

BANCO HIPOTECARIO DE EL SALVADOR, S.A.

SECCIÓN 2

“POLÍTICAS GENERALES DE CRÉDITO BH”

SECCIÓN 2

POLÍTICAS GENERALES DE CRÉDITO BH

1. Los clientes serán atendidos por las Áreas de Negocio bajo el criterio de actividad económica principal; esto significa, aquella actividad que le genera la mayor cantidad de ingresos para cubrir el servicio de la deuda. De este criterio deriva la asignación del Ejecutivo de Negocios que administrará integralmente al cliente.

Los financiamientos específicos de otras actividades económicas, serán analizados y atendidos por el Ejecutivo Especializado en esa actividad, en coordinación con el Ejecutivo Administrador del cliente.

2. Los clientes que soliciten créditos relacionados con productos de personas, su capacidad de pago se medirá tomando en cuenta los ingresos comprobados con: declaraciones de impuesto o constancias de sueldos, se podrá considerar otros ingresos que perciba el cliente, siempre y cuando estos puedan ser comprobados por medio de:⁽¹⁶⁾

- Contratos de Servicios.
- Estados de cuenta para el caso de remesas familiares, en este caso se deberá determinar que las remesas tienen un comportamiento en forma periódica (mensual) durante al menos un año. Si se constata que el envío es esporádico, no se consideraran para medir la capacidad de pago.

Podrán considerarse otros ingresos distintos a los anteriores, siempre y cuando el cliente evidencie que son permanentes y que la probabilidad que deje de percibirlos durante la vigencia del crédito sea muy limitada.

3. El límite de concentración por actividad económica será del 10% sobre la cartera total.⁽⁷⁾
4. Las actividades autorizadas con límites de concentración diferentes a lo establecido en el numeral 3, son las siguientes:⁽⁷⁾

Consumo 5%, Vivienda⁽¹⁴⁾ 20%, Ganadería 3%, Caña de Azúcar 7%, Café y Beneficiado 16%, Alcaldías 15%, Transporte Colectivo de Pasajeros 12%

5. Los porcentajes a los cuales se refieren los numerales 3 y 4, deberán ser regularizados en el plazo de un año, cuando estos sobrepasen los límites autorizados por Junta Directiva.⁽⁷⁾
6. La Gerencia Integral de Riesgos⁽⁸⁾ será la responsable de efectuar mensualmente el seguimiento a los límites establecidos en los numerales 3 y 4, quien deberá informar a los integrantes de los diferentes Comités de Crédito en la misma periodicidad, así mismo deberá de informar trimestralmente a Junta Directiva el resultado del seguimiento efectuado.⁽⁵⁾
7. La Gerencia Integral de Riesgos⁽⁸⁾ será la responsable de generar reportes relacionados al control de la cartera, debiendo reportar a la Presidencia sobre los resultados obtenidos, así mismo deberá presentar a Junta Directiva los resultados obtenidos trimestralmente.⁽⁵⁾

8. Serán clientes admisibles:

- a) Antigüedad o experiencia mínima en el negocio, conforme a lo requerido en las Políticas por Actividad Económica.
- b) Actitud abierta para mostrar registros y documentos. En caso que no existan registros formales, debe existir actitud honesta hacia la rendición de cuentas, y anuencia a formalizarse.
- c) Personas con buena reputación comercial.

- d) Calificación de riesgo "A1", "A2" o "B" en el Sistema Financiero (SF). Los clientes calificados "C1", "C2", "D1", "D2" o "E", serán atendidos conforme a lo establecido en la política N° 12 de esta sección.
9. Son inadmisibles los financiamientos para las siguientes actividades económicas o destinos:
- a) Proyectos de Construcción habitacionales y comerciales para la venta o alquiler, excepto los proyectos autorizados por el Fondo Social para la Vivienda.⁽¹¹⁾
 - b) Agiotismo, ciencias ocultas, casas de apuestas, clubes nocturnos, casas de empeño y sindicatos.
 - c) Proyectos que afecten el medio ambiente o que no cuenten con los permisos necesarios para su realización.⁽³⁾
10. El Director de Negocios podrá proponer a Junta Directiva líneas especiales de crédito, las cuales podrán ser temporales o permanentes, de acuerdo a su condición estas deberán cumplir con los siguientes parámetros:⁽¹⁶⁾

Líneas Temporales

- a) La vigencia de la Línea no podrá ser mayor a un año calendario, contado a partir de la fecha de su aprobación.
- b) El monto máximo a colocar bajo la nueva Línea Especial de Financiamiento.
- c) El detalle de las condiciones que la convierten en una Línea Especial; ya sea en cuanto a plazo, montos a aprobar, etc.
- d) Un párrafo que especifique, que el resto de condiciones aplicables al producto, se regirán por las políticas vigentes.

La Línea Especial de Financiamiento será cerrada cuando su vigencia haya concluido ó el monto de la Línea Especial de Financiamiento autorizado por la Junta Directiva haya sido agotado, considerándose para ello el evento que ocurra primero.

Transcurrido el tiempo de la vigencia de la Línea Especial de Financiamiento la Dirección de Negocios podrá realizar un análisis de los objetivos alcanzados pudiendo someter a consideración de la Junta Directiva, dejar su vigencia de forma permanente, para lo cual se considerará lo normado en esta política para ese tipo de líneas.

Líneas Permanentes

Cuando la Dirección de Negocios desee proponer a consideración de Junta Directiva una nueva línea de financiamiento permanente y esta por sus condiciones no se enmarca en las políticas de créditos, previo a someterla a consideración de la Junta directiva requerirá que la Dirección de Riesgos Integrales la evaluación de las modificaciones a las políticas de crédito, lo anterior para dar cumplimiento a lo establecido en el Art. 63 de La Ley de Bancos.

11. La facultad de aprobación de crédito cubre el total de Activos de Riesgo del cliente con el Banco, incluyendo el nuevo monto solicitado y cualquier forma de financiamiento directo e indirecto⁽⁸⁾, y el de las empresas del Grupo Económico. Cuando los Activos de Riesgo excedan US\$500,000.00 serán resueltos por Junta Directiva.

Las Instancias facultadas para la aprobación de riesgos crediticios son:

INSTANCIAS DE APROBACIÓN COLEGIADAS

11. Comité de Créditos

Integrantes:	Propietarios: Presidente, Vicepresidente y 3 Directores de Junta Directiva. Suplentes: 3 Directores de Junta Directiva.
Quórum:	Participación de tres de sus miembros.
Aprobación:	Mínimo 3 miembros.
Facultad de aprobación:	Aprobar riesgos crediticios, autorizar daciones en pago, liberación de garantías, ventas de activos extraordinarios, novación de créditos, y autorizar el traslado al cobro por la vía judicial incluyendo asignación de los casos a los apoderados judiciales para el cobro, hasta por la suma de US\$500,000.00.

12. Comité de Recuperación

Integrantes:	Propietarios: Presidente, Vicepresidente y 3 Directores de Junta Directiva. Suplentes: 3 Directores de Junta Directiva.
Quórum:	Participación de tres de sus miembros.
Aprobación:	Mínimo 3 miembros.
Facultad de aprobación:	Autorizar créditos que no impliquen aumento del monto del riesgo. Autorizar daciones en pago, liberación de garantías, ventas de activos extraordinarios, novación de créditos, y autorizar el traslado al cobro por la vía judicial incluyendo asignación de los casos a los apoderados judiciales para el cobro, hasta por la suma de US\$500,000.00.
Funciones:	Dar seguimiento a la situación de mora de la cartera de créditos y dictar estrategias de recuperación. Evaluar y aprobar el plan remedial diseñado para cada cliente o grupo económico, tales como refinanciamientos y/o modificaciones. Autorizar el traslado de la administración del riesgo crediticio de las áreas de negocio al área de recuperación y viceversa.

13. Comité Gerencial de Crédito 1 y 2 ⁽¹²⁾

Comité Gerencial 1

Integrantes:	Director de Negocios ⁽³⁾ Gerente de Banca Comercial ⁽³⁾ Gerente de Banca PYME ⁽³⁾
--------------	--

Comité Gerencial 2

Integrantes:	Director de Negocios Subgerente Agropyme ⁽¹³⁾ Gerente Banca de Personas ⁽¹¹⁾
--------------	--

Aprobación:	Mínimo 3 miembros. En ausencia de un miembro del Comité Gerencial de Crédito 1, se podrá sustituir por un miembro del Comité Gerencial de Crédito 2 ó viceversa. A excepción del Director de Negocios quien deberá presidir cada uno de los comités, o quien haga sus veces cuando así lo haya aprobado la Presidencia. ⁽¹³⁾ Será responsabilidad de cada uno de los miembros que conforman los Comités Gerenciales de Crédito sobre la aprobación de los créditos y el cumplimiento de las políticas de crédito vigentes.
Facultad de aprobación:	Aprobar riesgos crediticios de clientes con calificación “A1”, “A2” y “B” en el Sistema

Financiero (SF), hasta por US\$100,000.00 ⁽¹²⁾ Si no existe el mínimo de tres firmas el caso podrá presentarse al Comité de Créditos. Crédito con Aval de Sociedades de Garantías Recíprocas, previamente autorizadas por la Junta Directiva del Banco, hasta por un monto de US\$50,000.00
--

I4. Comité Gerencial de Recuperación ⁽²⁾	
Integrantes:	Un Director de Junta Directiva ⁽⁵⁾ , Director de Negocios ⁽³⁾ , Gerente de Recuperación ⁽³⁾ y un representante de la Gerencia Integral de Riesgos ⁽⁸⁾
Quórum:	Participación de tres de sus miembros ⁽⁵⁾
Aprobación:	Mínimo tres miembros ⁽⁵⁾
Facultad de aprobación:	Autorizar créditos que no impliquen aumento del monto del riesgo. Autorizar daciones en pago, liberación de garantías, ventas de activos extraordinarios, novación de créditos, y autorizar el traslado al cobro por la vía judicial incluyendo asignación de los casos a los apoderados judiciales para el cobro, hasta por la suma de US\$50,000.00.
Funciones:	Dar seguimiento a la situación de mora de la cartera de créditos y dictar estrategias de recuperación. Evaluar y aprobar el plan remedial diseñado para cada cliente o grupo económico, tales como refinanciamientos y/o modificaciones. Autorizar el traslado de la administración del riesgo crediticio de las áreas de negocio al área de recuperación y viceversa.

INSTANCIAS DE APROBACIÓN INDIVIDUALES

I4. Presidencia	
Facultado:	Presidente.
Facultad de aprobación:	Hasta US\$20,000.00 para cualquier producto de crédito a corto plazo tomando en cuenta el total de activos de riesgo acumulados, salvo las excepciones específicas siguientes: Crédito urgente: Hasta 10% sobre riesgo aprobado a clientes “A1”, “A2” y “B”; máximo de US\$50,000.00 y a un plazo de hasta 90 días. En caso de aprobarse Fianzas, el plazo máximo será de un año. Crédito puente: Hasta el 25% de crédito aprobado pendiente de escrituración o desembolso, con un máximo de US\$50,000.00 y a un plazo de hasta 30 días. Crédito hasta por US\$250,000.00 con endoso de depósitos a plazo en el BH, hasta por 90% del monto del certificado y a un plazo no mayor a su vencimiento. Crédito con Aval de Sociedades de Garantías Recíprocas, previamente aprobadas por la Junta Directiva del Banco, hasta por un monto de US\$50,000.00. Sobregiros eventuales por recomendación de Gerentes y Subgerentes de Áreas de Negocios o Jefe de Agencia ⁽⁴⁾ ; hasta US\$50,000.00 a un plazo de hasta 30 ⁽³⁾ días no renovable. Para clientes con operaciones de crédito, sin exceder el 20% del monto total original de créditos vigentes, a clientes con calificación “A1” y “A2” en el SF. Para clientes con operaciones de depósitos hasta por 20% de los saldos promedio del último trimestre. Formalizar con pagaré. Cliente podrá mantener un sobregiro eventual a la vez. Liberación de fondos en compensación local por recomendación de Gerentes y Subgerentes de Áreas de Negocios ⁽³⁾ o Jefe de Agencia ⁽⁴⁾ ; hasta US\$100,000.00, a un plazo de dos días hábiles, únicamente a clientes con calificación “A1” y “A2” en el SF. Respaldo con pagaré montos mayores a US\$10,000.00. Cliente podrá mantener una liberación a la vez.

Liberación de fondos en compensación del exterior por recomendación de Gerentes y Subgerentes de Áreas de Negocios⁽³⁾ o Jefe de Agencia⁽³⁾; hasta US\$50,000.00, únicamente a clientes con calificación "A1" y "A2" en el SF. Respaldo con pagaré a un plazo de hasta 60 días calendario. Cliente podrá mantener una liberación a la vez.

15. Dirección de Negocios⁽³⁾

Facultado: Director de Negocios

Facultad de aprobación: Crédito urgente: Hasta 10% sobre riesgo aprobado a clientes "A1", "A2" y "B" en el S.F.; máximo de US\$20,000.00 y a un plazo de hasta 90 días. En caso de aprobarse Fianzas, el plazo máximo será de un año.

Crédito puente: Hasta el 25% de crédito aprobado pendiente de escrituración o desembolso, con un máximo de US\$25,000.00 y a un plazo de hasta 30 días.

Crédito hasta por US\$200,000.00 con endoso de depósitos a plazo en el BH, hasta por 90% del monto del certificado y a un plazo no mayor a su vencimiento.

Crédito con Aval de Sociedades de Garantías Recíprocas, previamente aprobadas por la Junta Directiva del Banco, hasta por un monto de US\$50,000.00.

Sobregiros eventuales por recomendación de Gerentes y Subgerentes de Áreas de Negocios⁽³⁾ o Jefe de Agencia⁽⁴⁾; hasta US\$25,000.00 a un plazo de hasta 30⁽³⁾ días no renovable. Para clientes con operaciones de crédito, sin exceder el 20% del monto total original de créditos vigentes, a clientes con calificación "A1" y "A2" en el SF. Para clientes con operaciones de depósitos hasta por 20% de los saldos promedio del último trimestre. Formalizar con pagaré. Cliente podrá mantener un sobregiro eventual a la vez.

Liberación de fondos en compensación local, por recomendación de Gerentes y Subgerentes de Áreas de Negocios⁽³⁾ o Jefe de Agencia⁽⁴⁾; hasta US\$50,000.00, a un plazo de dos días hábiles, únicamente a clientes con calificación "A1" y "A2" en el SF. Respaldo con pagaré montos mayores a US\$10,000.00. Cliente podrá mantener una liberación a la vez.

Liberación de fondos en compensación del Exterior, por recomendación de Gerentes y Subgerentes de Áreas de Negocios⁽³⁾ o Jefe de Agencia⁽⁴⁾; hasta US\$30,000.00, únicamente a clientes con calificación "A1" y "A2" en el SF. Respaldo con pagaré a un plazo de hasta 60 días calendario. Cliente podrá mantener una liberación a la vez.

16. Gerentes de Áreas de Negocios

Facultados: Gerente de Banca Comercial⁽³⁾, Gerente de Banca PYME⁽³⁾, Gerente de Banca Agropyme, Gerente Banca de Personas⁽¹⁰⁾

Facultad de aprobación: Crédito hasta por US\$100,000.00 con endoso de depósitos a plazo en el BH, hasta por 90% del monto del certificado y a un plazo no mayor a su vencimiento.

Crédito con Aval de Sociedades de Garantías Recíprocas, previamente aprobadas por la Junta Directiva del Banco, hasta por un monto de US\$25,000.00.

El Gerente Banca de Personas⁽¹⁰⁾ podrá aprobar créditos con Aval del FONEDUCA, hasta por un monto de US\$9,000.00.⁽²⁾

Sobregiros eventuales por recomendación propia, de Subgerentes de Áreas de Negocio, o Jefe de Agencia⁽⁴⁾; hasta US\$20,000.00 a un plazo de hasta 30⁽³⁾ días no renovable. Para clientes con operaciones de crédito, sin exceder el 20% del monto total original de créditos vigentes, a clientes con calificación "A1" y "A2" en el SF. Para clientes con operaciones de depósitos hasta por 20% de los saldos promedio del último trimestre. Formalizar con pagaré. Cliente podrá mantener un sobregiro eventual a la vez.

Liberación de fondos en compensación local por recomendación propia, de Subgerentes de Áreas de Negocio, Jefe de Agencia⁽⁴⁾; hasta US\$20,000.00, a un plazo de dos días hábiles, únicamente a clientes con calificación "A1" y "A2" en el SF. Respaldo con pagaré montos mayores a US\$10,000.00. Cliente podrá mantener una liberación a la

vez.

Las facultades de resolución se conceden únicamente, para los clientes asociados a su área.

17. Subgerentes de Área de Negocios⁽¹⁾

Facultados: Subgerentes de las Bancas Comercial y PYME, se exceptúa la Subgerencia Internacional⁽³⁾

Facultad de aprobación: Crédito hasta por US\$100,000.00 con endoso de depósitos a plazo en el BH, hasta por 90% del monto del certificado y a un plazo no mayor a su vencimiento.

Crédito con Aval de Sociedades de Garantías Recíprocas, previamente aprobadas por la Junta Directiva del Banco, hasta por un monto de US\$10,000.00.

Liberación de fondos en compensación local, por recomendación propia o de Ejecutivos de Negocios o Jefe de Agencia⁽⁴⁾; hasta US\$10,000.00, a un plazo de dos días hábiles, únicamente a clientes con calificación “A1” y “A2” en el SF. Cliente podrá mantener una liberación a la vez.

Las facultades de resolución se conceden únicamente, para los clientes asociados a su área.

18. Jefes de Agencia⁽⁴⁾ y Supervisores de Taquilla⁽⁷⁾

Facultado: Jefe de Agencia y Supervisores de Taquilla

Facultad de aprobación: Liberación de fondos en compensación local, hasta US\$3,000.00, a un plazo de dos días hábiles, únicamente a clientes con calificación “A1” y “A2” en el SF.

Crédito hasta por US\$50,000.00⁽⁷⁾ con endoso de depósitos a plazo en el BH, hasta por 90% del monto del certificado y a un plazo no mayor a su vencimiento.

Las facultades de resolución se conceden únicamente, para los clientes asociados a su agencia. En caso de clientes que ya posean financiamientos con el Banco, serán resueltos por el Ejecutivo de Negocios, el Subgerente o Gerente del Área de Negocios que lo administra.

19. Ejecutivos de Negocios

Facultado: Ejecutivos de Negocios de las Bancas Comercial, PYME y Agropyme.

Facultad de aprobación: Liberación de fondos en compensación local, hasta US\$3,000.00, a un plazo de dos días hábiles, únicamente a clientes con calificación “A1” y “A2” en el SF.

Las facultades de resolución se conceden únicamente, para los clientes asociados a su cartera.

12. Cualquier resolución de crédito a clientes calificados “C1”, “C2”, “D1”, “D2” y “E”, que implique incrementar el riesgo total existente o asumir un riesgo nuevo, su aprobación será resuelta por la Junta Directiva.
13. La tasa de interés nominal aplicable a toda operación de crédito será publicada de acuerdo al artículo 64 de la Ley de Bancos.⁽³⁾
14. Las tasas de interés al momento de aprobar el crédito estarán de acuerdo a las publicadas por el banco.⁽³⁾

15. El Presidente, Director de Negocios⁽³⁾ y Gerentes de las Áreas de Negocios podrán, individualmente, autorizar modificaciones a las condiciones originales aprobadas en la resolución de crédito en términos de tasas de interés, seguros, comisiones y fecha de pago de cuotas, siempre que el cambio de la fecha de pago no modifique la periodicidad de la misma.⁽¹⁶⁾

Así mismo la Dirección de Negocios podrá autorizar modificaciones en las resoluciones de crédito aprobadas originalmente por cualquier instancia de aprobación, si existiera error en los siguientes datos ⁽¹⁵⁾: ⁽¹⁰⁾

- a. Nombre de la Instancia de Aprobación
- b. Número de sesión de la Instancia de Aprobación
- c. Fecha de Comité de Créditos o Junta Directiva
- d. Monto en letras
- e. Fuente de Recursos
- f. Destino del crédito
- g. Ubicación de la prenda
- h. Forma de contratación
- i. Número de cuotas, o cuota no es acorde con el plazo
- j. Nombre de deudores y/o codeudores
- k. Detalle de la ubicación de la garantía según escritura de propiedad y valúo efectuado
- l. Fecha de vencimiento de la hipoteca ya constituida a favor del Banco
- m. Redacción de la garantía en cuanto a establecer que es hipoteca a constituir, cuando lo correcto es: hipoteca ya constituida o viceversa
- n. Área superficial de los inmuebles en garantía, con el fin de que se plasme el área que consta en la certificación extractada.
- o. Matricula registral de los bienes en garantía
- p. Omisión de las modificaciones que haya sufrido la garantía hipotecaria, en cuanto a incrementos de monto o plazo
- q. Detalle del área de construcción de la garantía para efectos de cálculo del seguro de daños
- r. Cálculo de cuota de seguro
- s. Cálculo de comisión a pagar por el cliente
- t. Cálculo de la tasa efectiva
- u. Forma de pago (cuota) en caso de extra prima por seguros
- v. Tipo de operación aprobada, siempre y cuando las condiciones no se modifiquen y sean congruentes a la corrección

Cualquier modificación que incremente el monto del riesgo del cliente, el crédito será visto por la instancia de aprobación correspondiente. ⁽¹⁰⁾

La Subgerencia de Escrituración⁽⁴⁾ será la responsable de velar porque en la formalización de los créditos se respete lo autorizado por la instancia de aprobación.⁽³⁾

16. La Dirección de Negocios será la responsable de presentar mensualmente a Junta Directiva, una estadística de los errores detectados en las resoluciones de crédito aprobados por las distintas instancias de aprobación. ⁽¹⁰⁾
17. Los documentos que sirvieron de base para realizar la corrección en la resolución, deberán ser archivados en el expediente del cliente. ⁽¹⁵⁾
18. Ningún empleado o funcionario, facultado por la Junta Directiva para la aprobación de riesgos crediticios, sea en forma individual, conjunta o colegiada, podrá participar en la resolución de

un financiamiento cuando se trate de parientes hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad.

19. El límite de riesgos a aprobar con relación a una misma persona natural o jurídica incluyendo las instituciones y empresas estatales de carácter autónomo, es del 5% del Fondo Patrimonial. Para calcular este límite, se acumularán las responsabilidades directas y contingentes de una persona o grupo de personas de la forma en que el artículo 197 de la Ley de Bancos lo establece. (Art. 2 literal a Decreto 537)
20. Cuando a juicio del Banco un crédito esté mostrando signos de deterioro, y que la Junta Directiva, por unanimidad, considere que el deudor tenga potencial de mejorar su situación financiera con nuevos recursos, y que con ello se mejore la probabilidad de recuperar el referido crédito, el Banco podrá facilitárselos, pero con un límite de un 10% sobre el riesgo asumido a la fecha. El desempeño de estos créditos debe informarse periódicamente (en término no mayor a tres meses) a la Junta Directiva por el Gerente del Área de Negocios respectiva. (Art. 2 literal b Decreto 537)
21. Los créditos de plazo mayor a 5 años deberán tener garantía hipotecaria, aval del Estado, prenda con desplazamiento sobre valores emitidos o garantizados por el Estado o el Banco Central de Reserva de El Salvador, o garantías otorgadas por las sociedades de garantía recíproca. (Art. 2 literal c Decreto 537)
22. Los créditos que se otorguen para la renovación de vehículos para el servicio de transporte colectivo público de pasajeros, se podrán otorgar hasta un plazo de 8 años, dichos créditos deberán garantizarse con las unidades adquiridas, así como por cualquier garantía establecida en el numeral 19. (art. 2 literal "c" párrafo segundo, Decreto 537)⁽⁸⁾
23. El cliente tiene el derecho de designar libremente el notario que elabore la escritura de la operación crediticia a contratar con el Banco, en concordancia con el artículo 230 de la Ley de Bancos.
24. Todos los clientes de crédito deberán tener cuenta de depósitos con el Banco.
25. Los créditos se volverán exigibles cuando se compruebe que los fondos desembolsados no han sido utilizados para el destino contratado.
26. La documentación mínima requerida por operaciones de riesgo crediticio que deberá contener el expediente del cliente, se gestionará de conformidad al siguiente detalle:

DOCUMENTACION MINIMA REQUERIDA EN EL EXPEDIENTE DEL CLIENTE		BANCA COMERCIAL, PYME Y AGROPYME								PERSONAS
		mayores \$100 k				menores a \$100 k				
		FORMAL		INFORMAL		FORMAL		INFORMAL		N
		J	N	J	N	J	N	J	N	
Correlativo	A. DOCUMENTACION REQUERIDA AL CLIENTE	Tipo Documento								
	GENERAL									
1	Solicitud de Crédito	1	+	+	+	+	+	+	+	
2	DUI y NIT (fotocopias) del deudor y codeudor (cuando aplique)	1	+	+	+	+	+	+	+	
3	Constancia de Sueldo y Certificado del ISSS (fotocopias) de deudor y codeudor, antigüedad máxima 1 mes. (Se exceptúa el requerimiento del certificado del ISSS, a funcionarios públicos reconocidos o PPE)(g)	1	•	•	•	•	•	•	+	
4	DUI y NIT (fotocopias) del Representante Legal y de cada uno de los accionistas relevantes.	1	+	•	+	•	+	•	•	
5	Lista de accionistas actualizada.	2	+	•	+	•	+	•	•	
6	Solvencia Fiscal, (requerido para créditos mayores de \$30,000.00)	3	+	+	+	+	+	+	+	
7	Certificación de punto de acta de Junta Directiva u órgano equivalente de la entidad, en donde se acordó contratar el crédito en las condiciones pactadas.	4.5	+	•	+	•	+	•	•	
8	Escritura de constitución con sus modificaciones y credenciales de la Junta Directiva u órgano equivalente de la sociedad, debidamente inscritas.	3	+	•	+	•	+	•	•	
	FINANCIERA									
9	Estados Financieros de los últimos dos ejercicios fiscales. Para créditos mayores de \$100 mil. (coincidentes con los presentados en el Registro de Comercio)	4	+	+	•	•	+	•	•	
10	Balance de Comprobación con antigüedad máxima de seis meses.	2	+	+	•	•	•	•	•	
11	Dictamen del Auditor Externo del período fiscal anterior.	4	+	•	•	•	•	•	•	
12	Declaración del Impuesto Sobre la Renta (fotocopia) del último ejercicio fiscal o Constancia de No Contribuyente. (Para créditos de personas (Vivienda, Consumo), se solicitará la declaración de impuesto sobre la renta únicamente en el otorgamiento del crédito). (7)	2	+	+	+	+	+	+	+	
13	Información financiera del codeudor Cliente Formal: Estados Financieros / Cliente Informal: Levantamiento BH (aplica cuando el codeudor es considerado segunda fuente de pago)	4.5	+	+	+	+	+	+	+	
14	Flujo de Caja Operacional mensual, proyectado a un año. (podrá ser elaborado por el Banco)	4	+	+	•	•	•	•	•	
15	Para Empresas de reciente constitución, estudio de viabilidad del negocio, que incluye: a. Análisis de la factibilidad mercadológica del proyecto. b. Análisis de la factibilidad técnica del proyecto. c. Análisis de la factibilidad financiera del proyecto.	4.5	+	+	•	•	•	•	•	

Nota/ Cuadro de correlativo sombreado indica documento requerido en cada nueva operación crediticia.
signo + indica que el documento aplica.
signo • indica que el documento no aplica.

Correlativo	DOCUMENTACION MINIMA REQUERIDA EN EL EXPEDIENTE DEL CLIENTE	Tipo Documento	BANCA COMERCIAL, PYME Y AGROPYME								PERSONAS
			mayores \$100 k				menores a \$100 k				
			FORMAL		INFORMAL		FORMAL		INFORMAL		
			J	N	J	N	J	N	J	N	
B. DOCUMENTACION GENERADA POR EL BANCO											
GENERAL											
16	Propuesta de Crédito, Informe presentado por el Ejecutivo de Negocios	2	+	+	+	+	+	+	+	+	+
17	Ficha de Evaluación de Crédito (la cual estará disponible en forma electrónica en la Consulta Integrada)(9)	2	+	+	+	+	•	•	•	•	•
18	Correspondencia entre la entidad financiera y el deudor. (fotocopias)	1	+	+	+	+	+	+	+	+	+
19	Resolución de Crédito	2	+	+	+	+	+	+	+	+	+
20	Datos Operativos de Préstamos (DOP) y Orden de Desembolso	1	+	+	+	+	+	+	+	+	+
21	Documentos de fuerza ejecutora legal que respalde la operación de otorgamiento y desembolso del crédito. (fotocopia)	6	+	+	+	+	+	+	+	+	+
FINANCIERA											
22	Estudio de viabilidad Crediticia. (Base de aprobación según Estados Financieros presentados por cliente) Elementos mínimos que debe incluir el estudio: a. Capacidad de pago b. Descripción de la situación financiera y económica del cliente. c. Análisis del comportamiento de pago del deudor. (Para clientes con record crediticio en el Banco Hipotecario) (6) d. Clara identificación del destino de los fondos. e. Fuentes originales de repago. f. Historial de Estados Financieros. g. Proyección de Flujos de Caja. h. Resultados de los indicadores financieros evaluados.	4	+	+	•	•	+	+	•	•	•
23	Estudio de viabilidad Crediticia. (Base de aprobación según levantamiento de posición financiera realizado por BH) a. Balance de Posición (evaluación de situación patrimonial) b. Estimación de Estado de Resultados (evaluación de rentabilidad) c. Flujo de caja y capacidad de pago. d. Endeudamiento y comportamiento de pagos. (Para clientes con record crediticio en el Banco Hipotecario) (6) e. Potencial del negocio. f. Resultados de los indicadores financieros escogidos.	5	•	•	+	+	•	•	+	+	•
24	Informe de Visita el cual deberá contener informe actualizado sobre el servicio de la deuda (Dicho reporte estará disponible en forma electrónica, en el módulo de préstamos)(7), detallando fuentes de repago utilizadas.	3	+	+	+	+	+	+	+	+	•
GARANTIAS HIPOTECARIAS											
25	Anotación preventiva presentada, inscrita y vigente. (mientras no se ha logrado el perfeccionamiento de la garantía)	3	+	+	+	+	+	+	+	+	+
26	Documento de Escritura de Hipoteca. (fotocopia)	3	+	+	+	+	+	+	+	+	+
27	Informe de tasación de garantías hipotecarias. (antigüedad máxima admisible según NCB-022)	1	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Nota/ Cuadro de correlativo sombreado indica documento requerido en cada nueva operación crediticia.
signo + indica que el documento aplica.
signo • indica que el documento no aplica.

27. Para asignar la categoría de riesgo del cliente por evaluación de expediente, los documentos enumerados en la política anterior han sido tipificados según el nivel de importancia así:

Tipo 1: riesgo bajo subsanable.

Tipo 2: riesgo medio subsanable.

Tipo 3: riesgo medio.

Tipo 4: riesgo alto en clientes formales.

Tipo 5: riesgo alto en clientes informales.

Tipo 6: riesgo alto.

La asignación de la categoría de riesgo corresponderá al incumplimiento de documentos de acuerdo a la siguiente tabla:

Categoría de riesgo	Tipo doc's	BANCA COMERCIAL PYME Y AGROPYME	
		Formal	Informal
A1 y A2	1	Hasta 3 de 6*	Hasta 3 de 6*
	2	Hasta 2 de 6	Hasta 2 de 6
	3	0 de 5	0 de 5
	4	0 de 7	No aplica
	5	No aplica	0 de 4
	6	0 de 1	0 de 1
B	1	Hasta 6 de 6	Hasta 6 de 6
	2	Hasta 6 de 6	Hasta 6 de 6
	3	0 de 5	0 de 5
	4	0 de 7	No aplica
	5	No aplica	0 de 4
	6	0 de 1	0 de 1
C1 y C2	3	3 de 5	3 de 5
	4	3 de 7	No aplica
	5	No aplica	2 de 4
	6	0 de 1	0 de 1
D1 y D2	3	Hasta 5 de 5	Hasta 5 de 5
	4	4 de 7	No aplica
	5	No aplica	3 de 4
	6	0 de 1	0 de 1
D1 y D2	3	Hasta 6 de 7	No aplica
	4	No aplica	4 de 4
	5	1 de 1	1 de 1

*/ Ejemplo: Se interpreta hasta 3 incumplimientos de 6 documentos tipo 1

28. Para asignar la categoría de riesgo del cliente por evaluación del perfil financiero, se aplicarán a los deudores de créditos para empresas con total de activos de riesgo mayor de \$100,000.00, los siguientes parámetros:

SECTOR	RATIO	A1 Y A2	B	C1 Y C2	D1 Y D2	E
GENÉRICO	RENTABILIDAD	<u>BUENA (CB)</u> Tendencia estable o al alza. Rentabilidad de operación $\geq 3.0\%$	<u>ACEPTABLE (CS)</u> Tendencia decreciente leve. Rentabilidad de Operación $>0.0\%$ y $<3.0\%$	<u>DECRECIENTE (CS)</u> Tendencia decreciente marcada Rentabilidad de Operación $\leq 0.0\%$ y $>-20.0\%$ Pérdida neta con impacto al patrimonio hasta 25% en el último ejercicio	<u>MALA (CB)</u> Pérdidas que ponen en duda la viabilidad de la empresa. Rentabilidad de operación negativa $\geq 20.0\%$ Pérdida neta con impacto al patrimonio superior al 25% en el último ejercicio.	<u>MUY MALA (CB)</u> Pérdidas que hacen inviable la empresa. La empresa ha cerrado operaciones definitivamente. Erosión del patrimonio a un nivel insuficiente para operar.
	LIQUIDEZ	<u>BUENA (CB)</u> Capital de trabajo positivo o negativo hasta el 33% de los pasivos corrientes. liquidez ≥ 0.67	<u>ACEPTABLE (CS)</u> Capital de trabajo negativo entre 33% y 75% de los pasivos corrientes. Liquidez ≥ 0.25	<u>DEFICIENTE (CB)</u> Capital de trabajo negativo entre 75% y 90% de los pasivos corrientes. Liquidez > 0.11 y < 0.25	<u>MALA (CB)</u> Mínima liquidez para operar y cubrir sus obligaciones.	<u>MUY MALA (CB)</u> Sin liquidez para operar y cubrir sus obligaciones.
	ENDEUDAMIENTO	<u>BUENO (CB)</u> Tendencia estable o decreciente Razón ≤ 4 entre pasivos y patrimonio. Razón ≤ 3 entre deuda bancaria y patrimonio.	<u>ACEPTABLE (CS)</u> Leve tendencia al alza. Razón >4 y ≤ 5 entre pasivos y patrimonio Razón < 4 entre deuda bancaria y patrimonio.	<u>ELEVADO (CS)</u> Con tendencia al alza. Razón > 5 entre pasivos y patrimonio. Razón > 4 entre deuda bancaria y patrimonio.	<u>MUY ELEVADO (CS)</u> Insostenible, pone en peligro la viabilidad de la empresa. Obtener nuevos crédito es muy difícil.	<u>INVARIABLE (CB)</u> Sin potencial de recuperación con la operación de la empresa. Es imposible obtener nuevos créditos.
	FLUJO OPERACIONAL	<u>BUENO (CB)</u> Tendencia estable o al alza. Flujo de caja operacional por encima del servicio de deuda.	<u>ACEPTABLE (CS)</u> Leve tendencia al deterioro. Flujo de caja operacional estrecho con relación al servicio de deuda (1 a 1).	<u>INSUFICIENTE (CB)</u> Tendencia al deterioro Insuficiente para atender al pago normal del principal y los intereses. Flujo de caja operacional $\geq 80\%$ del servicio de deuda.	<u>MALO (CB)</u> Flujo de caja operacional $< 80\%$ del servicio de deuda, con poca factibilidad de reestructuración. Aunque existe un servicio parcial de la deuda, este proviene en parte de fuentes ajenas al giro del negocio.	<u>MUY MALO (CB)</u> Flujo de caja operacional mínimo con relación a los requerimientos de la empresa (capital de trabajo para operar y servicio de la deuda).
	ROTACIÓN Activos Corrientes	<u>BUENO (CB)</u> Tendencia estable o al alza Rotación de activos corrientes ≥ 1 vez al año	<u>ACEPTABLE (CS)</u> Leve tendencia al deterioro Rotación de activos corrientes ≥ 0.67 veces al año. y < 1 vez al año	<u>LENTA (CS)</u> Tendencia marcada al deterioro. Rotación de activos corrientes < 0.67 veces al año	<u>MALA (CB)</u> Activos corrientes con muy baja rotación que ponen en duda su valor de realización. No hay voluntad o capacidad de aportar capital a la empresa por parte de los propietarios.	<u>MUY MALA (CB)</u> Activos corrientes con bajo valor de realización. El pago de sus obligaciones proviene de la venta de activos. (en liquidación) Siniestros sobre activos corrientes no cubiertos por pólizas de seguro.

29. Los criterios para la admisión de clientes PYME se aplicará de conformidad al cuadro siguiente.

No.	Factor PYME	Parámetro de Admisión
PARÁMETROS RIESGO CLIENTE (EMPRESARIO Y NEGOCIO)		
1	Edad del empresario	Entre 21 y 70 años
2	Perfil del empresario	Sección 2, política 8 ₍₅₎
3	Edad del negocio	Mínimo 2 años
4	Actividad económica	Lo inadmisible Sección 2, política 9 ₍₅₎
5	Cuadro gerencial	Equipo de trabajo acorde a los requerimientos de la empresa

PARÁMETROS RIESGO FINANCIERO (SEGÚN ACTIVIDAD ECONÓMICA)		
6	RENTABILIDAD	<u>BUENA</u> Tendencia estable o al alza. Rentabilidad de operación $\geq 3.0\%$
7	LIQUIDEZ	<u>BUENA</u> Capital de trabajo positivo o negativo hasta el 33% de los pasivos corrientes. Liquidez ≥ 0.67
8	ENDEUDAMIENTO	<u>BUENO</u> Tendencia estable o decreciente Razón ≤ 4 entre pasivos y patrimonio. Razón ≤ 3 entre deuda bancaria y patrimonio.
9	FLUJO OPERACIONAL	<u>BUENO</u> Tendencia estable o al alza. Flujo de caja operacional por encima del servicio de deuda.
10	ROTACIÓN Activos Corrientes	<u>BUENO</u> Tendencia estable o al alza Rotación de activos corrientes ≥ 1 vez al año

30. Los criterios que se aplicaran a los intermediarios financieros para ser aceptados como clientes del Banco Hipotecario, se detallan a continuación: ⁽¹¹⁾

Indicadores Financieros

Margen de Intermediación: Es la re expresión porcentual del margen de contribución (Ingresos – Costos), este incluye otros ingresos y gastos de intermediación (comisiones), y representa la tasa neta a la cual un intermediario financiero coloca los recursos.

Eficiencia Administrativa: Este indicador mide la capacidad de manejo que un intermediario financiero tiene sobre sus gastos operativos y está directamente relacionado con el crecimiento de la cartera. Su cálculo se establece dividiendo los gastos operativos entre el margen de intermediación.

Índice de Solvencia: Este indicador regula los niveles de endeudamiento y la capacidad de crecimiento (endeudamiento adicional) que un intermediario financiero debe de cumplir. Su cálculo se establece dividiendo el fondo patrimonial entre los activos ponderados.

Cartera Vencida: Es el porcentaje de cartera vencida (Difícil recuperación, retrasos mayores de 90 días) sobre los préstamos brutos de un intermediario financiero.

Cobertura de Reservas: Este indicador expresa la cobertura de reservas sobre la cartera vencida y protege el patrimonio de pérdidas financieras no previstas.

Calidad de la Cartera (A1 - A2 y B): Es el porcentaje de concentración en categorías A1 - A2 y B que tiene la cartera total de un intermediario financiero; representa la porción de la cartera de préstamos con menor riesgo.

Sujetos de Crédito

Únicamente podrán ser sujetos de crédito, los intermediarios financieros que cumplan con un mínimo de 4 de los 6 indicadores antes descritos.

Forma de aplicar los indicadores financieros

1. El rango de cumplimiento, para cada uno de los indicadores financieros, se detallan en la siguiente tabla:

Indicador	Rango	Observación
Índice de solvencia	Desde 15%	Menos de 15% no se acepta como cliente
Cartera vencida	Hasta 5%	Más de 5% no se acepta como cliente
Margen de intermediación	Desde 9%	Menos de 9% no se acepta como cliente
Eficiencia administrativa	Hasta 57%	Más de 57% no se acepta como cliente
Cobertura de reservas	Desde 105%	Menos de 105% no se acepta como cliente
Calificación A1-A2 y B	Desde 85%	Menos de 85% no se acepta como cliente

2. Para establecer el nivel de riesgo del Intermediario Financiero, se hará de acuerdo a la cantidad de indicadores cumplidos, según la siguiente tabla:

Nivel de Riesgo	Cumplimiento de Indicadores	Máxima Exposición
Riesgo Bajo	6	30%
Riesgo Medio	5	25%
Riesgo Alto	4	15%
Riesgo Inaceptable	3 o menos	0%

Después de establecer en qué nivel de riesgo se encuentra el intermediario financiero, se procederá a obtener la máxima exposición con respecto a su patrimonio.

Ejemplo: Entidad X, S.A. de C.V., se le establece un Riesgo Medio, la exposición máxima será del 25% sobre su patrimonio.

Patrimonio US\$2,000.000.00 x 25% = US\$500,000.00 exposición máxima del Banco

31. Anualmente la Subgerencia de Análisis Financiero, preparará un informe sobre el ranking de los intermediarios financieros que a esa fecha mantengan operaciones activas con el Banco, posteriormente presentara un informe a Junta Directiva sobre el resultado del ranking. (11)
32. Después de admitidos a la cartera de créditos del Banco, la calificación de riesgo de clientes con total de activos de riesgo menor de US\$100,000.00, será asignada de conformidad al comportamiento de pagos dispuesto en el anexo 3 de la NCB-022.
33. Las Políticas de Crédito deberán ser revisadas por lo menos una vez al año por la Gerencia de Riesgos. Las observaciones o recomendaciones resultantes, deberán ser presentadas a la Junta Directiva.

34. La Gerencia de Auditoría Interna, será responsable de dar seguimiento, conforme a su plan de trabajo anual, la correcta aplicación del Manual de Políticas de Créditos.⁽⁴⁾

APROBACIÓN Y VIGENCIA

- (16) Modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 57/2011 de fecha 28 de diciembre de 2011, vigentes a partir del 28 de diciembre de 2011.
- (15) Modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 50/2011 de fecha 23 de noviembre de 2011, vigentes a partir del 23 de noviembre de 2011.
- (14) Modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 49/2011 de fecha 16 de octubre de 2011, vigentes a partir del 30 de noviembre de 2011.
- (13) Modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 43/2011 de fecha 5 de octubre de 2011, vigentes a partir del 10 de octubre de 2011.
- (12) Modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 36/2011 de fecha 24 de agosto de 2011, vigentes a partir del 1 de septiembre de 2011.
- (11) Modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 34/2011 de fecha 10 de agosto de 2011, vigentes a partir del 16 de agosto de 2011.
- (10) Modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 32/2011 de fecha 27 de julio de 2011, vigentes a partir del 1 de agosto de 2011.
- (9) Modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 28/2011 de fecha 13 de julio de 2011, vigentes a partir del 13 de julio de 2011.
- (8) Modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 20/2011 de fecha 25 de mayo de 2011, vigentes a partir del 6 de junio de 2011.
- (7) Modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 14/2011 de fecha 06 de abril de 2011, vigentes a partir del 11 de abril de 2011.
- (6) Modificación aprobada en sesión de Junta Directiva No. 49/2010 de fecha 29 de diciembre de 2010, vigentes a partir del 3 de enero de 2011.
- (5) Modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 45/2010 de fecha 1 de diciembre de 2010, vigentes a partir del 16 de diciembre de 2010.
- (4) Modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 30/2010 de fecha 18 de agosto de 2010, vigentes a partir del 19 de agosto de 2010.
- (3) Modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 34/2009 de fecha 22 de julio de 2009, vigentes a partir del 1 de agosto de 2009.
- (2) Modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 19/2009 de fecha 6 de mayo de 2009, vigentes a partir del 16 de mayo de 2009.
- (1) Modificación aprobada en sesión de Junta Directiva No. 22/2007 de fecha 6 de junio 2007, vigentes a partir de su aprobación.

Las presentes Políticas fueron revisadas y ratificadas en sesión de Junta Directiva No. 12/2007 de fecha 21 de marzo de 2007.

Las presentes Políticas fueron aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 54/2006 de fecha 27 de diciembre de 2006. Entrarán en vigencia a partir del 1 de enero de 2007.

Quedan derogadas las políticas Aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 27/2005 de fecha 29 de junio de 2005; y las modificaciones aprobadas en sesión de Junta Directiva No. 46/2005 de fecha 16 de noviembre de 2005.