



CONSEJOS SIMPLES: ¿COMO EVALÚO MIS RIESGOS?

A veces la normativa puede parecer abrumadora y un notario necesita un método práctico e intuitivo para cumplir con su deber de gestor de riesgos.

Aunque no existan "guías formales" a mano, la obligación de realizar una autoevaluación de riesgos emana directamente de la ley y del **Enfoque Basado en Riesgo (EBR)**, que es el pilar de las 40 Recomendaciones del GAFI (especialmente la **Recomendación 1**).

En Costa Rica, esta obligación está claramente definida en el **artículo 15 ter de la Ley 7786** específicamente en inciso d) del párrafo tercero que le exige “controles sobre los riesgos de legitimación de capitales o financiamiento del terrorismo” y el artículo 24 de la Reglamentación de los artículos 15 bis y 15 ter de la ley N° 7786, que faculta a la Dirección Nacional de Notariado para que, en el marco de sus competencias, pueda establecer criterios sobre la definición y atención de riesgos sobre la materia.

Es pertinente instar al notario a identificar, evaluar y entender sus riesgos, a fin de que pueda aplicar medidas proporcionales.

La forma más "fácil" de hacer esto sin un software o una guía compleja es volver a lo básico y analizar sus operaciones a través de preguntas sencillas.

Aquí le presentamos algunas sugerencias prácticas para que usted mismo evalúe sus riesgos:

1. El Análisis de "Sentido Común" (Basado en los 4 Factores de Riesgo)

Las guías internacionales sobre el Enfoque Basado en Riesgos del GAFI, nos piden analizar cuatro factores clave.

Hágase estas preguntas sobre su notaría:

A. Riesgo de Clientes

El cliente es el factor de riesgo más importante. Pregúntese:

- **¿Quién es mi cliente habitual?** ¿Son personas físicas locales conocidas o empresas con trayectoria? (Riesgo bajo).
- **¿Con qué frecuencia atiende a extranjeros o no residentes?** Especialmente si no tienen un vínculo claro con Costa Rica (trabajo, inversión conocida). (Riesgo más alto).
- **¿He tenido clientes PEP?** (Personas Expuestas Políticamente). ¿O familiares de PEPs? (Riesgo alto por definición).
- **¿Atiende clientes que operan en sectores "difíciles"?** (Ej. casinos, construcción a gran escala, comercio de metales preciosos, criptomonedas).



CONSEJOS SIMPLES: ¿COMO EVALÚO MIS RIESGOS?

- **¿El cliente parece actuar por cuenta de otro?** Si le cuesta identificar al **Beneficiario Final (BF)** o el cliente es evasivo sobre quién es el verdadero dueño, es una señal de alerta máxima.

B. Riesgo de Productos o Servicios

Pregúntese qué tipo de actos protocolares realiza con más frecuencia:

- **¿Hago muchas constituciones de sociedad?** Especialmente si son complejas, con acciones al portador (aunque ya limitadas) o estructuras donde el BF no es claro. (Riesgo más alto).
- **¿Participo en muchos traspasos de bienes inmuebles?** ¿Son de alto valor? ¿Están en zonas de alto desarrollo especulativo? ¿El precio de venta parece inusual (muy bajo o muy alto)?
- **¿Me piden crear Fideicomisos?** Estos son instrumentos que pueden ser usados para ocultar la titularidad de activos. (Riesgo más alto).
- **¿Simplemente "facilito mi protocolo"?** (Cartulación). Si usted solo da fe de un negocio que no estructuró ni asesoró, su control sobre la transacción es menor. (Riesgo más alto).

C. Riesgo de Canales de Distribución

Esto se refiere a "cómo" le llega el negocio:

- **¿La mayoría de mis clientes vienen a mi oficina (presencial)?** (Riesgo bajo).
- **¿Realizo muchos actos "no presenciales"?** (Ej. por medios digitales, videoconferencia, etc., aunque la ley exige comparecencia). Si la identificación del cliente es remota, el riesgo sube.
- **¿El negocio me llega a través de "intermediarios"?** (Ej. un abogado externo, un contador, un "gavilán" o un gestor inmobiliario que le trae todo listo). Si usted no tiene contacto directo con el cliente final, su riesgo es mayor.

D. Riesgo de Jurisdicción (Geografía)

Pregúntese de dónde vienen sus clientes y de dónde proviene el dinero:

- **¿El cliente es de una jurisdicción de alto riesgo?** (Consulte las listas del GAFI, o países señalados por GAFILAT o la Unión Europea. También las jurisdicciones que Costa Rica considera de riesgo según la *Lista de países y jurisdicciones no cooperantes* emitida por la Dirección General de Tributación).
- **¿El dinero para la transacción (ej. la compra de una propiedad) viene de una transferencia de un paraíso fiscal o de una jurisdicción con secreto bancario?**

2. Cree su Propia "Matriz de Riesgo" Sencilla

No necesita un software. Tome un cuaderno o una hoja de Excel. Base en las preguntas anteriores, califique su notaría:



CONSEJOS SIMPLES: ¿COMO EVALÚO MIS RIESGOS?

Ejemplo de Matriz Simple:

Factor	Mi Realidad (Ejemplo)	Nivel de Riesgo (B/M/A)
Clientes	"La mayoría son locales, pero un 20% son extranjeros no residentes (inversión) y tuve 2 PEPs el año pasado."	Medio-Alto
Productos	"Hago muchos traspasos de propiedades en zona costera y algunas sociedades anónimas."	Medio
Canales	"Casi todos vienen a mi oficina, pero un 10% lo manejo por referencia de un corredor de bienes raíces."	Medio-Bajo
Jurisdicción	"Tuve clientes de Panamá y un pago que vino de Islas Vírgenes Británicas."	Medio

Resultado: Viendo este ejemplo, el riesgo general de la notaría *no es bajo*. Requiere controles más estrictos que una notaría que solo hace matrimonios y traspasos de vehículos de bajo costo.

3. ¿Para qué sirve esto? (La Mitigación)

Este ejercicio "fácil" es su **autoevaluación de riesgo**.

Basado en este resultado, usted puede decidir cómo actuar (esto se llama **mitigación**):

1. **Si su riesgo general es BAJO:** Puede aplicar una **Debida Diligencia Simplificada (DDS)** en la mayoría de sus casos.
2. **Si su riesgo general es MEDIO o ALTO (como el ejemplo):** Usted *debe* aplicar una **Debida Diligencia Intensificada (DDI)** a esos clientes de riesgo (los extranjeros, los PEPs, las estructuras complejas).
3. **Decidir cuándo reportar:** Si después de hacer la DDI, la transacción le sigue pareciendo extraña, injustificada o el cliente no da explicaciones claras, debe generar un **Reporte de Operación Sospechosa (ROS)** ante la UIF.

Este ejercicio mental, basado en las preguntas clave, es la esencia del Enfoque Basado en Riesgo y le permitirá cumplir sin necesidad de instrumentos complejos, protegiendo su fe pública y su responsabilidad profesional.