

CAPÍTULO 21-10**GARANTÍAS COMO MITIGADORES DE RIESGO DE CRÉDITO****I. DISPOSICIONES GENERALES**

La presente norma establece requisitos y condiciones mínimas que deben cumplir las garantías constituidas a favor del banco para ser aceptadas y utilizadas como mitigadores de riesgo de crédito.

El banco es responsable de determinar y verificar el efecto mitigador que tienen las garantías que respaldan las exposiciones de riesgo de crédito, así como mantener una adecuada gestión de éstas, garantizando el cumplimiento de las condiciones establecidas en esta norma.

Es responsabilidad del Directorio y de la alta administración que el banco cuente con políticas y procedimientos apropiados para definir, implementar y operacionalizar la gestión de garantías, así como identificar los riesgos asociados a su tenencia y establecer los controles que los mitigan. La gestión de garantías, como mínimo debe considerar la administración sistemática y coherente de los bienes, valores o derechos que cubren las exposiciones crediticias proporcionados por las contrapartes o terceros.

Las políticas y procedimientos para la gestión de garantías deben aplicarse de manera sistemática y coherente en toda la organización, alineadas con la evaluación de riesgos, asegurando un tratamiento uniforme al interior de la institución.

Las políticas deben describir claramente los lineamientos asociados al proceso de gestión de garantías, estableciendo cada una de las definiciones, etapas, mecanismos de administración y áreas involucradas con sus roles y responsabilidades. En particular, dicho proceso debe contener los criterios, metodologías y nivel de información requerida en la admisibilidad, valorización, registro y custodia, alzamiento y ejecución de garantías, el cual, para efectos prudenciales, debe definirse de acuerdo con el perfil de riesgo crediticio general del banco.

En cuanto a los mecanismos de administración, como mínimo, la entidad debe disponer de un sistema de información que permita asegurar un efectivo monitoreo y control de la gestión de garantías (trazabilidad y seguimiento de éstas en el tiempo). El monitoreo y control de la gestión de garantías debe ser independiente del proceso de otorgamiento o admisión de créditos, asegurando que las garantías utilizadas como mitigadoras de riesgo de crédito cumplen con los requisitos y criterios establecidos en este Capítulo.

El cumplimiento de la presente norma debe ser parte de las revisiones efectuadas por la función de auditoría interna del banco, con el fin de asegurar su aplicación y la confiabilidad de los procesos.

II. REQUISITOS DE ADMISIBILIDAD

Para que las garantías entregadas por los deudores sean admisibles por el banco como mitigadores de riesgo de crédito, se deben cumplir las siguientes condiciones mínimas, las que pueden variar dependiendo de la naturaleza de éstas.

1. Requisitos generales

Entre los requisitos generales, el banco debe:

- i. Contar con documentación que establezca el alcance de la cobertura y los criterios con los que se entenderá que la garantía ofrece un grado razonable de certeza legal, señalando explícitamente las exposiciones específicas o el grupo de ellas sobre la cual se establece la cobertura y la estimación o límite del monto cubierto aceptado en relación con el monto de la exposición (cláusula de carácter general o específica, de acuerdo con la establecida en el literal c. del Título III de este Capítulo), para los distintos fines en los que se consideren (cómputo de provisiones, requerimientos de capital u otro).
- ii. Asegurar que la garantía cubra todos los tipos de pagos que el deudor esté obligado a efectuar, o éste haya acordado en relación con la exposición crediticia. Para ello se debe considerar el pago del principal, interés pactado o moroso, pagos de margen, variaciones potenciales futuras, entre otros. Si una garantía estipula que determinados tipos de pagos están excluidos, el banco debe reflejar la limitación de la cobertura.
- iii. Verificar y documentar la relación existente entre la garantía y el deudor, ya sea por razones de propiedad, industria, sector económico, vínculos legales u otros factores, debiendo el banco evaluar dicha relación en forma conservadora. En particular, tratándose de garantías financieras no debe existir una correlación positiva significativa entre la calidad crediticia del deudor y el valor de la garantía real. Asimismo, en el caso de bienes corporales residenciales y comerciales, con excepción de las exposiciones de préstamos especializados, la capacidad de pago del deudor debe provenir principalmente de fuentes distintas al rendimiento o generación de ingresos del bien dado en garantía. Por consiguiente, la calidad crediticia del deudor debe sustentarse en su capacidad propia de pago y no en el desempeño económico del activo que garantiza la obligación.

2. Requisitos específicos por tipo de garantía

De acuerdo con su naturaleza, existen requisitos específicos para la admisibilidad de las garantías.

a) Garantías reales – bienes corporales

Las garantías reales sobre bienes corporales pueden estar constituidas por un bien inmueble o mueble, a través de una hipoteca o prenda, respectivamente, o la figura jurídica equivalente en la jurisdicción de que se trate.

Entre los bienes inmuebles elegibles para la constitución de hipotecas se encuentran:

- a) Proyectos en desarrollo de construcciones habitacionales.
- b) Proyectos terminados en construcciones habitacionales.
- c) Proyectos en desarrollo de construcciones comerciales o industriales.
- d) Proyectos terminados en construcciones comerciales o industriales.
- e) Casas y departamentos, considerando los estacionamientos y bodegas.
- f) Oficinas y locales comerciales.
- g) Sitios y terrenos urbanos.
- h) Estacionamientos y bodegas.
- i) Construcciones industriales.
- j) Edificios de destino específicos (clínicas, colegios, etc.).
- k) Bienes raíces rurales.
- l) Derechos de aguas.
- m) Embarcaciones o naves marinas y muelles.
- n) Pertenencias mineras.
- o) Aeronaves.
- p) Otros bienes hipotecables.

Entre los bienes muebles susceptibles de prendas figuran:

- q) Automóviles, buses, camiones, camionetas y otros vehículos, formen parte o no del stock renovable de la empresa (inventario y no inventario).
- r) Maquinarias y equipos, formen parte o no del stock renovable de la empresa (inventario y no inventario).
- s) Animales, formen parte o no del stock renovable de la empresa (inventario y no inventario).
- t) Otros bienes de consumo final que formen parte del stock renovable de la empresa (inventario) que pueden ser utilizados por los consumidores finales, quedando excluidos los productos que requieren mayor elaboración o que constituyen materia prima para otra empresa (aunque corresponda al producto final de una industria intermedia).
- u) Materias primas y bienes de consumo intermedio.
- v) Plantaciones y cosechas.
- w) Embarcaciones menores.
- x) Ferrocarriles.
- y) Instalaciones y/o galpones.
- z) Joyas, gemas, piedras preciosas y obras de arte.
- aa) Warrant.
- bb) Otros bienes corporales que el marco legal de la jurisdicción donde se genera la operación autorice para ser dejados en prenda.

Este tipo de garantías deben cumplir con elementos específicos, tales como, que el banco debe contar con el derecho de examinar o inspeccionar físicamente los bienes entregados en garantía y adoptar las medidas necesarias para verificar que los mismos estén adecuadamente asegurados contra daños, deterioro y cualquier otro riesgo que pueda afectar su conservación o valor durante el periodo en que permanezcan constituidos en garantía.

En el caso de las prendas comerciales y las prendas sin desplazamiento regidas por la ley N° 20.190 (antes Ley N° 18.112), deben estar amparadas por una constancia en la que se certifique que el bien en garantía permanece en poder del deudor o se encuentra en poder de un tercero que otorga suficiente seguridad de que responderá por el deterioro o disminución de valor que pudiera afectarlo. Esas constancias no podrán tener una antigüedad superior a dos años, con excepción de la prenda especial de concesión de obra pública contemplada en el artículo 6 de la ley N° 20.190.

En los warrants sólo se considerarán los vales de prenda emitidos por almacenistas incluidos en la categoría "A" del registro a que se refiere el artículo 31 de la Ley N° 18.690.

En el caso de las operaciones de leasing financiero, para que el tipo de bien arrendado pueda ser considerado como garantía sobre estas operaciones, el banco debe llevar un estricto control sobre el uso que le dé el cliente al activo, su ubicación, antigüedad y su obsolescencia prevista, incluyendo un adecuado control del valor del bien. Adicionalmente, el banco debe cumplir con los requisitos mínimos legales establecidos en Título III de este Capítulo, en particular, aquellos elementos que aseguren la titularidad legal sobre el bien.

En el caso de las exposiciones de préstamos especializados, el banco debe contar con toda la información pertinente sobre los factores de riesgo del bien que garantiza la exposición como, por ejemplo, entorno político y jurídico, características de la operación y/o de los activos, solidez financiera del patrocinador y desarrollador, vencimiento residual, entre otros, a fin de asegurar la capacidad de generar flujos sostenibles en el tiempo que le permitan financiar la obligación adquirida.

b) Garantías reales – financieras

Se entiende por garantías financieras a aquellas prendas sobre valores mobiliarios los cuales pueden ser de renta fija o variable, acciones, derechos en sociedades y otros valores que recaen sobre obligaciones dinerarias y no sobre bienes corporales, tales como:

- a) Depósitos en efectivo, así como sobre certificados de depósito o valores comparables emitidos por el banco, en moneda nacional o bien en una moneda de la Canasta 1 de acuerdo con lo definido en el Capítulo 21-7 de esta Recopilación, emitidos por el banco prestamista. Cuando el certificado de depósito es emitido por un tercer banco, se puede considerar admisible como objeto de prenda.
- b) Títulos de deuda emitidos por el Estado chileno o por el Banco Central de Chile.
- c) Títulos de deuda emitidos por gobiernos extranjeros calificados en la más alta categoría por una agencia clasificadora internacional, según lo indicado en el Capítulo 1-12 de esta Recopilación.
- d) Títulos de deuda con “grado de inversión”, es decir, si la contraparte tiene al menos una clasificación externa internacional y esta es como mínimo BBB-, según lo indicado en el Anexo de Calificaciones Externas del Capítulo 21-6 de esta Recopilación o, si su clasificación individual asignada de acuerdo con los criterios establecidos en el Capítulo B-1 del Compendio de Normas Contables para bancos, en caso de no tener clasificación externa asignada, es superior o igual a A3.
- e) Certificados representativos de oro.
- f) Acciones o bonos convertibles incluidos en los principales índices bursátiles o que no se incluyan en estos pero que coticen en la bolsa de valores reconocida (de oferta

pública) o posean presencia bursátil de acuerdo con la NCG N° 327 de esta Comisión y sus valores se limiten a activos especificados en este numeral.

- g) Participaciones en fondos de inversión y/o fondos mutuos, siempre y cuando estos posean una cotización pública diaria que refleje el valor de mercado de los activos del fondo al final de cada jornada.
- h) Cuentas por cobrar o derechos de cobro que no estén asociadas a securitizaciones y/o derivados de créditos, siempre y cuando:
 - i. El banco cuente con una garantía que le otorgue prioridad de pago respecto de otros acreedores conforme a la legislación aplicable.
 - ii. El banco deberá acreditar que, conforme al ordenamiento jurídico de la jurisdicción en que se constituye el derecho de cobro, tiene la facultad de disponer de dicho derecho en favor de terceros — mediante cesión, endoso en garantía, ejecución prendaria u otro mecanismo equivalente — sin que tal disposición requiera el consentimiento previo del obligado al pago, o bien que, de requerirse dicho consentimiento, este haya sido otorgado de manera irrevocable con anterioridad a la constitución del colateral.
- i) Letras de créditos hipotecarias.
- j) Pólizas de seguros de vida que acumulen valor de rescate en el tiempo (*cash surrender value*) dadas como garantía en favor del banco siempre y cuando:
 - i. La póliza debe contener cláusulas de modo que el banco pueda ejecutar el valor de rescate de manera oportuna y sin impedimentos legales en caso de ocurrir un evento crediticio, contando con los derechos necesarios para disponer de dicho valor en su favor o transferirlos a terceros, en la forma que admita el ordenamiento jurídico de la jurisdicción en que se constituye la garantía.
 - ii. La aseguradora no pueda pagar los montos asegurados (valor del rescate) sin el consentimiento previo del banco.
 - iii. El evento que gatilla el pago no está asociado al fallecimiento del deudor, sin embargo, en caso de muerte del asegurado, el banco debe cobrar preferentemente sobre otros beneficiarios.
 - iv. El banco debe ser informado de cualquier evento crediticio de la póliza.
 - v. El valor del rescate de la póliza debe ser declarado por la aseguradora y no será reductible.
- k) Títulos de deuda securitizados.

- l) Otros bonos emitidos en Chile bajo el régimen de la Ley de Mercado de Valores, tales como los emitidos bajo régimen simplificado conforme al Título XXIX de dicha Ley, susceptibles de dejar en prenda.
- m) Otros títulos susceptibles de dejar en prenda distintos del literal l, tales como la prenda especial de la Ley N°20.956.
- n) Otros valores tales como documentos de exportación, pagarés o letras de cambio.

Este tipo de garantías deben cumplir con requisitos específicos para su admisibilidad, conforme a esta norma, tales como que estas deben estar prendadas y en posesión física por, al menos, la vigencia de la exposición crediticia, de modo que el banco pueda liquidar o tomar posesión legal de la garantía oportunamente, de acuerdo con lo establecido en el literal g. del Título III siguiente sobre la revisión legal suficiente. Si los requisitos anteriores no se cumplen, el banco debe garantizar que los flujos de efectivo de los valores sirvan como mitigante del riesgo de crédito hasta el vencimiento de la obligación. Para ello, y como criterio prudencial, se debe considerar como vencimiento de la exposición crediticia, el periodo más extenso en el que el deudor debe cumplir con su obligación (incluyendo periodos de gracia, por ejemplo), mientras que, para la garantía, se debe considerar el vencimiento efectivo más corto (considerando opciones implícitas que pueden reducir el plazo de la cobertura, por ejemplo).

En el caso de los títulos de deuda, cuando haya dos o más calificaciones externas realizadas por calificadoras de riesgo reconocidas por esta Comisión, y se encuentren asociadas a categorías diferentes, se considerará la de menor clasificación. En caso de que la emisión no posea una calificación externa, se utilizará de manera subsidiaria, la calificación del emisor del título.

Adicionalmente, los valores recibidos en garantía deben ser suscritos o aceptados por personas diferentes al deudor directo de la obligación garantizada y, no deberá existir una correlación positiva entre la calidad crediticia del deudor y el valor de la garantía financiera, es decir, en caso de que el valor de la garantía se redujera significativamente, ello no debería implicar un deterioro importante de la calidad crediticia del deudor y viceversa. En este sentido, valores emitidos por el deudor o por entidades relacionadas con el deudor, no serán elegibles.

Por último, para la adecuada gestión del riesgo financiero de las garantías, los bancos deberán observar los atributos básicos y la estructura de las mesas de negociación establecidas en el literal B), número 3.2, Título II del Capítulo 1-13 de la RAN.

c) Garantías personales – avales y fianzas y otros garantes

Entre los avales, fiadores, codeudores solidarios y otros garantes admisibles se encuentran los siguientes:

- a) Entidades soberanas (Estado chileno, otros), entidades del sector público (PSE, por sus siglas en inglés), Bancos Multilaterales de Desarrollo y bancos con un ponderador por riesgo de crédito (PRC) inferior al de la contraparte.

- b) Fondos de garantías estatales (FOGAPE, FOGAES, otros).
- c) Otras entidades definidas como de “grado de inversión”. Además, deberán cumplirse las siguientes condiciones:
 - i. En caso de entidades corporativas (o la sociedad matriz de la entidad corporativa), sus emisiones deben transarse en un mercado reconocido;
 - ii. La solvencia de estas entidades no guarda una correlación positiva con el riesgo de crédito del deudor directo.
- d) Deudores indirectos, distintos a los señalados previamente, que cuenten con estados financieros auditados y que hayan sido clasificados por el banco en una categoría hasta A3 y superior a la del deudor directo.
- e) Instituciones de garantía recíproca (IGR) calificadas en alguna categoría asimilable a grado de inversión por una firma clasificadora local o internacional reconocida por esta Comisión.
- f) Otras entidades financieras como compañías de seguros que tengan una calificación crediticia de AA- o superior.
- g) Otros garantes personales contenidos en los literales anteriores, pero que no cumplan los requisitos allí establecidos.
- h) Otros garantes como los constituidos a través de cartas de crédito emitidas por bancos del exterior, entre otros.

Los garantes deben responder al pago en los mismos términos a los que está obligado el deudor principal, en virtud de la documentación que regula la operación. Cuando se trate de codeudores solidarios, el banco debe tener derecho a recibir cualquiera de estos pagos de los garantes, sin tener primero que emprender acciones legales contra el deudor principal para que esto suceda. En este caso, la fianza debe denominarse expresamente como “fiador y codeudor solidario”.

En el caso de IGR, el banco debe tener derecho a obtener oportunamente un pago provisional del garante que represente una estimación sólida del monto cubierto por la garantía y del monto de la pérdida que probablemente tendrá la entidad (incluidas las pérdidas del no pago de intereses devengados y otro tipo de obligaciones) y debe poder demostrar que los efectos de la garantía justifican el procedimiento. Es importante que el banco considere siempre la clasificación de la IGR, y en ningún caso, la de los fondos o la de los reafianzadores.

III. EVALUACIÓN LEGAL DE LAS GARANTÍAS

Adicional a los requisitos generales y específicos mencionados en el Título anterior, las garantías constituidas por el deudor o por terceros a su favor como mitigadores de riesgo de crédito deben cumplir requisitos legales destinados a asegurar su validez, exigibilidad, oportunidad y capacidad de ejecución, de manera que exista suficiente certeza jurídica respecto de su efectividad para mitigar el riesgo y de su realización oportuna. El cumplimiento de estos requisitos constituye una condición indispensable para su admisibilidad.

Para ello, el banco debe determinar la documentación relevante y una revisión legal suficiente para que una vez que se declare algún evento crediticio (incumplimiento, insolvencia, procedimiento concursal de la contraparte u otro evento documentado en las condiciones de la operación), se asegure que la garantía constituye una obligación para las partes involucradas, sea legalmente exigible en la jurisdicción nacional o extranjera donde se encuentre y pueda efectuarse su liquidación. La revisión legal deberá considerar la jurisdicción de establecimiento del banco, sus filiales, sucursales nacionales o internacionales u oficinas de representación en el extranjero permitiendo la admisión de garantías en jurisdicciones distintas a la de la exposición, asegurando que no se obstaculice ni retrase la ejecución de dicha garantía.

Una revisión legal suficiente, a su vez, debe considerar procesos o mecanismos operacionales que garanticen el continuo cumplimiento de todas las condiciones legales, reglamentarias y contractuales que certifiquen la factibilidad de ejecución de las garantías durante toda la vida de éstas. De esta forma, se tendrá una base jurídica fundamentada que permita asegurar continuamente la titularidad, posesión legal, liquidación o ejecución de las garantías a favor del banco, en tiempo y forma. Los procesos o mecanismos operacionales de la revisión legal suficiente, definidos por el banco, deben estar incorporados en los procesos habituales de gestión de garantías y documentados en sus políticas.

Entre los requisitos legales mínimos que deben cumplir las garantías para considerar como suficiente una revisión legal, en la medida que el tipo de garantía lo permita, son:

- a) Documentación legalmente válida en la jurisdicción donde se encuentre constituida la garantía que establezca explícitamente el derecho directo del banco sobre la garantía o sobre el garante. Los documentos específicos deben ser definidos por cada banco, pudiendo corresponder, entre otros, a inscripciones en registros públicos externos, a la entidad (por ejemplo, en el caso de garantías mobiliarias) o a estipulaciones que regulen el ejercicio del derecho de compensación (por ejemplo, en el caso de garantías personales).
- b) Existencia de un informe u opinión jurídica formal que certifique que la garantía se constituye como una caución válida y exigible al garante. Este documento debe ser emitido por la fiscalía del banco o por asesores legales externos, e incluir información detallada sobre los bienes entregados en garantías, sus características, montos asociados, pagos de margen, seguros aplicables, entre otros aspectos relevantes.

- c) Determinar si la mitigación del riesgo de crédito para un mismo deudor cubre la totalidad de los créditos presentes y/o futuros (garantía de carácter general), si cauciona solo determinados créditos o considera operaciones con codeudores (garantía de carácter específica). Una garantía puede ser, a la vez, general y específica cuando caucione todos los créditos de un deudor, y tenga características especiales para algunos créditos específicos (los créditos con distinto grado de preferencia).
- d) Ser vinculante para todas las partes involucradas en la operación, es decir, que la garantía debe cumplir con todos los requisitos legales y contractuales que aseguren su ejecución efectiva. Lo anterior, aplica tanto en el caso de garantías compartidas -esto es, cuando un mismo bien prendado o hipotecado cauciona créditos de distintos deudores frente a una misma entidad bancaria, excluyéndose las deudas plurales- como en el de garantías no compartidas -esto es, en los demás casos, incluso cuando existan garantes comunes-.
- e) Considerar una opinión legal de la fiscalía o abogados externos que certifiquen la factibilidad de ejecutar la garantía en la jurisdicción donde se encuentre el bien en el caso de existencia de un evento crediticio, de manera oportuna, incluso cuando la garantía sea constituida por un tercero o el garante deba transferir la garantía para poder liquidarla. Esto es particularmente importante para las garantías que estén sujetas a rápidos cambios en su valorización como, por ejemplo, los títulos de deuda.
- f) Condiciones legales para declarar un evento crediticio de la contraparte o incapacidad general para pagar sus deudas a su vencimiento. Lo anterior puede resultar en un incumplimiento o impago, insolvencia o un procedimiento concursal de la contraparte.
- g) Cuando la garantía sea mantenida por un custodio (depositada en un tercero), se deben tener medidas para asegurar que el custodio separe la garantía de sus propios activos. Para asegurar lo anterior, el custodio debe cumplir con la Norma de Carácter General N°509 ó una regulación equivalente cuando se trate de servicios de custodia establecidos en otras jurisdicciones que cumplan con principios de infraestructura de la Organización Internacional de Comisiones de Valores (IOSCO, por sus siglas en inglés).
- h) En el caso de las garantías personales, no deben existir cláusulas contractuales que puedan impedir que el garante esté obligado a pagar de manera oportuna, en caso de que la contraparte original de la operación no cumpla con los pagos adeudados. Adicionalmente, las obligaciones del garante no podrán extinguirse ni limitarse por dificultades en el cumplimiento de los requisitos de notificación previa de naturaleza contractual, sin perjuicio de los actos de notificación que el ordenamiento jurídico aplicable exija como parte del procedimiento de ejecución de la garantía.
- i) No deben existir cláusulas que lleven a que la garantía del tercero pierda eficacia en forma posterior a la exigibilidad de la obligación caucionada.
- j) El banco debe corroborar el grado de preferencia u orden de ejecución en conformidad con las preferencias legales de la jurisdicción donde se encuentre la garantía, principalmente, en el caso de los bienes inmuebles y las prendas en relación

con otro acreedor, tomando conocimiento de cualquier reclamo anterior sobre las garantías y señalando si están constituidas en primer grado de preferencia, segundo grado, tercer grado o mayor, o simplemente, no tener grado de preferencia. Lo anterior, en concordancia con las condiciones contractuales de la operación. Las garantías otorgadas a favor del banco deben contar con prioridad de pago respecto de otros acreedores conforme a la legislación aplicable. Puede considerarse otras prioridades de pago, únicamente, cuando no exista duda de que son legalmente exigibles y son eficientes como mitigadores del riesgo crediticio.

- k) Definir si las garantías son limitadas (cubre sólo hasta un monto determinado del o los créditos cubiertos, considerando la proporción de las hipotecas generales en el caso de créditos hipotecarios) o ilimitadas (cauciona sin esa limitación en el valor). Una garantía puede ser simultáneamente limitada e ilimitada con distintos créditos de un mismo deudor.
- l) Se deben revisar y excluir de las condiciones contractuales aquellas cláusulas que aumenten la cobertura de la garantía como resultado del deterioro de la calidad crediticia del deudor o en la exposición garantizada.

IV. VALORIZACIÓN DE LAS GARANTÍAS

Se distinguen tres tipos de valores respecto de una garantía, denominados valor comercial, valor ajustado y valor mitigador.

El valor comercial refleja el precio estimado de la garantía de acuerdo con el mercado en el cual está inserta a efectos de ser enajenada o vendida.

Para la determinación del valor ajustado y el valor mitigador, se deben tomar en consideración elementos adicionales. Entre estos se encuentran la depreciación esperada, obsolescencia, riesgo de fluctuación de precios y gastos de ejecución y/o comercialización, elementos que dependen del tipo de garantía valorizada, o bien, se pueden considerar elementos propios de la operación detallados en los términos contractuales de éstas, tales como seguros, limitaciones u otras cláusulas.

El primer ajuste de valor (*haircut*) asociado a factores de riesgos comunes a cada tipo de garantía, da origen al valor ajustado de la garantía, mientras que el segundo ajuste, asociado a elementos contractuales de la operación, da origen al valor mitigador de la garantía. El valor ajustado toma como referencia el valor comercial de la garantía, debiendo considerar la aplicación de un ajuste más significativo en el caso que no exista un mercado para la liquidación de los bienes. El valor mitigador, por su parte, puede tomar como referencia el valor comercial de la garantía o su valor ajustado.

Para determinar estos valores de la garantía, el banco debe utilizar datos empíricos y/o generar modelos o índices adecuados. En el caso de utilizar métodos de valorización automatizados, de modo de ser más conservador, el banco debe someterlos a pruebas mediante un análisis exhaustivo y desarrollar una capacidad de gestión de riesgos que incluya: i) una jerarquía de métodos aceptables para determinar el valor que sea

apropiado para el nivel de riesgo; ii) análisis de las fortalezas y debilidades de los modelos relevantes que se están considerando, evaluando supuestos claves; iii) fuentes de datos utilizadas que deben considerar series temporales de datos empíricos observados; iv) detalles de pruebas retrospectivas de una muestra aleatoria estadística de métodos alternativos o auditoría externa; v) claridad del producto que se entregará y cómo se integraría con los procesos del banco y, vi) monitoreo periódico de las herramientas utilizadas, procesos que capturan evidencia de la acción tomada cuando los valores se consideran poco confiables, entre otros. Los métodos de valorización deben ser evaluados periódicamente por el banco, estableciendo ciclos de revisión en las políticas de gestión de garantías y, los resultados de dicha revisión deben estar documentados y disponibles asegurando que la metodología es adecuada y apropiada para cada tipo de garantía.

Los valores ajustado y mitigador obtenidos de las garantías admitidas, así como la frecuencia de actualización de dichos valores (en adelante, revalorización), deben quedar documentados explícitamente en informes, los cuales deben seguir las normas y prácticas establecidas en las políticas de acuerdo con la naturaleza de cada garantía y tipo de operación, estableciendo coherencia entre la frecuencia de revalorización del valor ajustado y del valor mitigado. De esta forma, el banco debe monitorear los riesgos asociados a la tenencia de garantías y asegurar en todo momento que los montos cubiertos son adecuados para mitigar el riesgo de crédito (total o parcial), como parte de la gestión global de administración de garantías.

Los métodos y procesos de revalorización deben encontrarse debidamente documentados, mientras que los criterios aplicables deben detallarse en las políticas del banco. Dichas políticas deberán incluir, entre otros aspectos, criterios conservadores de gestión de riesgo para determinar valores prudenciales, considerando posibles problemas operativos, administrativos u otras limitaciones, al momento en que se realiza la valorización, así como los controles y alertas establecidas para indicar cuando debe aumentarse la frecuencia del seguimiento de valor para cada tipo de garantía, entre otros.

a) Garantías reales – bienes corporales

La valorización comercial de garantías reales debe reflejar el flujo neto que se obtendría en la venta de los bienes, en el evento que el deudor incumpla sus obligaciones y deba recurrirse a esa segunda fuente de pago. Esta valorización debe realizarse mediante una tasación o según otras fuentes, como una factura u otro documento que dé cuenta de aquel valor y deberá ir actualizándose conforme al tipo de cambio o valor de la unidad reajutable, si corresponde.

Las tasaciones deben ser realizadas por profesionales expertos e idóneos, que cumplan con, al menos, los siguientes requisitos:

- Tengan las calificaciones, capacidad y experiencia necesaria para realizar una tasación que cumpla las normas legales, debiendo certificar que el tasador posee una formación adecuada.
- Sean independientes al banco de modo de no intervenir en el proceso de otorgamiento del crédito ni vincular sus honorarios al resultado de la valorización.

- La complejidad de tasación del bien no constituye, por sí sola, un conflicto de interés.
- Tengan una rotación adecuada, verificando que un mismo tasador no realice un número importante de valoraciones individuales consecutivas del mismo bien, de modo de evitar algún conflicto de interés.
- No estén vinculados al comprador y/o vendedor del bien.

El banco debe definir y documentar en sus políticas internas, los criterios específicos que utilizará para monitorear y controlar el cumplimiento de los requisitos anteriores.

Los valores comerciales asignados a las garantías corporales deben expresarse en pesos chilenos (CLP) para bienes muebles y en Unidad de Fomento (UF) para bienes inmuebles, en caso de encontrarse en la jurisdicción local, teniendo en cuenta eventuales situaciones que en ese momento puedan estar originando alzas transitorias en los precios del bien. En el caso de garantías inmuebles, la valorización debe realizarse de manera individual y de forma específica para cada bien. En el caso de la valorización comercial de garantías muebles, cobra especial relevancia la evaluación de la liquidez del bien, debiendo demostrar que la valorización es suficientemente conservadora, incluso ante la existencia de volatilidades significativas en los precios de mercado. Para el caso de bienes asociados a otras jurisdicciones, se debe considerar la moneda extranjera de referencia.

En el caso del valor ajustado de una garantía real, el banco debe contar con estudios que sustenten los valores asignados a los bienes, los que deben dar cuenta de la relación entre los precios que efectivamente se obtendrían en su venta en una enajenación forzosa dentro de un horizonte de corto plazo, considerando los plazos legales si existiesen, y sus valores de tasación. Se deben considerar, además, probables deterioros físicos y el hecho de que la recuperación de créditos mediante la venta de bienes recibidos en pago será más recurrente en períodos de contracción económica y bajo condiciones adversas en los mercados. Por ejemplo, cuando se trate de financiamiento de proyectos inmobiliarios, la valorización de las garantías correspondientes a estados de avance de obras debe considerar la capacidad del activo para generar flujos sostenibles en el tiempo, así como los ajustes necesarios para reconocer el riesgo de una eventual interrupción del proyecto.

Junto con lo anterior, se deben considerar estimaciones de los gastos de mantención, de enajenación y la experiencia histórica contenida en información para un periodo mínimo de tres años, que comprenda a lo menos un episodio de caída en la actividad económica. En casos en que no se cuente con datos de mercado suficientes para determinar un valor, se tenga un número reducido de operaciones o el historial de ventas no pueda considerarse suficiente, el banco deberá aplicar el descuento (*haircut*) al valor más conservador que disponga. Los ajustes realizados deberán estar en concordancia con las políticas de gestión de garantías del banco y con las disposiciones legales existentes en la jurisdicción donde se encuentre la garantía, particularmente, aquellas que estipulen los plazos para la enajenación de bienes.

La revalorización de garantías reales, particularmente para bienes corporales, dependerá del tipo de bien y se deberá realizar cuando el valor del bien pueda haber disminuido en forma significativa respecto de los precios generales de mercado, frente a

deterioros físicos de los bienes que incidan en el monto de recuperación que se obtendría mediante la enajenación de estos. Para determinar si se han producido cambios significativos en el valor de los bienes, el banco debe considerar umbrales cuantitativos para cada tipo de bien, pudiendo utilizar datos empíricos, métodos de evaluación y su experiencia cualitativa.

En el caso de los bienes inmuebles la revalorización se puede realizar mediante una nueva tasación o reexamen de las condiciones físicas, o bien, puede realizarse mediante la tasación de “escritorio” a los valores que se hayan obtenido para las mismas en una oportunidad anterior. En el caso de bienes inmuebles residenciales, la frecuencia de revalorización debe ser mínimo cada tres años, mientras que, en el caso de bienes inmuebles comerciales, cada un año.

En el caso de los bienes muebles, la revalorización dependerá de lo que defina el banco en sus políticas y procedimientos para cada tipo de bien, debiendo establecer el método más adecuado para cada tipo de garantía, por ejemplo, tasación de “escritorio”, tasación de “mercado” o tasación física. En el caso de que las garantías correspondan a bienes que forman parte del stock renovable de una empresa (inventarios y equipos), tales como materias primas, bienes de consumo intermedio, productos terminados o automóviles de los concesionarios, el mecanismo de revalorización periódica debe incluir la inspección física de la garantía.

El banco deberá realizar una nueva tasación, la cual puede ser de escritorio o físico de acuerdo con lo determinado por la entidad, cuando: 1) se liberen garantías a fin de establecer el nuevo valor de los bienes que permanecen garantizando la exposición, y/o 2) se otorgue una nueva exposición crediticia amparada en garantías existentes y éstas tengan un valor con más de dos años de antigüedad, a fin de establecer el nuevo valor de los bienes que permanecen garantizando la exposición.

El banco podrá contar con seguro para las garantías, en que así lo defina la Ley o alguna práctica regulatoria, según corresponda, que cubra el riesgo de daños o deterioro a fin de lograr una reducción del riesgo de crédito. Para ello, es importante que la póliza sea endosada al banco que otorga el financiamiento. Los efectos del seguro se deberán reflejar en el valor mitigado de ésta y en cada revalorización, por lo que aquellas garantías que no cuenten con una póliza de seguro vigente deberán tener un valor mitigador distinto de aquellas que sí la tienen en idénticas condiciones.

Con todo, para cada tipo de bien en garantía, se debe mantener documentada la metodología de valorización del precio de mercado y la estimación realizada por la entidad respecto de la capacidad de liquidación del bien, de acuerdo con lo establecido en sus políticas, o de la ejecución mediante subastas, sin perjuicio de las reglas establecidas en el respectivo proceso. A su vez, el plazo determinado aproximado para la comercialización del bien debe estar estipulado en las políticas del banco para cada tipo de bien, pudiendo haber excepciones para propiedades especializadas o inusuales, por ejemplo

b) Garantías reales – financieras

El valor comercial de garantías reales a la fecha de su constitución, particularmente para prendas sobre valores de deuda o capital, debe obtenerse mediante el valor razonable considerando los criterios indicados en el Capítulo 7-12 de esta Recopilación.

Los valores razonables pueden obtenerse a través de precios de mercado o por modelación. En el primer caso, el banco debe establecer el precio al cual ocurriría una transacción en el mercado activo más ventajoso, considerando la profundidad de mercado, el impacto de liquidez en el precio de los activos, además de los costos e impedimentos que puedan surgir de la enajenación de las garantías (legales u otros), entre otros elementos señalados en el numeral 4 del Capítulo 7-12 de esta Recopilación. En el segundo caso, se deben tener documentadas las hipótesis utilizadas y el grado de confiabilidad de las estimaciones, además de los criterios establecidos en el numeral 5 del señalado Capítulo.

La valorización de garantías reales financieras debe mantenerse actualizada de manera continua, por lo que éstas deberán ser valoradas al menos mensualmente, de acuerdo con los criterios estipulados por el Capítulo 7-12 de esta Recopilación. De esta forma, la frecuencia de revalorización del valor mitigador de garantías financieras, al considerar otros elementos de ajuste propios de los términos contractuales de cada operación (restricciones en el vencimiento u otro), deberá seguir los lineamientos planteados previamente.

El valor ajustado, a su vez, se obtiene aplicando los factores de descuento por volatilidad de tasas de interés y de monedas, según corresponda y restando el valor actual de los costos de liquidación al valor razonable, denominado valor razonable ajustado. En el caso de las acciones, los bancos deben definir un criterio adicional de comparación al valor razonable, el que deberá ser utilizado como criterio conservador respecto del valor comercial de éstas.

c) Garantías personales – avales y fianzas y otros garantes

En el caso de las garantías personales su valorización corresponderá al monto que el garante se haya comprometido a respaldar en caso de que se produzca el evento de crédito especificado en la operación, con ajustes debido a la eventual existencia de cláusulas adicionales pactadas, como es la limitación, o la consideración de saldos no incorporados en periodos anteriores (ajustes en tipo de cambio u otros), los cuales se deben actualizar en el momento de ocurrencia del evento crediticio.

V. REGISTRO Y CUSTODIA

La gestión de las garantías recibidas por el banco debe efectuarse mientras la caución se mantenga vigente. De esta forma, las medidas tomadas y los controles utilizados para la gestión de riesgos originadas por la tenencia de garantías deben estar acorde a lo estipulado por el banco en sus políticas de gestión de garantías, sean riesgos legales,

operacionales, de liquidez, riesgo de concentración, o de otro tipo. Lo anterior es independiente de si las garantías son resguardadas por el banco o custodiadas por externos, como es el caso de las Agencias de Garantías del artículo 18 de la Ley N°20.190, ya que la responsabilidad última de la adecuada gestión de los riesgos recae sobre el banco.

El banco debe contar con un sistema interno de registro de garantías que contenga todos los datos necesarios para asegurar información completa sobre éstas, sin perjuicio de que también debe exigir la inscripción de las garantías en otros registros públicos externos al banco, de acuerdo con la legislación de cada jurisdicción (Conservador de Bienes Raíces, Registro Civil, Depósitos de Valores, entre otros), de acuerdo con lo señalado en el literal a. del Título III de esta normativa.

El sistema interno de registro de garantías debe contener información del tipo de garantía, sus valores con los respectivos tipos de valorización, información del deudor y garante, ubicación física, costos estimados o efectivos de la liquidación (en caso de haber ocurrido), gastos de mantención incurridos, cláusulas especiales, entre otros elementos que permitan estimar la mitigación de riesgos y de pérdidas, así como su evolución.

A su vez, el sistema de gestión de garantías debe contar con controles para la validación de la integridad de los datos utilizados y velar por que sean coherentes y se concilien periódicamente con todas las fuentes de datos internas del banco. A su vez, el banco debe hacer un seguimiento del alcance de garantías que son utilizadas para respaldar nuevos créditos y que en el pasado respaldaron créditos ya pagados, mientras éstas estén vigentes, y de cualquier modificación de los derechos del banco sobre éstas, así como de las condiciones que permitieron su reutilización incluidos el bien, valor y/o derecho, la calidad crediticia y el vencimiento. Para el seguimiento de las garantías de largo plazo, se espera que el banco cuente con sistemas de información que apoyen dicha gestión y le permitan identificar oportunamente que la garantía se encuentra legalmente constituida, de forma que permita su recuperación en caso de ejecución, además de lo establecido en el Título IV sobre las revalorizaciones.

VI. ALZAMIENTO

El proceso de alzamiento de garantías debe estar documentado, así como el registro y mantención de los documentos legales asociados, de acuerdo con el marco legal y normativo de la jurisdicción donde se encuentre la garantía. Por ejemplo, en el caso de las garantías reales en Chile, el alzamiento debe cumplir con la Ley N°20.855 de alzamiento de hipotecas y prendas y con la Ley N° 19.496 que establece Normas sobre Protección de los Derechos de los Consumidores.

Una vez ocurrido el alzamiento, el banco debe integrar a su sistema de gestión de garantías los costos incurridos en dicho alzamiento, ya sea efectuado en notarias, inscripciones, personal a cargo, entre otros, con el fin de controlar que dichos costos de alzamiento se encuentran de acuerdo con las estimaciones del banco o en su defecto, actualizar sus datos.

VII. EJECUCIÓN DE GARANTÍAS

Una vez que el banco determina proceder al cobro de la obligación del deudor mediante la ejecución de la garantía constituida, como segunda fuente de pago ante el incumplimiento del deudor, deberá establecer el mecanismo legal vigente que escogerá para ello, ya sea a través de una venta mediante acuerdos bilaterales con el prestatario; una venta forzosa mediante procesos judiciales; adjudicación; recuperación de la deuda a través de alguna unidad interna del banco o mediante un proveedor externo; cualquier otro tipo de transferencia; venta del préstamo o cartera de préstamos de un tercero, entre otros.

El banco debe contar con políticas y procedimientos que describan las acciones que permitan el cobro oportuno de las garantías sin que medien inconvenientes operativos ni demoras en los pagos.

Una vez ejecutada la garantía, el banco debe incorporar su valor al sistema de gestión de garantías, de modo que esta información permita corroborar los montos de valorización estimados y alimentar los modelos utilizados para este propósito, mejorando así su precisión.