el valor del vehículo, negación a brindar información, entre otros.	<u>Dato asociado:</u> Comportamiento del cliente. <u>Fuente:</u> Apuntes del personal del área comercial.
V2	Cliente ¹⁰ es PEP o familiar de PEP.	Determinar el nivel de riesgo asociado al cliente cuando sea un PEP o familiar de un PEP.	<u>Dato asociado:</u> Cliente PEP. <u>Fuente:</u> Declaración Jurada de conocimiento del cliente.
V3	Nacionalidad del cliente.	Determinar el nivel de riesgo asociado al cliente, dependiendo de su nacionalidad. La variable considera países fronterizos, jurisdicciones GAFI, miembros de la CAN, entre otros ¹¹ .	<u>Dato asociado:</u> Nacionalidad. <u>Fuente:</u> Declaración Jurada de conocimiento del cliente.
V4	Residencia del cliente.	Determinar el nivel de riesgo asociado al cliente en función a su estado de residencia en el país.	<u>Dato asociado:</u> Tipo de documento de identidad. <u>Fuente:</u> Declaración Jurada de conocimiento del cliente.
V5	Ocupación del cliente o actividad económica.	Determinar el nivel de riesgo asociado al cliente en función a su ocupación, el cual está relacionado indirectamente a su fuente de ingresos.	<u>Dato asociado:</u> Ocupación. <u>Fuente:</u> Declaración Jurada de conocimiento del cliente.
V6	Volumen transaccional	Determinar el nivel de riesgo asociado al cliente en función al número y monto, de	<u>Dato asociado:</u>

¹⁰ De ser persona jurídica, el análisis de esta variable incluye al representante legal, apoderado y/o sus accionistas.

¹¹ Miembros de la CAN, conformado por los países de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú; Jurisdicciones GAFI: en el siguiente link se publican los países que son miembros del GAFI: <http://www.fatf-gafi.org/countries/>; ENR. Considerar las vulnerabilidades publicadas en la ENR: http://www.sbs.gob.pe/Portals/5/jer/ESTUDIO-ANALISIS-RIESGO/Guia_Informativa_ENR.pdf; Lista SUNAT de países o territorios considerados de baja o nula imposición, publicados en el siguiente link: <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/regla/anexo.htm>

		compras de vehículos nuevos que realiza el cliente en un plazo determinado.	Número de compra de vehículos nuevos que realiza del cliente en un plazo determinado. <u>Fuente:</u> Registro de ventas
V7	Personería jurídica del cliente.	Determinar el nivel de riesgo asociado al cliente con relación a su personería jurídica, considerando como mínimo las categorías de persona natural y persona jurídica ¹² .	<u>Dato asociado:</u> Razón social (para identificar su personería jurídica). <u>Fuente:</u> Ficha RUC.
V8	Origen de los fondos del cliente.	Determinar el nivel de riesgo asociado al cliente en función al origen de los fondos.	<u>Dato asociado:</u> Origen de los fondos involucrados en la operación. <u>Fuente:</u> Declaración Jurada de origen de fondos.
V9	Nivel de riesgo de la zona geográfica donde vive el cliente persona natural, o domicilio de la oficina principal de la persona jurídica	Determinar el nivel de riesgo asociado al cliente en función a la zona geográfica donde reside	<u>Dato asociado:</u> Domicilio del cliente. <u>Fuente:</u> Declaración Jurada de conocimiento del cliente.

FACTOR: Productos o servicios

VARIABLE		PROPÓSITO	Fuente de información
V10	Canales de atención.	Determinar el nivel de riesgo asociado al canal utilizado para la atención del cliente (atención presencial o virtual).	<u>Dato asociado:</u> Canal. <u>Fuente:</u> Apuntes del personal del área comercial.
V11	Medio de pago utilizado.	Determinar el nivel de riesgo asociado al medio de pago utilizado por el cliente; por ejemplo: efectivo, tarjeta de crédito o débito, abono en cuenta, transferencia bancaria, cheque, entre otros.	<u>Dato asociado:</u> Medio de pago. <u>Fuente:</u> Apuntes del personal del área comercial.
V12	Tipo de producto	Determinar el nivel de riesgo asociado al tipo de vehículo que adquiere el cliente	<u>Dato asociado:</u> Marca, modelo. <u>Fuente:</u> Apuntes del personal del área comercial.

FACTOR: Zona Geográfica

VARIABLE		PROPÓSITO	Fuente de información
V13	Nivel de riesgo de la zona geográfica donde se ubica la agencia de ventas del Sujeto Obligado, considerando como criterio la presencia de delitos precedentes al LA/FT.	Determinar el nivel de riesgo asociado a la zona geográfica donde se ubica la agencia de ventas del Sujeto Obligado. Se deberá considerar como delitos precedentes, como mínimo, las amenazas señaladas en la ENR.	<u>Dato asociado:</u> Ubicación agencia de ventas del Sujeto Obligado. <u>Fuente:</u> Apuntes del personal del área comercial.

¹² Según la ENR, en este punto, se debe prestar atención a las Sociedades Anónimas Cerradas.

Evaluación:

El objetivo de esta etapa es evaluar el perfil de riesgos de LA/FT de los clientes, el cual se calcula en función al impacto del riesgo de una determinada variable. Con este fin, se asignará rangos de puntuación a cada una de las variables que hayan surgido del análisis en la etapa de identificación y se calculará el nivel de riesgo por cliente.

Cabe precisar que las opciones presentadas en el siguiente cuadro son referenciales y han sido establecidas con objetivos didácticos. El sujeto obligado debe realizar un análisis adecuado para establecer los parámetros de su evaluación y contar con el sustento de ello.

FACTOR: Clientes

Escala para cuantificar la incidencia en el riesgo (impacto)				
VARIABLE		1	2	3
		Bajo	Medio	Alto
V1	Tipo de comportamiento del cliente.	Usual	Inusual	Sospechoso
V2	El cliente es PEP o familiar de PEP.	No es PEP o familiar de PEP.		Es PEP o familiar de PEP.
V3	Nacionalidad del cliente.	Peruana	Otros	Cuba, Irán, Sudan, Siria, Corea del norte, entre otros considerados de alto riesgo.
V4	Residencia del cliente.	Peruano que vive en el país en los últimos 5 años	Peruano que no ha vivido en el país en los últimos 5 años, extranjero con carné de extranjería.	Extranjero con pasaporte u otro tipo de documento, o no domiciliado en el país.
V5	Ocupación del cliente o actividad económica.	- Trabajador dependiente en empresas formales. - Persona jurídica dedicada a la venta de vehículos, concesionarias	Trabajador independiente.	- Desempleado, estudiante, ama de casa, trabajador informal y otros que representen mayor riesgo de LA/FT. - Empresa de transportes de encomiendas - Empresa que brinda servicio de transporte a mineras
V6	Volumen transaccional	- Persona natural que en un periodo de 5 años, compra uno a dos vehículos nuevos - Persona natural con negocio o persona jurídica que realice la compra de más de 2 vehículos en el periodo de un año, y que las operaciones se encuentran acorde a su actividad económica.		- Persona natural que compra 3 a más vehículos nuevos en los últimos 5 años - Persona natural con negocio o persona jurídica que realice la compra de más de 2 vehículos en el periodo de un año, pero que las operaciones no se encuentran acorde a su actividad económica.

V7	Personería jurídica del cliente/tipo de contribuyente ante Sunat.	Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (SRL), Persona natural con negocio	Sociedad Anónima Abierta (SAA), Persona natural sin negocio, Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL)	Sociedad Anónima (SA), Sociedad Anónima Cerrada (SAC), Cooperativas, Sociedades/ Organizaciones sin fines de lucro, Fideicomisos y Consorcios
V8	Origen de los fondos del cliente.	Por la venta o alquiler de bien mueble/inmueble, herencia, crédito vehicular, liquidación de beneficios sociales o disposición de compensación por tiempo de servicios (CTS), ingresos por trabajo dependiente, entre otros.	Ingresos por trabajo independiente, ganancias o utilidades de la empresa o negocio, entre otros.	Donación, préstamo familiar, sorteo o fondos de terceros, inyección de capital, entre otros.
V9	Nivel de riesgo de la zona geográfica donde vive el cliente persona natural, o domicilio de la oficina principal de la persona jurídica	No se ubica en zonas donde se focalizan delitos precedentes de LA/FT.	Se ubica en zonas donde se sospecha que podrían desarrollarse delitos precedentes de LA/FT.	Ubicados en zonas con altos índices de cultivo de coca, narcotráfico, minería ilegal, tala ilegal, contrabando y zonas fronterizas.

FACTOR: Productos o servicios

Escala para cuantificar la incidencia en el riesgo (impacto)				
VARIABLE		1	2	3
		Bajo	Medio	Alto
V10	Canales de atención.	Presencial		Virtual
V11	Medio de pago utilizado.	Transferencia bancaria, tarjeta de crédito	Tarjeta de débito, cheque.	Abono en cuenta, efectivo, transferencias del exterior.
V12	Tipo de Producto	Vehículos considerados de baja gama		Vehículos de alta gama, Vehículo pickup vendido en agencias de zonas donde se realiza la actividad minera

FACTOR: Zona Geográfica

Escala para cuantificar la incidencia en el riesgo (impacto)				
VARIABLE		1	2	3
		Bajo	Medio	Alto
V13	Nivel de riesgo de la zona geográfica donde se ubica la agencia de ventas del Sujeto Obligado, considerando como criterio la presencia de delitos precedentes al LA/FT.	No se ubica en zonas donde se focalizan delitos precedentes de LA/FT.	Se ubica en zonas donde se sospecha que podrían desarrollarse delitos precedentes de LA/FT.	Ubicados en zonas con altos índices de cultivo de coca, narcotráfico, minería ilegal, tala ilegal, contrabando y zonas fronterizas.

Calificación de perfiles de riesgo

Una vez culminado el punto anterior, se procede a realizar la calificación y definición de perfiles de riesgo por cliente.

El primer paso es la evaluación de los factores de riesgo, para dicho propósito se calcula el promedio de las puntuaciones establecidas para cada una de sus variables, siguiendo el esquema que, a continuación se presenta:

Factor de riesgo	Calificación promedio	Calificación final del nivel de riesgo del cliente
Clientes	Promedio 1	Promedio 1 + Promedio 2 + Promedio 3
Productos o servicios	Promedio 2	
Zona Geográfica	Promedio 3	

De la sumatoria de los promedios otorgados a los factores de riesgo, se obtiene un valor numérico que, de acuerdo con los siguientes intervalos, determina el nivel de riesgo del cliente en materia de LA/FT. Este valor permitirá realizar actividades de monitoreo diferenciadas para la identificación de operaciones inusuales o sospechosas, es decir, con medidas de control diferenciadas según el perfil del cliente, como se muestra a continuación:

Perfil de riesgo de LA/FT del cliente	Calificación final
Bajo	Menor o igual a 4.
Medio	Mayor a 4 y menor o igual a 6.
Alto	Mayor a 6.

Nota

A mayor cantidad de clientes, podría considerarse una mayor cantidad de niveles de riesgo (por ejemplo: Extremo, Muy Alto, Alto, Medio, Bajo, Muy bajo), con el objetivo de dirigir la atención y el esfuerzo a grupos más reducidos de clientes que representen un mayor riesgo.

Asimismo, luego de haber obtenido el nivel de riesgo de LA/FT de cada cliente, las etapas de “Medidas de control” y “Monitoreo”, se aplican de manera similar a lo descrito en los numerales 4 y 5 de la presente guía, es decir, se deben definir e implementar controles para mitigar el nivel de riesgo de LA/FT del cliente (por ejemplo, si el cliente tiene un nivel de riesgo alto, se recomienda aplicar como medida de control, los procedimientos de debida diligencia del conocimiento del cliente, bajo un régimen reforzado) y como parte del monitoreo de la gestión de riesgos, se deberá evaluar la efectividad de dichos controles.

A continuación, se presenta un ejemplo sobre cómo llenar una Matriz de riesgos de LA/FT del cliente, con dos clientes ficticios

Ciente 1

Daniel Guevara, es peruano y trabaja en forma independiente hace 10 años como Ingeniero de sistemas. Vive en el distrito de Jesús María, en la ciudad de Lima y trabaja en el centro de Lima, por lo cual, para poder movilizarse a su trabajo, Daniel va al Banco para solicitar el financiamiento de su primer vehículo. Su analista le indica que califica para el préstamo. Con esa noticia, Daniel se acerca a la agencia de ventas de la empresa NuevoAutos S.A.C, que queda muy cerca a su casa y elige un auto sedan cuyo precio es de US\$ 15,000. Daniel separó el vehículo con S/ 1,000 mediante transferencia bancaria desde su cuenta sueldo. El analista del Banco le comunica que una vez deposite la inicial, deberá comunicarlo para coordinar con el asesor de ventas y firmar los documentos respectivos. El asesor de ventas le pide su DNI y que llene y firme la Declaración Jurada de Conocimiento del Cliente (DJ). Daniel completa toda la información indicando que no es PEP y que el origen del pago será mediante un crédito vehicular.

Ciente 2

Carla Mendoza es peruana y estuvo viviendo en Colombia por los últimos años. Ha regresado al Perú hace un año y ha formado su empresa de transportes de sociedad anónima en la provincia Patate del Departamento de La Libertad. Para ello, Carla se acerca a la agencia de ventas de la empresa NuevoAutos S.A.C y solicita la compra de 6 camionetas Pick Up indicando que será para su empresa de transportes. El pago es realizado mediante depósitos en cuenta (en varias partidas). El asesor de ventas le solicita llene la DJ de persona jurídica y solicita el poder de representación. Carla completa parcialmente la DJ. Se le insiste en que es necesario indicar si es PEP o familiar de un PEP y el origen de fondos de los pagos que va a realizar. Luego de esta explicación, Carla indica que su hermano es alcalde del distrito de Patate y señala como el origen de los fondos, el dinero que su hermano le va a prestar la totalidad del monto, producto de sus ahorros. El monto total es de US\$ 150,000.

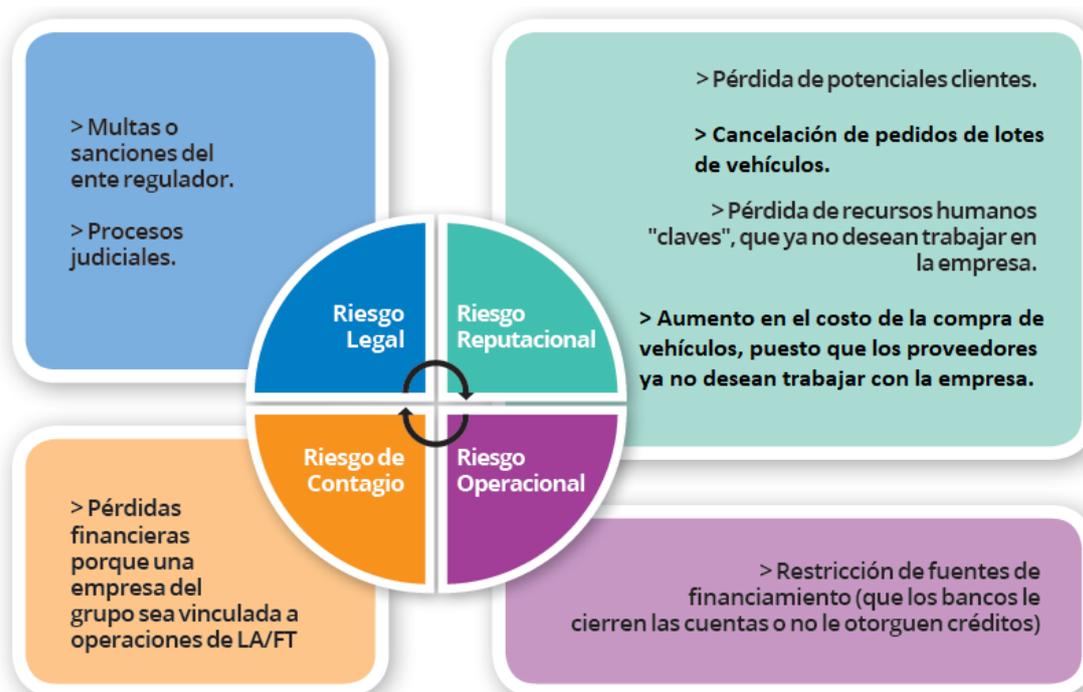
Matriz de riesgos de LA/FT de los clientes

Factor	Clientes									Promedio 1	Productos o Servicios			Promedio 2	Zona Geográfica	Promedio 3	Calificación final	Categoría de Riesgo de LA/FT del cliente
Variable	V1	V2	V3	V4	V5	V6	V7	V8	V9		V10	V11	V12		V13			
Daniel Guevara	1	1	1	1	2	1	1	1	1	1.11	1	1	1	1.00	1	1.00	3.11	Riesgo bajo
Carla Mendoza	3	3	1	2	3	3	3	3	3	2.67	1	3	3	2.33	3	3.00	8.00	Riesgo alto

El sujeto obligado debe establecer la periodicidad con la que se actualiza la calificación de riesgos de LA/FT de sus clientes, la que en ningún caso debe superar el plazo establecido en la Norma PLAFT.

CONSECUENCIAS DE NO APLICAR UN SISTEMA DE PREVENCIÓN DE LA/FT

El riesgo de LA/FT es inherente a la actividad económica y las características propias de una determinada empresa, se encuentra presente en su desarrollo, crecimiento y consolidación. Dicha exposición permanente al riesgo, puede afectar la proyección futura de la empresa y su estabilidad, por lo cual, de no desarrollar e implementar un adecuado sistema de prevención de LA/FT, podría materializarse el riesgo de LA/FT en la empresa y generarle las siguientes consecuencias e impactos de riesgos asociados:



Las sanciones por el incumplimiento de lo dispuesto en la Norma PLAFT, por parte de los sujetos obligados dedicados a la actividad de compraventa de vehículos nuevos son las siguientes:

Resolución SBS N° 8930-2012		
Tipo	Persona Natural	Persona Jurídica
Infracción leve	Amonestación o multa no menor a 0.15 UIT ni mayor a 3 UIT.	Amonestación o multa no menor a 0.50 UIT ni mayor a 10 UIT.
Infracción grave	Multa no menor a 0.50 UIT ni mayor a 6 UIT	Multa no menor a 2 UIT ni mayor a 20 UIT
Infracción muy grave	Multa no menor a 4 UIT ni mayor a 15 UIT.	Multa no menor a 7 UIT ni mayor a 100 UIT.

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD DE COMPRAVENTA DE VEHÍCULOS NUEVOS

Las personas naturales o las personas jurídicas, dedicadas a la compraventa de vehículos nuevos¹³, están obligadas a contar con un sistema de prevención de LA/FT. Para ello, es importante, conocer cómo funciona este negocio, lo cual implica hacer un análisis de manera transversal de sus procesos, principalmente las vinculadas a la relación comercial con el cliente.

Esta relación comercial (proceso de compraventa de vehículo nuevo) puede contener, entre otros, las siguientes etapas:

Promoción	<ul style="list-style-type: none">• Las modalidades utilizadas para promocionar vehículos y captar clientes son: Publicación de modelos, unidades disponibles y precios en páginas web, redes sociales, avisos publicitarios, correos electrónicos, tiendas, showrooms, entre otros.
Cotización	<ul style="list-style-type: none">• Información de la persona que solicita cotización y datos del vehículo elegido por el potencial cliente.
Seguimiento de la aceptación de la cotización	<ul style="list-style-type: none">• Etapa de negociación con el potencial cliente pueden aplicarse promociones, ofertas, descuentos, bonos, entre otros.
Acuerdo	<ul style="list-style-type: none">• Formalizado mediante la aceptación de la cotización final por parte del cliente.
Pagos	<ul style="list-style-type: none">• Los pagos que se realizan de acuerdo a las condiciones pactadas entre vendedor y comprador, las cuales generan la obligación de emitir los respectivos comprobantes de pago a nombre del cliente.
Poderes	<ul style="list-style-type: none">• Cartas poder simples firmados por el cliente para que la empresa obtenga la placa y tarjeta de propiedad respectiva.
Entrega de vehículo	<ul style="list-style-type: none">• Formalizado con un acta de entrega firmado por el cliente.

¹³ La definición de vehículo nuevo se encuentra en el numeral 50 del artículo 3 de la Norma PLAFT.

1. Promoción:

La venta de vehículos nuevos (sea menores, livianos o pesados) pueden ser promocionados mediante atenciones presenciales (tiendas o *showrooms*) y, a través de medios no presenciales (páginas web de la empresa, correo electrónico, app, avisos publicitarios y redes sociales).

2. Cotización:

El potencial cliente solicita información respecto del tipo de vehículo que está interesado en adquirir (modelo, marca, precio, color, versión, año, formas de pago, fecha de entrega, disponibilidad, entre otros). Dichas consultas son atendidas tanto de manera presencial como no presencial.

Este podría ser considerado el primer contacto con el potencial cliente, el cual es realizado, generalmente, por el área dedicada a las ventas, quien le solicita información mínima (nombres, apellidos y número de documento de identidad) para registrarlo en su base de datos.

3. Seguimiento de la aceptación de la cotización:

Es usual que antes de la aceptación de la cotización, el potencial cliente esté interesado en ver 'in situ' el vehículo que desea adquirir y, que se le atiendan sus dudas o consultas sobre el proceso de compra. También, es posible la aplicación de promociones, descuentos, bonos, entre otros, para 'cerrar la venta'.

4. Acuerdo:

Se establece un acuerdo que no cuenta, necesariamente, con la suscripción de un contrato. Sin embargo, en la aceptación de la cotización (o proforma) se establecen las obligaciones que deben asumir ambas partes.

5. Pagos:

Con el primer pago realizado por el cliente (ya sea por concepto de separación, cuota inicial, o pago parcial), se emite el comprobante de pago, en el que consta la fecha del pago, nombres y apellidos, tipo y número de documento de identidad del cliente y datos del vehículo elegido. Algunas empresas tienen por política comercial otorgar financiamiento directo para la adquisición de sus vehículos, en estos casos, realizan un análisis de la capacidad y voluntad de pago

del cliente, considerando su historial crediticio, ocupación o actividad económica a la que se dedican. Además, los pagos pueden realizarse a través de abonos en cuenta, uso de tarjeta de débito o crédito, transferencia bancaria, emisión de cheques de gerencia y, en menor grado, en efectivo (para la separación del vehículo).

6. Poderes

El cliente suele firmar poderes simples y, en formatos predeterminados por la empresa, para que esta inicie el trámite de obtención de placas y tarjeta de propiedad ante el Registro Vehicular.

7. Entrega del vehículo

En este punto, se concreta la obligación asumida por la empresa de entregar el vehículo bajo las condiciones acordadas con su cliente. La entrega es plasmada en un documento de conformidad de entrega y recepción del vehículo. En principio, en esta fase, ambas partes han cumplido sus obligaciones contractuales.

NOTA: Cabe señalar que algunos SO ya vienen realizando ventas de vehículos nuevos mediante procesos 100% virtuales (promoción, cotización, aceptación y pagos mediante plataformas virtuales; firma de poderes y entrega del vehículo pueden ser realizados en domicilio del cliente o dónde él señale). En dichos casos se sugiere actualizar su análisis de identificación y evaluación de riesgos de LA/FT, a fin de implementar nuevos controles, acorde al nuevo perfil de riesgos que afronta al brindar servicios no presenciales.

Algunas consideraciones:

<p>La Declaración Jurada de Conocimiento del Cliente (Anexo N° 5 de la presente Guía) es el documento que contiene la información necesaria para la ejecución de la etapa de identificación de la debida diligencia en el conocimiento del cliente.</p>	<p>De acuerdo a la Norma PLAFT, el procedimiento de debida diligencia en el conocimiento del cliente se inicia con la relación comercial; sin embargo, corresponde al propio sujeto obligado determinar en su Manual PLAFT hasta cuándo realizará las acciones de verificación y monitoreo de las operaciones del cliente.</p>	<p>Es importante resaltar, que el sujeto obligado debe contar con el sustento de la realización del procedimiento de debida diligencia en el conocimiento del cliente, desde el inicio hasta su fin.</p>
---	---	--

DEBIDA DILIGENCIA EN EL CONOCIMIENTO DEL CLIENTE CON UN ENFOQUE BASADO EN RIESGOS

El procedimiento de debida diligencia en el conocimiento del cliente es una medida de control que el sujeto obligado debe aplicar a todos sus clientes, independientemente de las particulares características que presenten o de la frecuencia con que realicen operaciones.

Cuando se hace mención a la aplicación de este procedimiento bajo un enfoque basado en riesgos, se hace referencia al establecimiento de estrategias en base a las categorías de riesgo de LA/FT asignadas a los clientes, como resultado de la evaluación de las variables de riesgo de LA/FT previamente identificadas; de tal forma, que se pueda aplicar medidas de control diferenciadas a los clientes, dependiendo el nivel de riesgo de LA/FT. Por ejemplo:

Cientes calificados como Riesgo Bajo

- Aplicar procedimiento de debida diligencia del conocimiento del cliente, bajo el **régimen general**.
- Realizar la etapa de verificación de la información, a **mediano plazo** (por ejemplo, hasta la fecha de entrega del vehículo).
- Monitoreo en las listas de interés a mediano plazo.
- Entre otros que defina el sujeto obligado.

Cientes calificados como Riesgo Medio

- Aplicar procedimiento de debida diligencia del conocimiento del cliente, bajo el **régimen general**.
- Realizar la etapa de verificación de la información, a **corto plazo** (por ejemplo, previo al primer pago del precio del vehículo).
- Monitoreo en las listas de interés a corto plazo.
- Entre otros que defina el sujeto obligado.

Cientes calificados como Riesgo Alto

- Aplicar procedimiento de debida diligencia del conocimiento del cliente, bajo el **régimen reforzado**.
- Realizar la etapa de verificación de la información, de **forma inmediata** (por ejemplo, en el día que se identificó al cliente como riesgo Alto).
- La aceptación del cliente debe contar con la aprobación del nivel gerencial más alto.
- Monitoreo en las listas de interés en forma inmediata y hasta la entrega del vehículo.
- Entre otros que defina el sujeto obligado.

IMPORTANTE:

Cabe precisar que, indistintamente de la categoría de riesgo asignada, si el cliente cumple con alguno de los supuestos establecidos en la Norma PLAFT con relación a la aplicación de la debida diligencia bajo un régimen reforzado, dicho régimen deberá ser aplicado.

La Norma PLAFT establece los requerimientos mínimos de información para la aplicación de los regímenes de debida diligencia en el conocimiento del cliente, los mismos que involucran la solicitud de los siguientes datos¹⁴:

1. Régimen general: Aplicado a clientes categorizados por el sujeto obligado como de nivel de riesgo de LA/FT bajo o medio.

Tipo de régimen	¿A quiénes aplica?	¿Qué información se debe solicitar?
Régimen general	A todos los clientes, ya sean personas naturales o jurídicas	<p>Para el caso de personas naturales:</p> <ul style="list-style-type: none">o Nombres y apellidoso Tipo y número del documento de identidado Nacionalidad (en el caso de extranjeros)o Domicilioo Ocupacióno Número de teléfono, de ser el casoo Propósito de la relación a establecerse con el sujeto obligado, siempre que este no se desprenda directamente del objeto del contrato.o Si es o ha sido un PEP (si el cliente señala que es PEP, se deberá aplicar un régimen reforzado.o Identidad del beneficiario de la operación (considerando el artículo 16 de la NPLAFT) <p>Para el caso de personas jurídicas:</p> <ul style="list-style-type: none">o Denominación o razón social.o Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) o registro equivalente para no domiciliados.o Objeto social, actividad económica principal o finalidad de constitución de la persona jurídica, según corresponda.o Identificación de los accionistas, socios o asociados, que tengan directa o indirectamente más del 25% del capital social, aporte o participación de la persona jurídica. Si el accionista, socio o asociado es persona natural debe incluirse los nombres y apellidos, y tipo y número del documento de identidad; y, si es persona jurídica, debe incluirse la denominación o razón social, y el Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC) o registro equivalente para no domiciliados, identificando aquellos que sean PEP, cuando corresponda.o Propósito de la relación a establecerse con el sujeto obligado, siempre que este no se desprenda directamente del objeto del contrato.o Identificación del ejecutante, para lo cual debe consignar los datos de los nombres y apellidos, y tipo y número del documento de identidad.o Especificar si ejecutante tiene representación por poder o mandato, indicando los datos del instrumento público notarial y el número de Partida Registral, rubro, asiento y Zona Registral de la SUNARP.o Dirección y teléfono de la oficina o local principal, donde desarrolla las actividades propias del giro de su negocio.o Origen de los fondos/activos involucrados en la operación.

¹⁴ El sujeto obligado debe identificar al beneficiario final de todos los servicios o productos que suministre y tomar las medidas razonables para verificar su identidad, hasta donde la debida diligencia lo permita, de modo que esté convencido de que se conoce quién es el beneficiario final. Para el caso de personas jurídicas y entes jurídicos, en caso no pueda determinarse quién detenta el control efectivo final por participación mayoritaria, se considera a quien ejerce el control por otros medios; y, solo cuando en dichos casos no se identifique a una persona natural, se considera a la persona natural que desempeñe funciones de dirección y/o gestión.

2. Régimen reforzado: Aplicado a clientes con las características previstas en la Norma PLAFT para la aplicación del régimen reforzado o categorizados por el sujeto obligado como de nivel de riesgo de LA/FT alto.

Tipo de régimen	¿A quiénes aplica?	¿Qué información se debe solicitar?
Régimen reforzado	o Nacionales o extranjeros, no residentes	Se deben aplicar acciones adicionales que permitan un mayor conocimiento del cliente y sus parientes, tales como:
	o Personas jurídicas no domiciliadas	
	o Fideicomisos	o Tratándose de PEP, se debe requerir el nombre de sus parientes hasta el segundo grado de consanguinidad y segundo de afinidad y del cónyuge o conviviente, así como la relación de personas o entes jurídicos donde mantenga una participación igual o superior al 25% de su capital social, aporte o participación.
	o PEP e identificados como: i) parientes de PEP hasta el segundo grado de consanguinidad y segundo de afinidad, ii) cónyuge o conviviente de PEP; y, iii) personas o entes jurídicos donde un PEP mantenga una participación igual o superior al 25% de su capital social, aporte o participación	o En los casos que ameriten este régimen, el sujeto obligado debe realizar indagaciones y aplicar medidas adicionales de identificación y verificación, como: obtener información sobre los principales proveedores y clientes, recolectar información de fuentes públicas o abiertas, realizar visitas al domicilio, entre otros.
	o Personas naturales, jurídicas o entes jurídicos respecto de los cuales se tenga conocimiento que están siendo investigados por el delito de lavado de activos, delitos precedentes y/o financiamiento del terrorismo por las autoridades competentes	La decisión de aceptación y/o de mantenimiento de la relación con el cliente debe estar a cargo del nivel gerencial más alto del sujeto obligado, el que puede delegar esta función a otro puesto gerencial dentro de la organización o a un Comité establecido para ello, conservando la responsabilidad de la aceptación y/o mantenimiento o no del cliente.
	Clientes vinculados con personas naturales o jurídicas sujetas a investigación o procesos judiciales relacionados con el lavado de activos, delitos precedentes y/o el financiamiento del terrorismo.	

En cada régimen, la aplicación del procedimiento de debida diligencia en el conocimiento del cliente considera las siguientes etapas, las que deben aplicarse desde el inicio y durante la vigencia de la relación comercial:

- ✚ **Identificación:** Consiste en obtener la información mínima sobre la identidad del cliente, de acuerdo al régimen que le corresponda (Régimen general o reforzado).
- ✚ **Verificación:** Consiste en validar que la información proporcionada en la etapa de identificación sea veraz.
- ✚ **Monitoreo:** Consiste en revisar periódicamente que las operaciones que realizan los clientes sean compatibles con la información que declararon en la etapa de

identificación, y si no coinciden, emitir la señal de alerta al Oficial de Cumplimiento para un mayor análisis de la operación y determinar si esta es inusual o sospechosa.

El sujeto obligado debe establecer dentro de este procedimiento: i) los responsables de aplicar cada una de estas etapas, ii) los plazos en que se deben realizar, iii) la periodicidad (frecuencia) con la que realizará el monitoreo y, iv) hasta cuándo aplicará esta medida de control.

A continuación señalamos, a modo de ejemplo y en función al sector, la aplicación de las etapas de debida diligencia en el conocimiento del cliente:

ETAPAS DE LA DDC	COMPRVENTA DE VEHICULOS NUEVOS		
	¿QUIÉN? (*)	¿CÓMO?	¿CUÁNDO?
IDENTIFICACIÓN	- Personal de ventas - Entre otros.	- Solicitando el llenado de la Declaración Jurada (DJ) de conocimiento del cliente.	
VERIFICACIÓN	- Jefe de ventas - Jefe comercial - Asesor legal - Entre otros.	- Solicitando la presentación del documento de identidad para persona natural y ficha RUC para persona jurídica. - Verificando la autenticidad del documento de identidad en las páginas web de RENIEC, Migraciones, SUNAT. - Verificando la ocupación del cliente en las páginas web de Essalud y SUNAT. - Verificando el domicilio, con copias de recibos de servicios públicos, Google maps, entre otros. - Verificando la información, a través de consultas en centrales de riesgos. - Verificando si es o ha sido PEP, a través de consultas en páginas web públicas (infogob, plataforma de declaración jurada de intereses, Google) - Verificando la vigencia del poder de representación (SUNARP). - Entre otros	<ul style="list-style-type: none"> ✓ En la etapa de negociación comercial. ✓ En la formalización de la venta (primer comprobante). ✓ Entre otros.
MONITOREO	- Tesorería, contabilidad, finanzas. - Oficial de Cumplimiento. - Entre otros.	- Se debe tomar acciones de monitoreo diferenciados, de acuerdo a la categoría de riesgo de LA/FT que le asigna el sujeto obligado a cada cliente.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fecha del primer pago. ✓ Fecha de entrega del vehículo. ✓ Fecha de inscripción registral. ✓ Fecha de último pago realizado por el cliente. ✓ Otros que determine el Sujeto Obligado.

(*) Cargos referenciales, que pueden variar de acuerdo a la estructura organizacional de cada empresa.

Como puede apreciarse, la etapa de monitoreo debe ser diferenciada de acuerdo al nivel de riesgo de LA/FT de cada cliente, a continuación se presentan ejemplos de la realización del monitoreo para las categorías de clientes de riesgo alto y bajo:

Importante

Los casos presentados son ficticios y han sido creados con motivos didácticos. Las variables, puntuaciones y pesos asignados son referenciales, por lo cual, el sujeto obligado deberá definirlos de acuerdo a su propia evaluación.

CASO 1

(Nivel de riesgo LA/FT bajo)

La empresa DRESS S.A.C. es un negocio dedicado a la confección de ropa de damas. Constituida en el país desde hace 10 años y con sede en San Isidro, ha decidido realizar un sorteo entre sus empleados para premiar con un vehículo nuevo al 'vendedor del año'. El área de logística de la empresa recibe el encargo de comprar un vehículo sedán cuyo precio de lista no supere los US\$14,500 dólares. Con esa instrucción, el encargado del área de logística solicita mediante correo electrónico, cotizaciones de modelos de vehículos que cumplan con las características aprobadas por la alta gerencia. Luego de presentarse 3 propuestas, se decide por una de ellas.

El primer pago, fue por concepto de separación (US\$ 2,500.00), y se realizó el día de aceptación de la cotización. El saldo restante, se canceló en la fecha de entrega del vehículo. Cabe señalar que, los pagos fueron realizados desde la cuenta del cliente DRESS S.A. a la cuenta de la empresa de venta de vehículos MY FIRST's CAR SAC.

El asesor de ventas le solicita al encargado de logística que remita los documentos de constitución de la empresa, el RUC, así como los datos del representante legal o apoderado que acrediten su identidad, además de los poderes de representación con los que cuenta. De igual modo, le remite el formato de "Declaración Jurada de Conocimiento de Cliente" (DJ), para su llenado y posterior envío. El formato indica que el origen de los fondos es producto de las ganancias de la empresa. El vehículo será entregado, a requerimiento del cliente, en la agencia de la empresa MY FIRST's CAR SAC sede de San Isidro.

Scoring – CASO 1

Factor	Variable		Datos del Cliente	Puntuación de riesgo de LA/FT de la variable: Calificaciones: 1 (bajo) 2 (medio) 3 (alto)	Pesos Ponderados de las Variables	Calificación Final	Categoría de riesgo de LA/FT del cliente
Cliente	V1	Tipo de comportamiento del cliente	Usual	1	8%	1.20	Riesgo Bajo
	V2	Representante legal y/o principales accionistas del cliente es PEP?	NO	1	8%		
	V3	País de constitución	Perú	1	5%		
	V4	Objeto social del cliente	venta de ropa	1	5%		
	V5	Antigüedad en el rubro	10 años	1	7%		
	V6	Residencia (domicilio fiscal)	Lima	1	5%		
	V7	Volumen transaccional	1 vehículo en 5 años	1	8%		
	V8	Personería jurídica del cliente	S.A.C.	3	5%		
	V9	Origen de los fondos	Propios del negocio	1	5%		
Producto	V10	Canal de atención	Virtual	3	5%		
	V11	Medio de pago utilizado	Transferencia bancaria	1	5%		
	V12	Titular de la cuenta de origen del(os) pago(s): Propia o de terceros	Propia	1	10%		
	V13	Tipo de vehículo	Baja gama	1	8%		
	V14	Tipo de moneda de la operación	Dólar	1	5%		
Zona Geográfica	V15	Nivel de presencia de delitos precedentes al LA/FT, en el punto de atención (agencia de ventas)	San Isidro	1	6%		
	V16	Nivel de presencia de delitos precedentes al LA/FT, en el domicilio del cliente.	Bajo	1	5%		
Distribuir la suma de los pesos al:					100%		

Según la calificación inicial de riesgo de LA/FT del cliente (**Riesgo bajo**), le corresponde la aplicación de un **régimen General**, por lo cual, el oficial de cumplimiento de MY FIRST's CAR SAC, solicita el apoyo de su asistente para realizar las verificaciones a la información contenida en la DJ.

Estas verificaciones las realiza en el momento del pago por concepto de separación:

1. Veracidad de la autenticidad de los datos del documento de identidad del representante legal del cliente, en la página web de RENIEC.
2. Consulta del registro de la actividad en SUNAT y/o Ficha RUC actualizada con información de accionistas, directores, gerentes, apoderados, representantes legales, entre otros del cliente.
3. Verificación que el representante legal y los accionistas de la empresa no han ejercidos cargos públicos elegidos por voto popular en la página web de Infogob u otras fuentes de información.
4. Revisión en Google de noticias relacionadas a la empresa, sus accionistas, representantes, apoderados, entre otros.
5. Revisión en la página web de la SBS¹⁵ si el representante legal, los accionistas, apoderados, representantes legales de la empresa, entre otros se encuentran incluidos en alguna lista de interés.

¹⁵ <https://www.sbs.gob.pe/prevencion-de-lavado-activos/listas-de-interes>

Luego de las verificaciones realizadas, no se activó ninguna señal de alerta que diera indicio de alguna inusualidad; por lo cual el nivel de riesgo de LA/FT del cliente se mantiene en riesgo **Bajo**.

Por su parte, la empresa MY FIRST's CAR S.A. ha establecido que, las **acciones de monitoreo** para un cliente calificado como nivel de riesgo **Bajo**, será realizada hasta la fecha de entrega del vehículo (documento de sustento “conformidad de entrega y recepción del vehículo”) en que se realizarán consultas en Google y en la página web de SBS respecto de las listas de interés.

Importante

Sin perjuicio de las acciones de monitoreo que adopte el sujeto obligado, es importante resaltar que existen algunas señales de alerta incluidas en el Manual, que pueden activarse después de haberse entregado el bien al cliente. Por ejemplo, “Que se tome conocimiento por los medios de difusión pública u otro, que un cliente está siendo investigado o procesado por el delito de lavado de activos, delitos precedentes, el delito de financiamiento del terrorismo y/o delitos conexos”. En ese supuesto, el sujeto obligado a través de su Oficial de Cumplimiento deberá evaluar esta señal de alerta, mediante la aplicación de los procedimientos de control establecidos y, de ser el caso, identificará si se trata de una operación inusual. Posterior a su análisis, si determina que es una operación sospechosa, deberá reportarla a la UIF-Perú.

CASO 2

(Nivel de riesgo LA/FT alto)

El Sr. Ramón Del Prado, de estado civil soltero, peruano y de 49 años de edad, solicita mediante la página web de la empresa MY FIRST's CAR S.A., información para la compra de un vehículo de alta gama. El área comercial se contacta con el Sr. Del Prado por teléfono a fin de brindarle la información requerida. El Sr. Del Prado indicó que está interesado en adquirir un vehículo pero que, por motivos de negocios está fuera del país, por tanto, puede otorgarle un adelanto del 20% del valor del precio del vehículo, mediante transferencia desde el exterior y que uno de sus trabajadores puede entregarle la diferencia de dinero en efectivo en la dirección que la empresa señale, pero exige que le extiendan por ello algún recibo. El Sr. Del Prado señala que cuenta con un negocio propio desde hace 8 años pues brinda el servicio de Courier tanto a nivel nacional como internacional. Cuenta con RUC (Sociedad Anónima Cerrada) con fecha de inicio de actividad desde hace 4 años, con domicilio fiscal en la ciudad de Ayacucho.

El vendedor le solicita le remita por correo o *WhatsApp* su documento de identidad y que llene la Declaración Jurada de Conocimiento de Cliente (DJ).

El Sr. Del Prado llena la DJ y la remite por *WhatsApp*; sin embargo, no indica el origen de los fondos del pago en efectivo. También señala que no ha ejercido ningún cargo público.

De acuerdo a toda la información proporcionada por el Sr. Del Prado, y a la metodología aplicada por la empresa para calificar el nivel de exposición al riesgo de LA/FT, a él le corresponde inicialmente un nivel de riesgo **Alto**. Según esta calificación, al cliente le corresponde la aplicación de un **régimen Reforzado**.

El área comercial se contacta por teléfono con el Sr. Del Prado a fin de requerirle información y sustento sobre el origen de los fondos utilizados para el pago en efectivo por concepto de "adelanto". Al respecto, el Sr. Del Prado, indica que no se encuentra en Lima y señala que al regresar de su viaje brindará la información solicitada, mostrando su interés en comprar el vehículo. Le solicita además al vendedor, que la entrega del vehículo se realice en la agencia de la empresa MY FIRST's CAR SAC sede de Cajamarca, y que un trabajador suyo firmada el acta de recepción del vehículo.

Scoring – CASO 2

Factor	Variable		Datos del Cliente	Puntuación de riesgo de LA/FT de la variable: Calificaciones: 1 (bajo) 2 (medio) 3 (alto)	Pesos Ponderados de las Variables	Calificación Final	Categoría de riesgo de LA/FT del cliente
Cliente	V1	Tipo de comportamiento del cliente	Inusual	2	8%	2.09	Riesgo Alto
	V2	Cliente y/o beneficiario final de la operación es PEP?	No	1	8%		
	V3	Nacionalidad del cliente	Peruana	1	8%		
	V4	Residencia del cliente	Residente en Perú	1	5%		
	V5	Ocupación del cliente	Independiente	2	5%		
	V6	Antigüedad del negocio (si es independiente)	4 años	3	5%		
	V7	Volumen transaccional	1 vehículo	1	5%		
	V8	Personería jurídica del cliente	S.A.C.	3	5%		
	V9	Origen de fondos del cliente	No declara	3	5%		
Producto	V10	Canal de atención	Virtual	3	8%		
	V11	Medio de pago utilizado	Efectivo	3	5%		
	V12	Titular de la cuenta de origen del(os) pago(s): Propia o de terceros	Propia	1	8%		
	V13	Tipo de vehículo	Alta gama	3	8%		
	V14	Tipo de moneda de la operación	Dólar	1	5%		
Zona Geográfica	V15	Nivel de presencia de delitos precedentes al LA/FT, en el punto de atención (agencia de ventas)	Cajamarca	3	6%		
	V16	Nivel de presencia de delitos precedentes al LA/FT, en el domicilio del cliente.	Ayacucho	3	6%		
Distribuir la suma de los pesos al:					100%		

Según la calificación inicial de riesgo de LA/FT del cliente (**Riesgo alto**), le corresponde la aplicación de un **régimen reforzado**, por lo cual, el Oficial de Cumplimiento, revisa toda la información de la identidad del cliente y la DJ con la finalidad de realizar las siguientes verificaciones, antes de emitir algún comprobante de pago:

1. Veracidad de los documentos de identidad de cliente en la página web de Reniec.
2. Revisión de la existencia del negocio en la página web de Sunat.
3. Verificación que el cliente no ejerció un cargo público elegido por voto popular en la página web de Infogob.
4. Revisión en Google de noticias relacionadas al cliente.
5. Revisión en la página web de SBS, si el Sr. Del Prado se encuentra incluido en alguna lista de interés.

Luego de las verificaciones realizadas, el Oficial de Cumplimiento no advierte inconsistencia en la información brindada por el Sr. Del Prado; sin embargo dado que la calificación de riesgo inicial es **Alto**, debe tomar las siguientes acciones **reforzadas** de acuerdo a la metodología definida para calificar el nivel de riesgo de LA/FT del cliente:

1. Hacer firmar al cliente una declaración jurada que los recursos que componen su patrimonio no provienen de lavado de activos, financiamiento del terrorismo, narcotráfico, y en general de cualquier actividad ilícita, así como no destinar el bien a ninguna de las actividades antes descritas.
2. Revisar en fuentes de información pública, por ejemplo, quienes son los proveedores o clientes de la empresa del Sr. Del Prado.
3. Solicitar la confirmación por parte de la Gerencia, Alta Dirección o socios sobre la aceptación del cliente.

Además, la empresa de vehículos ha establecido que las **acciones de monitoreo** para un cliente calificado como nivel de riesgo **Alto**, será la verificación de noticias en página web de diarios locales. Se requerirá además, que los pagos sean canalizados desde cuentas bancarias a nombre del Sr. Del Prado, caso contrario se le requerirá llene una Declaración Jurada indicando la vinculación entre el titular de la cuenta y él realizando la verificación de los datos de esta tercera persona titular de la cuenta.

Importante

Sin perjuicio de las acciones de monitoreo que adopte el sujeto obligado, es importante resaltar que existen algunas señales de alerta incluidas en el Manual, que pueden activarse después de haberse entregado el bien al cliente. Por ejemplo, “Que se tome conocimiento por los medios de difusión pública u otro, que un cliente está siendo investigado o procesado por el delito de lavado de activos, delitos precedentes, el delito de financiamiento del terrorismo y/o delitos conexos”. En ese supuesto, el sujeto obligado a través de su Oficial de Cumplimiento deberá evaluar la señal y, de ser el caso, reportarla a la UIF-Perú.

CASO 3

(Nivel de riesgo LA/FT Bajo)

Lara Rodríguez es casada, tiene 45 años de edad, es de nacionalidad Argentina y residente en el Perú desde hace 20 años en el distrito de Surco, Lima. Ejerce como Directora de Recursos Humanos de una empresa transnacional de telecomunicaciones en la sede del Perú hace 10 años. Acude por primera vez a la MY FIRST's CAR SAC sede Surco para comprar un vehículo sedan cuyo precio de lista es de US\$ 22,000.00. Se entrevista con el vendedor y luego de revisar la cotización, se decide por un vehículo que se encuentra en stock. Señala, además que el pago lo realizará en una armada mediante la emisión de un cheque de gerencia. Indicó que ni su esposo ni ella han ejercido cargos públicos en el país durante los últimos 5 años.

El vendedor le solicita su documento de identidad y el llenado de la Declaración Jurada de Conocimiento de Cliente indicando que el origen de los fondos del pago del vehículo proviene de los ahorros producto de su trabajo de ella en la empresa durante 10 años. Ella lo entrega con la información completa y con la huella digital y su firma, lo cual no genera comportamiento inusual del cliente. El vehículo será entregado en la misma sede de Surco de la empresa MY FIRST's CAR SAC.

De acuerdo a toda la información proporcionada por la Sra. Rodríguez, el vendedor aplica la metodología definida por la MY FIRST's CAR SAC para calificar el nivel de riesgo de LA/FT del cliente, obteniendo el siguiente resultado: Riesgo bajo.

Scoring – CASO 3

Factor	Variable		Datos del Cliente	Puntuación de riesgo de LA/FT de la variable: Calificaciones: 1 (bajo) 2 (medio) 3 (alto)	Pesos Ponderados de las Variables	Calificación Final	Categoría de riesgo de LA/FT del cliente
Cliente	V1	Tipo de comportamiento del cliente	Usual	1	8%	1.21	Riesgo Bajo
	V2	Es PEP o familiar de PEP	NO	1	8%		
	V3	Nacionalidad	Argentina	2	8%		
	V4	Residencia (domicilio)	Surco	1	5%		
	V5	Antigüedad laboral	10 años	1	8%		
	V6	Ocupación	Administradora dependiente	1	5%		
	V7	Volumen transaccional	1 vehículo en 5 años	1	8%		
	V8	Origen de los fondos	Ahorros de 10 años de trabajo	2	8%		
Producto	V10	Canal de atención	Presencial	1	8%		
	V11	Medio de pago utilizado	Cheque	2	5%		
	V12	Tipo de vehículo	Baja gama	1	8%		
	V13	Tipo de moneda de la operación	Dólar	1	5%		
Zona Geográfica	V14	Nivel de presencia de delitos precedentes al LA/FT, en el punto de atención (agencia de ventas)	Surco	1	8%		
	V15	Nivel de presencia de delitos precedentes al LA/FT, en el domicilio del cliente.	Surco	1	8%		
Distribuir la suma de los pesos al:					100%		

Por la calificación obtenida (**riesgo bajo**), al cliente le corresponde la aplicación de un **régimen General**. Además, las acciones de verificación y monitoreo se realizarán con menor frecuencia, para el presente caso, hasta antes de la entrega del vehículo.

El Oficial de Cumplimiento, solicita el apoyo de su asistente para realizar las verificaciones siguientes:

1. Veracidad de los documentos de identidad de cliente y su esposo, en la página web de Migraciones.
2. Revisión de la existencia de aportes al sistema de seguridad social en la página web de Essalud.
3. Verificación que el cliente y su esposo no han ejercidos cargos públicos elegidos por voto popular en la página web de Infogob.
4. Revisión en Google de noticias relacionadas al cliente.
5. En la página web de la empresa de telecomunicaciones donde trabaja el cliente se indica en la memoria anual, los años de servicio de la Sra. Martínez. Asimismo, en dicho documento se aprecian los estados financieros y el concepto de los montos por utilidades generados durante los últimos 2 años.

6. Revisión en la página web de SBS si el cliente y su esposo se encuentran incluidos en alguna lista de interés.

Luego de las verificaciones realizadas, no se obtuvo información inusual que diera inicio a una señal de alerta, por lo cual el nivel de riesgo de LA/FT del cliente se mantiene en riesgo **Bajo**.

Importante

Sin perjuicio de las acciones de monitoreo que adopte el sujeto obligado, es importante resaltar que existen algunas señales de alerta incluidas en el Manual, que pueden activarse después de haberse entregado el bien al cliente. Por ejemplo, “Que se tome conocimiento por los medios de difusión pública u otro, que un cliente está siendo investigado o procesado por el delito de lavado de activos, delitos precedentes, el delito de financiamiento del terrorismo y/o delitos conexos”. En ese supuesto, el sujeto obligado a través de su Oficial de Cumplimiento deberá evaluar la señal y, de ser el caso, reportarla a la UIF-Perú.

CASO 4

(Nivel de riesgo de LA/FT Alto)

Pío Guzmán, de estado civil soltero, peruano, vive en Ica y tiene 57 años de edad, acude por primera vez al stand del motor show de la empresa de venta de vehículos de la empresa MY FIRST'S CAR SAC en el Callao, interesado en comprar una camioneta de alta gama pero que no encuentra aún en stock y cuya fecha de entrega será en julio de 2021. La camioneta tiene un precio de lista de US\$125,000.00. El Sr. Guzmán le señala al asesor de ventas, que cuenta con US\$3,000.00 para realizar la separación (utiliza tarjeta de débito) y que el resto del importe lo cancelará en efectivo y en 6 armadas, pues ha venido ahorrando los ingresos de su negocio. El Sr. Guzmán señala que cuenta con una empresa que se brinda el servicio de construcción, y que tiene RUC (Sociedad Anónima) desde el año 2016.

El asesor de ventas le solicita su documento de identidad, le entrega un recibo por los US\$3,000.00 por concepto de separación. Además, le solicita el llenado de la Declaración Jurada (DJ) de Conocimiento de Cliente. El Sr. Guzmán llena parcialmente el formulario, el asesor de ventas se da cuenta y le pide que complete toda la información, a lo cual el Sr. Guzmán termina accediendo y lo entrega con huella digital y su firma; declarando en la DJ que no ha sido ni es PEP, y que el origen del dinero son sus ahorros.

De acuerdo a toda la información proporcionada por el Sr. Guzmán, el asesor de ventas aplica la metodología definida por MY FIRST CAR SAC para calificar el nivel de riesgo de LA/FT del cliente, obteniendo el siguiente resultado: Riesgo Medio.

Scoring – CASO 4

Factor	Variable		Datos del Cliente	Puntuación de riesgo de LA/FT de la variable: Calificaciones: 1 (bajo) 2 (medio) 3 (alto)	Pesos Ponderados de las Variables	Calificación Final	Categoría de riesgo de LA/FT del cliente
Cliente	V1	Tipo de comportamiento del cliente	Usual	1	8%	1.80	Riesgo Medio
	V2	Cliente y/o beneficiario final de la operación es PEP?	No	1	8%		
	V3	Nacionalidad del cliente	Peruana	1	8%		
	V4	Residencia del cliente	Ica	1	5%		
	V5	Ocupación del cliente	Independiente	2	5%		
	V6	Antigüedad del negocio (si es independiente)	4 años	3	5%		
	V7	Volumen transaccional	1 vehículo	1	5%		
	V8	Personería jurídica del cliente	S.A.	3	5%		
	V9	Origen de fondos del cliente	Ahorros	3	5%		
Producto	V10	Canal de atención	Presencial	1	8%		
	V11	Medio de pago utilizado	Tajeta de débito	2	5%		
	V12	Titular de la cuenta de origen del(os) pago(s): Propia o de terceros	Propia	1	8%		
	V13	Tipo de vehículo	Alta gama	3	8%		
	V14	Tipo de moneda de la operación	Dólar	1	5%		
Zona Geográfica	V15	Nivel de presencia de delitos precedentes al LA/FT, en el punto de atención (agencia de ventas)	Callao	3	6%		
	V16	Nivel de presencia de delitos precedentes al LA/FT, en el domicilio del cliente.	Ica	3	6%		
Distribuir la suma de los pesos al:					100%		

Según la calificación inicial de riesgo de LA/FT obtenida del cliente (**Riesgo Medio**), le corresponde la aplicación de un **régimen General** (información de la Declaración Jurada), pero con un **menor plazo** para realizar la verificación de la información, por lo cual, el vendedor remite al Supervisor de Ventas para que realice las siguientes verificaciones **antes de aceptar el siguiente pago después de la separación** de la camioneta:

1. Revisión de la veracidad de los documentos de identidad del cliente en la página web de Reniec.
2. Revisión de la existencia del negocio en la página web de Sunat.
3. Verificación que el cliente no es PEP, en la página web de Infogob. En este caso, al realizar la presente verificación, el Oficial de Cumplimiento identificó que el cliente ejerció un cargo público elegido por voto popular (Regidor Distrital periodo 2015-2018).
4. Revisión en Google de noticias públicas. En dicha verificación, el Oficial de Cumplimiento identificó noticias relacionadas a investigaciones por presunta corrupción pública que el Sr. Guzmán habría realizado durante su gestión.
5. Revisión en la página web de SBS, si el Sr. Guzmán se encuentra incluido en alguna lista de interés.

Por los resultados obtenidos en la etapa de verificación, el Supervisor de Ventas advierte al asesor de ventas, que hay una inconsistencia en la información brindada por el Sr. Guzmán, respecto de una característica del cliente que eleva su nivel de riesgo inicial de Medio a riesgo Alto (la empresa tiene la política de calificar directamente con nivel de riesgo Alto a todo cliente PEP y/o que se encuentre vinculado en noticias de delitos precedentes de LA/FT), y que por ende se deben tomar las siguientes acciones:

6. Solicitarle el llenado de la Declaración Jurada de ser un PEP.
7. La confirmación por parte de la Alta Dirección o Gerencia General sobre la aceptación del cliente PEP.

Además, la empresa ha establecido que las acciones de monitoreo para un cliente calificado como nivel de riesgo **Alto**, será la verificación de noticias en página web de diarios locales, en cada pago realizado y hasta la entrega del bien. Asimismo, se requerirá que los pagos sean recibidos desde cuentas bancarias a nombre del Sr. Guzmán, caso contrario se le requerirá llene una Declaración Jurada indicando la vinculación entre el titular de la cuenta y el cliente.

NOTA: Considerando, que una de las tipologías que más se han detectado como mecanismo para lavar activos de origen ilícito, es en primer lugar, el uso de testaferros¹, se vuelve imprescindible implementar controles para identificar al beneficiario de la operación, por ejemplo, validar quien es el titular de la cuenta bancaria desde donde el cliente realiza los pagos del vehículo, y si el titular de la cuenta bancaria es una persona diferente al cliente (tercero), el sujeto obligado debe aplicar también el procedimiento de debida diligencia al tercero, con el fin de analizar a todos los que participan en la operación y enviar un ROS, de ser el caso.

Asimismo, es importante resaltar que si el sujeto obligado no se encuentra en la capacidad de cumplir con las medidas de debida diligencia en el conocimiento del cliente debe proceder a no iniciar relaciones comerciales, o no efectuar la operación o terminar la relación comercial iniciada; o evaluar la posibilidad de efectuar un ROS con relación al cliente, de ser el caso.

En caso que el sujeto obligado tenga sospechas de actividades de lavado de activos y/o financiamiento del terrorismo y considere que el efectuar acciones de debida diligencia alertaría al cliente, debe reportar la operación sospechosa a la UIF, sin efectuar dichas acciones. Estos casos deben encontrarse fundamentados y documentados.

LISTADO DE ANEXOS

ANEXO N° 01

Lista de cargos públicos PEP

1. Presidentes, jefes de estado o cargos similares.
2. Presidente del consejo de ministros, ministros, viceministros y secretarios generales del Poder Ejecutivo.
3. Gobernadores regionales y alcaldes o máxima autoridad de gobiernos regionales y locales, vicegobernadores regionales, regidores y gerentes de gobiernos regionales y locales.
4. Congresistas, miembros del parlamento o cargos similares; miembros de la oficialía mayor del Congreso o cargos similares.
5. Presidente del Poder Judicial y Presidente de la Corte Suprema de Justicia; jueces supremos, jueces superiores (vocales), jueces especializados o mixtos, gerente general, secretario general y cargo equivalente en el fuero militar.
6. Fiscal de la Nación, fiscales supremos, fiscales adjuntos supremos, fiscales superiores, fiscales provinciales; el gerente general y el secretario general del Ministerio Público; así como cargos equivalentes en el fuero militar (fiscales encargados de la justicia militar).
7. Comandante General de la Marina de Guerra, Comandante General de la Fuerza Aérea, Comandante General del Ejército y Director General de la Policía Nacional, o cargos similares de las fuerzas armadas y de las fuerzas de seguridad pública.
8. Gerente general, gerentes o cargos de primer nivel; es decir, aquellos gerentes que son directos colaboradores del gerente general en la ejecución de las políticas y decisiones del directorio; y, directores de empresas con participación estatal mayoritaria en el capital social, como son el Banco de la Nación, el Fondo Mivivienda y la Corporación Financiera de Desarrollo y las cajas municipales de ahorro y crédito.
9. La máxima autoridad, directores, miembros de órganos colegiados, secretarios generales, jefes de gabinete y asesores de entidades públicas, organismos públicos reguladores y/o supervisores especializados, ejecutores y organismos constitucionalmente autónomos.
10. Embajadores, cónsules y ministros plenipotenciarios.
11. Funcionarios y servidores del órgano encargado de las contrataciones y adquisiciones, en el marco de la normativa aplicable sobre contrataciones del Estado de todas las entidades públicas. Asimismo, los titulares o encargados de las áreas de tesorería, presupuesto, finanzas y logística del sector público.
12. La máxima autoridad del organismo internacional en la ejecución de las políticas y decisiones del directorio; y sus directores o cargos similares. Debe entenderse por organizaciones internacionales a aquellas entidades establecidas mediante acuerdos políticos oficiales entre los distintos Estados, los cuales tienen el estatus de tratados internacionales, su existencia es reconocida por ley en sus propios

Estados y que dichas organizaciones se puedan diferenciar del país en donde se encuentren radicadas¹⁶.

13. Fundadores, miembros de los órganos directivos, representantes legales, contador, tesorero y candidatos a elecciones de los partidos políticos o alianzas electorales.

Asimismo, se consideran como PEP a los colaboradores directos de las personas indicadas en el listado anterior, siempre que sean la máxima autoridad de la institución a la que pertenecen, entendiendo por “colaboradores directos” a aquellas personas que siguen a estas en la línea de mando y tienen capacidad de decisión.

¹⁶ Se considera en esta categoría, entre otras, a la Organización de las Naciones Unidas y los programas, fondos y agencias especializadas de las Naciones Unidas, las que se encuentran listadas en su página web: <http://www.un.org/>.

ANEXO N° 2

DECLARACIÓN JURADA PEP

Yo _____ de nacionalidad _____ con
DNI N° _____ domiciliado en _____
distrito de _____ provincia y departamento de _____.

Al respecto declaro que:

Actualmente ocupo un Cargo Público
Especificar:

He ocupado un Cargo Público durante el período _____ al _____

Asimismo señalo la relación de personas o entes jurídicos donde mantengo una participación igual o superior al 25% de su capital social, aporte o participación:

Tengo vínculos familiares con personas que ocupan o han ocupado cargos Públicos.
Especificar: cargos y períodos

Certifico: Que la información en esta declaración es fidedigna y fue proporcionada por mí directamente a (nombre del sujeto obligado). Me obligo a que cualquier modificación que se efectúe a la información proporcionada, será comunicada a, a más tardar dentro de los tres días hábiles siguientes de la fecha de modificación.
La información contenida en este escrito tiene carácter de Declaración Jurada y está sujeta a lo dispuesto en la legislación vigente, siendo plenamente consciente de las sanciones penales aplicables en caso de faltar a la verdad.

Firma
DNI;

Lima _____ de _____ del 201__

ANEXO N° 3

DECLARACIÓN JURADA FAMILIARES PEP

DATOS DEL CLIENTE

NOMBRES	APELLIDO PATERNO	APELLIDO MATERNO

A continuación, sírvase indicar los datos que se solicitan en el siguiente formato, respecto a su cónyuge y personas de su entorno hasta el 2do grado de consanguinidad y 2do de afinidad.*

Nombres	Apellido Paterno	Apellido Materno	N° DNI	Tipo de Relación

* Especificar tipo de Relación: (Cónyuge, Padres, Abuelos, Hermanos, Hijos en común y propios, Nietos).



Certifico: Que la información en esta declaración es fidedigna y fue proporcionada por mí directamente a (nombre del sujeto obligado) Me obligo a que cualquier modificación que se efectuó a la información proporcionada, será comunicada a, a más tardar dentro de los tres días hábiles siguientes de la fecha de modificación.
La información contenida en este escrito tiene carácter de Declaración Jurada y está sujeta a lo dispuesto en la legislación vigente, siendo plenamente consciente de las sanciones penales aplicables en caso de faltar a la verdad

Firma
DNI :

Lima ____ de _____ del 201__

ANEXO N° 4

Links¹⁷ de páginas web PEP

Sitio web	Link	Tipo de información
INFOGOB	http://www.infogob.com.pe/	Candidatos y autoridades políticas
JNJ- Junta Nacional de Justicia	https://www.jnj.gob.pe/	Jueces y fiscales
Portal del Estado Peruano	https://www.peru.gob.pe/directorio/pep_directorio_poderes.asp?cod_poder=3	Autoridades del Poder Ejecutivo, Legislativo y Judicial, y demás autoridades del Estado Peruano.
Plataforma de Declaraciones Juradas de Intereses	https://dji.pide.gob.pe/	Plataforma de Declaraciones Juradas de Intereses

¹⁷ Los link presentados son referenciales y no limitativos, por lo cual, el sujeto obligado deberá realizar las verificaciones correspondientes en diversas fuentes de información.

ANEXO N° 5

Declaración Jurada de conocimiento del cliente Régimen General - Persona natural

MODELO - DECLARACIÓN JURADA DE CONOCIMIENTO DEL CLIENTE (PERSONA NATURAL) BAJO EL RÉGIMEN GENERAL (Para ser llenada por el cliente del sujeto obligado)	
Por el presente documento, declaro bajo juramento, lo siguiente:	
1	Nombres: _____ Apellidos: _____
2 Tipo y número de documento de identidad (marque con una "X" según corresponda). DNI () Pasaporte () Carné de Extranjería () Otro (Indique): _____ N° _____	
3 Nacionalidad (en caso de extranjero): _____	
4 Domicilio (Indicar: Jr. - Av. - Calle - Pasaje / N° / Dpto-Int. N° /Urb - Complejo - Zona - Sector /Distrito/Provincia/Departamento): _____	
5 Ocupación (Marque el código de 3 dígitos, según corresponda): () 001: Ama de casa; 002: Desempleado; 003: Empleado; 004: Empleador(a); 005: Estudiante; 006: Jubilado(a); 007: Miembro de las fuerzas armadas / Miembro del clero; 008: Obrero(a); 009: Trabajador(a) del hogar; 010: Trabajador(a) Independiente; 099: No declara.	
6	N° Teléfono: _____ Correo electrónico: _____
7 Propósito de la relación con el sujeto obligado (siempre que esta no se desprenda directamente del objeto del contrato): _____	
Indicar si es PEP: ¿Ha cumplido, en los últimos 5 años: i) funciones públicas en un organismo público o ii) funciones prominentes en una organización internacional? (marque con una "X" según corresponda): SI SOY () SI HE SIDO () NO SOY () NO HE SIDO () ¿Ha sido colaborador directo de la máxima autoridad en dichas instituciones? SI SOY () SI HE SIDO () NO SOY () NO HE SIDO () Si marcó "Si soy" o "Si he sido", complete la información siguiente:	
Cargos: _____ Nombre de la institución (organismo público u organización internacional): _____	
8 De ser PEP, hacer referencia a los nombres y apellidos de: - Sus parientes hasta el 2do grado de consanguinidad y 2do de afinidad: - Cónyuge o conviviente: Indicar si es pariente de PEP hasta el 2do. grado de consanguinidad y 2do.de afinidad: SI SOY () NO SOY () (marque "X" según corresponda) Cónyuge o conviviente de PEP: SI SOY () NO SOY () . Si marcó "Si soy" especifique los Nombres y apellidos de la PEP: _____	
BENEFICIARIO: DATOS DE LA PERSONA QUE REALIZA LA OPERACIÓN (EJECUTANTE)	
Realizo esta operación a favor de (marque con una "X" según corresponda): 1. De mí mismo () 2. Persona natural () 3. Persona jurídica () 4. Ente jurídico ()	
Si marcó la opción 1, complete la información del numeral 9.1; si marcó la opción 2, complete la información del numeral 9.2 y si marcó la opción 3, complete la información del numeral 9.3. Si marco la opción 4 complete la información del numeral 9.3, en lo que resulte aplicable.	
9.1. Si realiza la operación a favor de sí mismo, complete la información siguiente:	
a) Origen de los fondos/activos involucrados en la operación, cuando esta se realice en efectivo e iguale o supere el umbral para efectos del RO:	
9.2. Si realiza la operación a favor de un tercero persona natural, complete la información siguiente:	
a) Nombres y apellidos:	
b) Datos de la representación (si actúa con poder y si este está por escritura pública) o mandato:	
9 c) Origen de los fondos/activos involucrados en la operación, cuando esta se realice en efectivo e iguale o supere el umbral para efectos del RO:	
9.3. Si realiza la operación a favor de persona jurídica, complete la información siguiente:	
a) Denominación o Razón Social:	
b) Número de RUC, de ser el caso:	
c) Datos de la representación (si actúa con poder y si este está por escritura pública) o mandato:	
d) Origen de los fondos/activos involucrados en la operación, cuando esta se realice en efectivo e iguale o supere el umbral para efectos del RO:	
e) Identificación de los accionistas, socios o asociados, que tengan directa o indirectamente más del 25% del capital social, aporte o participación de la persona jurídica. Respecto de cada uno de ellos, se debe indicar: Nombres y apellidos en caso sea persona natural: Denominación o Razón Social en caso de personas jurídicas:	
Afirmo y ratifico todo lo manifestado en la presente declaración jurada:	
FIRMA	
FECHA (día/mes/año): _____ / _____ / _____	
Nota: Para ser conservada por el sujeto obligado y, en su caso exhibida a solicitud de la UIF-Perú en las visitas de supervisión. No se envía a la UIF-Perú, salvo solicitud expresa.	

Declaración Jurada de conocimiento del cliente Régimen General - Persona jurídica

MODELO - DECLARACIÓN JURADA DE CONOCIMIENTO DEL CLIENTE (PERSONA JURÍDICA) BAJO EL RÉGIMEN GENERAL (Para ser llenada por el cliente del sujeto obligado)				
Por el presente documento, declaro bajo juramento, lo siguiente:				
1	Denominación o razón social:			
2	Número de RUC:	Número de Registro equivalente, para no domiciliados:		
3	Objeto social, actividad económica principal o finalidad de constitución de la persona jurídica, según corresponda:			
Identificación de los accionistas, socios o asociados, que tengan directa o indirectamente más del 25% del capital social, aporte o participación de la persona jurídica. Respecto de cada uno de ellos, se debe indicar:				
En caso el accionista, socio o asociado sea persona natural:				
Nombres y Apellidos			Denominación o razón social:	
Tipo y número de documento de identidad (marque con una "X" según corresponda).				
DNI ()		Pasaporte ()	Carné de Extranjería ()	Otro (Indique): N°
4	Indicar si es PEP: ¿Ha cumplido, en los últimos 5 años: i) funciones públicas en un organismo público o ii) funciones prominentes en una organización internacional? ¿Ha sido colaborador directo de la máxima autoridad en dichas instituciones? (marque con una "X" según corresponda): SI SOY () SI HE SIDO () NO SOY () NO HE SIDO (). Si marcó "Si soy" o "Si he sido", complete la información siguiente:			
Cargo:			Nombre de la institución (organismo público u organización internacional):	
En caso el accionista, socio o asociado sea persona jurídica:				
Denominación o razón social:				
Número de RUC:		Número de Registro equivalente, para no domiciliados:		
5	Propósito de la relación con el sujeto obligado (siempre que esta no se desprenda directamente del objeto del contrato):			
6	Datos de identificación del Ejecutante:			
a) Nombres y apellidos:				
b) Tipo y número de documento de identidad (marque con una "X" según corresponda).				
DNI ()		Pasaporte ()	Carné de Extranjería ()	Otro (Indique): N°
c) El Ejecutante tiene representación por (Marque con una "X" según corresponda): Poder () Mandato ()				
6	Datos del instrumento público notarial: Nombres y apellidos del Notario: Marque con una "X" según corresponda: Escritura Pública () Indique fecha de la escritura pública: Copia Certificada de Acta () Indique fecha de copia certificada () y Fecha del Acta () Otros (Especifique):			
Datos de Inscripción Registral: Partida Electrónica N°		Asiento N°	Rubro:	Zona Registral N°
7	Dirección de la oficina o local principal donde desarrolla las actividades propias del negocio (Indicar: Jr. - Av. - Calle - Pasaje / N° / Dpto-Int. N° / Urb. - Complejo - Zona - Sector / Distrito/Provincia/Departamento): N° Teléfono:			
8	Origen de los fondos/activos involucrados en la operación, cuando esta se realice en efectivo e iguale o supere el umbral para efectos del RO:			
Afirmo y ratifico todo lo manifestado en la presente declaración jurada:		FIRMA		
		FECHA (día/mes/año): / /		

ANEXO N° 6

Listas nacionales de verificación de información

- 1. Reniec**
<https://portaladminusuarios.reniec.gob.pe/validacionweb/index.html#no-back-button>
- 2. Superintendencia Nacional de Migraciones**
<https://sel.migraciones.gob.pe/servmig-valreg/VerificarCE>
- 3. Essalud (Trabajador dependiente)**
<http://ww4.essalud.gob.pe:7777/acredita/>
- 4. Sunat (Trabajador independiente)**
<http://www.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias>
- 5. SBS (Historial crediticio)**
<http://www.sbs.gob.pe/app/pu/ReporteDeudasSBS/Default.aspx>

Listas internacionales de verificación de información

- 1. Lista OFAC:**
<https://sanctionssearch.ofac.treas.gov/>
- 2. Listas ONU :**
Lista consolidada:
<https://www.un.org/securitycouncil/es/content/un-sc-consolidated-list>
Lista sobre proliferación de armas de destrucción masiva:
<https://www.sbs.gob.pe/prevencion-de-lavado-activos/Informacion-de-Interes/Listas-de-Interes/ONU-sobre-proliferacion-de-armas-de-destruccion-masiva>
- 3. Lista de terroristas de la Unión Europea**
<http://www.consilium.europa.eu/es/policies/fight-against-terrorism/terrorist-list/>
- 4. Lista de Países y Territorios no Cooperantes**
www.sunat.gob.pe/legislacion/renta/regla/anexo.htm
- 5. Lista Sebplac**
<http://www.sepblac.es/espanol/legislacion/nmovcap/pdf/rd1080-91.pdf>