METODOLOGÍA DE ANÁLISIS CREDITICIO

Tabla de Contenido

I. CAPÍTULO I: MARCO GENERAL 3

Propósitos de Aplicación 3

Definiciones Importantes 3

Políticas de Riesgo Ambiental y Social 5

Responsabilidades del Analista de Crédito 5

II. CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO 5

1. Personas Físicas y Jurídicas 5

1.1 Cumplimiento de Sistema de Prevención de LA FT FP 5

1.2 Metodología de Análisis de Crédito – Marco General 5

1.3 Aspectos claves a tener en cuenta al momento de realizar el análisis de crédito 7

2. Metodología de Análisis de Crédito por segmento 10

2.1 Agropecuario y Forestal 10

2.2 Comercial Industrial y Servicios 12

2.3 Consumo 15

2.4 Vivienda y microfinanzas 17

3. Otros esquemas de Evaluación de Crédito en caso de contar con Nuevos Productos y/o Servicios 18

4. Esquema de Líneas de Crédito 18

5. Régimen de actualización de documentos 19

6. Deudores vinculados o relacionados y ponderación de deudas. Metodología de Análisis y Evaluación 19

7. Renovaciones, Refinanciaciones, Reestructuraciones 22

8. Constitución de Garantías 22

9. Régimen de Previsiones Específicas y Genéricas 22

I. CAPÍTULO I: MARCO GENERAL

La metodología de análisis de riesgo crediticio establece el contexto general para la correcta administración de los activos de riesgo que corresponden a las operaciones de créditos en general, con un enfoque en las operaciones de persona jurídica (categorizados en segmentos) y persona física.

Todas las personas involucradas en la administración y en el procesamiento de riesgos crediticios tienen la obligación de conocer y cumplir todo lo dispuesto en este marco. En caso de cambios o modificaciones, éstos podrán ser introducidos en forma inmediata o en la revisión anual, dependiendo de la urgencia o causal que motivó dicha modificación.

El presente documento sirve como un marco general el cual describe los principales factores que se tienen en cuenta al momento de evaluar y analizar los créditos. Para un completo entendimiento del proceso de análisis de riesgos, la lectura y análisis de este documento deben ser complementados con las normativas vigentes del Banco.

En anuencia a disposiciones regulatorias vigentes concernientes a este ámbito de gestión y asumiendo un enfoque preventivo, el Banco Nacional de Fomento (en adelante el BNF) estableció como principal objetivo adoptar un sistema de administración de riesgos ambientales y sociales con medidas enfocadas a la prevención y control de impactos ambientales que se podría generar en el proceso de otorgamiento de créditos para el financiamiento de actividades y/o proyectos. La preservación del medio ambiente es hoy uno de los principales retos para el desarrollo sostenible de la humanidad y la continuidad de los modelos económicos y empresariales.

Para que el riesgo de crédito sea debidamente evaluado y cuantificado serán considerados y analizados los siguientes factores indistintamente al tipo de persona solicitante y segmento:

- Carácter o Comportamiento de pago del Solicitante.
- Capacidad de pago del Solicitante.
- Constitución de Garantías.

Cada factor analizado contempla una serie de indicadores y mecanismos de comprobación de la información proporcionada por el cliente y cuyo alcance se expone en los apartados siguientes de este documento.

Propósitos de Aplicación

El ámbito de aplicación de la presente metodología se ajusta a las premisas establecidas en los siguientes puntos:

- Definir y estandarizar (en función a las últimas disposiciones normativas vigentes) los factores claves susceptibles de ser analizados en el proceso de otorgamiento de créditos.
- Mantener en todo momento clasificados los activos y riesgos asumidos en operaciones crediticias dinerarias y contingentes.

Definiciones Importantes

Para los fines de este documento, se aplican los términos y definiciones contenidos en la Metodología de Gestión Integral de Riesgos, sobre Apetito de Riesgo, Gestión del Riesgo, Límites de Riesgo y Perfil de Riesgo.

- *Capacidad de asumir riesgos:* Es la cantidad máxima de riesgo que el **BNF** puede asumir con su base de capital, gestión del riesgo, capacidades de control y restricciones reguladoras.

- *Cultura de Riesgo:* Las normas, actitud y comportamiento de la entidad relativos a la concienciación, asunción y gestión del riesgo, y los controles que guían las decisiones sobre riesgo. La cultura de riesgo influye en las decisiones de la gerencia y el personal durante el desempeño de sus actividades cotidianas y tiene un impacto en los riesgos que asumen.

- *Deudores personales:* Son aquellas personas físicas que han recibido créditos de consumo o créditos de vivienda, definidos en la Resolución Nº1 Acta 60 de fecha 28 de septiembre de 2007 y que no estén en otra categoría de definición.

- *Grandes deudores:* Según lo establece la Resolución SIB N° 37/11, son aquellas empresas, sociedades de cualquier tipo, unidades económicas o personas físicas que mantengan un negocio productivo, comercial o de servicios, y que mantengan saldos por montos iguales o superiores al dos por ciento (2%) del capital mínimo legalmente exigido a los Bancos y Empresas Financieras. Asimismo, serán considerados aquellos cuyos saldos endeudamiento superen en el sistema, el cuatro por ciento (4%) del capital mínimo legalmente exigido a los Bancos y Empresas Financieras del País. El capital mínimo para cada año será el establecido anualmente por el Banco Central del Paraguay.

- *Grupo Económico:* son el conjunto de unidades económicas, empresas y organizaciones que se encuentran vinculadas por propiedad y/o parentesco y adicionalmente en algunos casos por gestión o negocios comunes, siendo en general entidades de gran envergadura. Estas entidades deberán ser analizadas como una sola unidad de riesgo según lo establece el Artículo 46 – Personas Vinculadas de la Ley N°861/96 y sus actualizaciones.

- *Línea de crédito:* Representa un crédito permanente y revolvente para ser usado en cualquier momento y que debe ser cubierto en los plazos y condiciones definidos para los diferentes productos.

- *Medianos y pequeños deudores: Son aquellas empresas, sociedades de cualquier tipo, unidad económica o personas físicas que mantengan un negocio productivo, comercial o de servicios y que mantengan saldos por montos inferiores al porcentaje para ser considerado como Gran Deudor.*

Tal como lo establece la Resol Nº9 Acta 52 de fecha 2/7/2020 el Directorio del BNF, la clasificación de empresas por tamaño de conformidad al Decreto 3698 del 10/06/2020 de la Presidencia y normativas actualizadas según sea el caso.

- *Microcréditos:* Según lo establece la Resolución SIB N° 01/07, son definidos como tales los créditos a personas físicas o jurídicas destinados al financiamiento de actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución financiera prestamista, cuyo importe no supere los veinte y cinco (25) salarios mínimos mensuales para actividades diversas no especificadas.

- *Mora:* Al sólo efecto de la constitución de previsiones, se entiende por mora el atraso a partir de un día en el cumplimiento de sus obligaciones.

Políticas de Riesgo Ambiental y Social

La Entidad cuenta con categorización de Riesgos Ambientales y Sociales, las cuales se encuentran descritas y definidas en las Normativas vigentes del BNF.

Responsabilidades del Analista de Crédito

El Analista de Crédito deberá en forma enunciativa pero no limitativa:

- Conocer y cumplir las atribuciones, políticas, normas inherentes y procedimientos pertinentes a su área de gestión.
- Realizar el análisis y la evaluación económica y financiera de las solicitudes de préstamos presentadas en la División.
- Elaborar la estructura y nivel de cobertura de garantías, a ser tomadas en respaldo de la operación de crédito, considerando las disposiciones vigentes.
- Elaborar los informes y sugerir las recomendaciones pertinentes, sobre la base de los resultados obtenidos en el análisis y evaluación realizada de las diferentes propuestas, con su correspondiente proyecto de resolución.
- Cumplir con las demás tareas y funciones asignadas por su superior inmediato y que correspondan a la naturaleza y propósito de su cargo.

II. CAPÍTULO II: MARCO METODOLÓGICO

1. Personas Físicas y Jurídicas

1.1 Cumplimiento de Sistema de Prevención de LA FT FP

Todos los aspirantes y clientes que deseen operar con el BNF, indistintamente al producto o servicio requerido deberán sin excepción someterse y cumplir con el escrutinio y proceso de identificación y debida diligencia según corresponda escaneo de nombres contra listas restrictivas, determinación de calificación de riesgo en materia de Prevención del Lavado de Activos, del Financiamiento al Terrorismo y del Financiamiento a la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva (LA FT FP), fijación de perfil transaccional, política y procedimientos de conocimiento del cliente, etc. en torno al sistema de prevención LA FT FP implementado en el **BNF** de conformidad a las disposiciones regulatorias vigentes.

Se deberá tomar conocimiento fundado y documentado del destino, uso o tipo de operación a ser financiada, limitando las mismas a las actividades legales y permitidas en el marco de las normas, disposiciones y reglamentaciones vigentes en este ámbito de gestión.

Para todos los casos se deberá contar con la conformidad de la unidad/departamento de Cumplimiento/Prevención de Lavado de Activos.

1.2 Metodología de Análisis de Crédito – Marco General

El análisis de crédito se realizará una vez conformado y controlado el legajo por parte del área comercial, luego el Analista de Crédito procederá a realizar dicho análisis y evaluación del expediente del solicitante. Si como resultado de la indagación preliminar sobre los mismos, se identifiquen excepciones o inconformidades en relación a la conformación del legajo, el mismo será devuelto hasta su regularización y posterior a ello

iniciar el procedimiento de análisis y evaluación con todos los elementos y requisitos necesarios para su cometido.

El Oficial / Ejecutivo de Cuenta es el responsable de presentar la solicitud de crédito con sus respectivos anexos, debidamente completos, con los datos obligatorios y firmados por todos los obligados en la misma, minimizando posibles errores formales que eventualmente sean causales de rechazo.

El área Comercial podrá proponer el monto de préstamo o línea solicitada, sin embargo, la oferta preliminar será calculada utilizando la planilla de cálculo diseñada para el efecto llamada "Planilla" en base al monto de crédito/ línea solicitada, nivel de endeudamiento y máximo total de exposición permitido.

La decisión final de la solicitud será el resultado de la evaluación financiera y económica que el Área o Departamento de Riesgo de Crédito realice contra la documentación e información presentada a través de las verificaciones correspondientes.

Para el proceso de evaluación crediticia se utilizan herramientas e instrumentos de automatización de oficina mediante sistemas de información y planillas formuladas para el registro y análisis de datos y que incorporan los ratios financieros y parámetros a ser examinados. Todos los papeles de trabajo que conforman el proceso de análisis y evaluación de créditos deberán estar debidamente autorizados por la autoridad o área competente del BNF y no podrán modificarse en su contenido sin la debida autorización del caso.

Entre los principales indicadores susceptibles de evaluación y análisis se mencionan los siguientes:

- Identificación del deudor y sus negocios
- Requisitos mínimos que debe cumplir el sujeto de crédito
- Ingresos
- Destino y condiciones del crédito
- Documentación y criterios según las formas de aplicar
- Criterios de rechazo
- Características del producto
- Indicadores de liquidez y endeudamiento de los Estados Contables y / o Manifestación de Bienes para los casos de créditos a la vivienda la relación cuota / ingreso
- Calificación de la Central de Riesgos de Crédito de BCP
- Informe de la empresa especializada sobre operaciones bancarias y comerciales (Informconf e Infocheck)
- Total de Exposición por producto y por individuo

El área de Créditos podrá solicitar documentación adicional cuando considere que la presentada ofrece alguna duda razonable, comprobada y/o cuando lo considere pertinente.

Una solicitud de crédito deberá rechazarse de manera inmediata cuando:

- Se identifique documentación apócrifa o adulterada
- Existan indicios de usurpación de identidad o phishing
- En el lugar de trabajo no conozcan al solicitante, o el solicitante haya sido desvinculado.
- Los datos del lugar de trabajo presenten diferencias entre la verificación telefónica y lo declarado en la solicitud.
- Solicitudes fraudulentas: Los datos de este solicitante deberán ser incluidos en una lista de Base Negativa del BNF.

El Analista deberá dejar registrado y documentado todo el proceso de evaluación y análisis crediticio de conformidad al procedimiento definido por el BNF, el resultado de la evaluación, constancia de confirmaciones y verificaciones y la resolución correspondiente.

Por último, el Analista en su informe debe dar una recomendación, expresar una conclusión con respecto al nivel de riesgo del cliente. La resolución de conceder o rechazar una operación se basará en el análisis en su conjunto sobre la razonabilidad de la operación, el equilibrio de los riesgos y los probables beneficios para el BNF.

Una vez dictaminada la concesión o rechazo del crédito, la comunicación al cliente es conferida al área de Atención al Cliente / Área Comercial para que proceda y realice la notificación correspondiente.

A efectos de analizar la capacidad y comportamiento de pago se podrán utilizar los criterios y parámetros de revisión por segmento utilizados para los distintos tipos de personas, con sus diferentes excepciones

1.3 Aspectos claves a tener en cuenta al momento de realizar el análisis de crédito para el Sector Empresarial

El proceso de Análisis Crediticio debe comprender estas actividades generales:

I. Presentación

a) Identificación: Denominación/nombre, RUC/CI, Ubicación, Patente comercial, etc.
b) Actividad económica: Mencionar las actividades económicas que realiza el cliente y detallar el/los productos/servicios ofrecidos.
c) Grupo económico: Consignar a las personas físicas/jurídicas que forman parte del grupo económico de acuerdo a la normativa vigente. **(1)**
d) Aspectos Legales: Las documentaciones legales deberán estar actualizadas y dictaminadas por la Gerencia de Asuntos jurídicos, según corresponda, por cada operación.
e) Relevamiento in situ - Consignar información recabada en visita de inspección sobre aspectos de Mercado, Económico, Administrativo, Financiero y Técnico. **(2)**
f) Relevamiento Documental Aspectos Socio-Ambientales. **(3)**

II. Condiciones de la Operación

a) Monto
b) Destino
c) Plazo
d) Tasa
e) Garantías
f) Línea de crédito
g) Observaciones

III. Informes comerciales

a) Informes Comerciales: informes comerciales, confidenciales y reputaciones del cliente.
b) Informe de Riesgo Financiero: Deudas Financieras CRC.
c) Exposición de Riesgos Financieros: Declaración Jurada de deudas con información (Monto, tasa, destino, plazo, saldo, garantía, etc.) y Extractos de deudas de las entidades financieras (DD.JJ)
d) Referencias Comerciales. Relación con principales proveedores, principales clientes y competencia.
e) Referencias Financieras: Productos financieros en otras instituciones, antigüedad, garantías, otros. Asimismo, del grupo económico en forma resumida. **(2)**-

f) Antecedentes Crediticios con la Institución: Cantidad de operaciones Canceladas, días de atraso, Calificación del cliente según normativa vigente.
g) Riesgo total vigente con la Institución: exposición de deudas vigentes con la Institución - Particular y Grupo Económico - **(2)**
h) Garantías constituidas con la Institución.
i) Perfil del cliente conforme a normativas vigentes (LA FT FP)

IV. Análisis Cualitativo

a) Análisis de Mercado: Se deberá realizar la evaluación en relación al mercado donde opera el cliente, su posición en el, particularidades del mercado donde opera, su participación en el mercado, Canales de venta, entre otros.
b) Análisis Técnico: Se deberá comentar sobre la capacidad instalada, procesos realizados en la actividad, la demanda de insumos y trabajo, los bienes de uso (activo fijo). Utilizados en las actividades
c) Análisis Administrativo: Se deberá contar con el organigrama de la firma, tipo de administración que ejerce, evaluación de las facultades de la plana Gerencial (estudios, antigüedad en la empresa, etc.), otros aspectos.
d) Análisis Financiero: Se deberá mencionar la conducta financiera que la firma posea desde depósitos, ventas a crédito, proveedores y créditos bancarios, capital, utilidades.
e) Score Socio - Ambiental: en virtud de dar cumplimiento a las normativas vigentes se deberá dar cumplimiento al SARAS. Conforme lo estipule las normativas **(3)**

V. Análisis Financiero

a) Volcado de los EE. FF: conforme su presentación y cumplida la debida diligencia para su autenticidad.
b) Cálculo de los Ratios financieros y estructura a partir de los estados financieros
c) Análisis de los Ratios Financieros y su razonabilidad: Comentario de la estructura y los ratios financieros de los EE.FF. Por parte del Analista de Créditos
d) Comentarios de los estados financieros - Auditoría Externa: se deberá hacer mención al dictamen de los Auditores Independientes sobre los EE.FF.

VI. Capacidad de Pago

a) Determinación de necesidades del proyecto y la participación del Banco, con este y otros financiamientos
b) Elaboración del Plan de amortización.
c) Elaboración del Plan de ingresos, costos, gastos - Estructura histórica/proyecto financiero - Razonabilidad Técnica y Financiera.
d) Resultado operativo vs. Servicio de las Deudas - clientes corporativos - Proyectos de inversión.
e) Sensibilización - ingresos en moneda extranjera - Reducción abrupta de Ingresos

VII. Garantía

a) Identificación de la Garantía
b) Valor computable de la Garantía
c) Total de Garantías vs. Riesgos vigentes + Nuevos Riesgos

VIII. Otras informaciones Relevantes

a) Aspectos relevantes que surgen como resultado del análisis realizado, sobre el legajo físico, aspectos operativos, total de riesgo cliente/grupo económico, aspecto de la composición de garantía, y aspectos normativos.

IX. Conclusiones

En la parte conclusiva del análisis se deberá consignar si el proyecto presentado cuenta con la viabilidad técnica, económica y financiera; los riesgos a ser asumido por la operación, el riesgo total de las operaciones que cuenta y el organismo facultado a tomar la decisión sobre el otorgamiento del mismo.

(1) Grupo Económico: *Al momento de remisión al sector de Riesgos de las solicitudes de crédito de persona física/jurídica vinculada a un grupo económico deberán estar acompañados del legajo de las firmas o personas del mismo grupo económico que ya sean clientes de la institución.*

(2) *Al momento del relevamiento in situ o en la elaboración del análisis de crédito se podrá solicitar documentación adicional a lo establecido a la normativa vigente a fin de mitigar riesgos identificados.*

(3) *El* ***SARAS*** *podrá ser incluido en operaciones que se encuentren en el grado de incidencia determinado por la alta administración. Asimismo, el sector de Riesgos podrá generar dicho proceso, en caso de actividades de significativo impacto en materia social y ambiental. O se cuente con antecedentes de la firma/persona/grupo económico que requieran su análisis por parte de la dependencia responsable del proceso.*

X. Consideraciones Generales

Todo riesgo de crédito que será analizado deberá contar con la totalidad de la documentación necesaria al efecto, haciendo concordancia con la normativa vigente, y las técnicas de evaluación de riesgos crediticios relacionados al sector empresarial, el énfasis del análisis o dictamen del Analista de Crédito deberá basarse sobre “el deudor” y sobre la o las operaciones propuestas.

Además de todo lo mencionado y dispuesto por la Resolución Nº 1/07 “Normas de Clasificación de Activos, Riesgos Crediticios, Previsiones y Devengamiento de Interés” de la Superintendencia de Bancos, su modificatoria por la Resolución N° 37/11 y la Ley 861/96 “General de Bancos y Financieras y Otras Entidades de Crédito” tanto su ampliación como la modificación, el análisis del deudor se centrará en determinar esencialmente la razonabilidad del riesgo asumido, entendiéndose esto como el proceso para minimizar la existencia de riesgos actuales o futuros que pongan en duda la recuperación del crédito otorgado.

Para ello se tendrá en cuenta no solamente los aspectos cuantitativos (balances, flujos de cajas, ratios, manifestación de bienes, ddjj, certificados de ingresos, etc.) del mismo, sino también aspectos cualitativos del negocio/deudor, medibles o calificables únicamente a través de una exhaustiva revisión e investigación de otros aspectos como ser el sector en que opera, rubro explotado, solvencia moral de los principales, referencias financieras y comerciales, calidad del gerenciamiento, calidad de la información y procesamiento contable-informático, legalidad del negocio, calidad de las infraestructuras del negocio, ordenamiento físico, o todo aspecto que permita percibir o descartar algún potencial riesgo que afecte la recuperación del crédito.

Esto no sería limitativo a otras diligencias; podría ser ampliado o modificado por mandato de las Autoridades del Banco. Así mismo, las particularidades en cuanto a los requerimientos de información y/o antecedentes solicitados a los Clientes, podrían variar de acuerdo a los tipos de Productos lanzados por el Banco.

2. Metodología de Análisis de Crédito por segmento

A continuación, se desarrollará la metodología de crédito por segmento, donde se dará énfasis a los requerimientos y metodología mínima a ser adoptada por cada segmento.

2.1 Agropecuario y Forestal

En la siguiente tabla, se simplifica el esquema de análisis de crédito del agropecuario y forestal:

Esquema de Análisis de Crédito			
Insumos (entrada)	**Esquema de Actividades a desarrollar**	**Fuentes / Planillas a aplicar**	**Salidas Principales**
Legajo de crédito con toda la documentación requerida en el Manual de Políticas y Manual de Productos Crediticios vigentes y sus actualizaciones	– Control de legajo de crédito – Análisis de los antecedentes crediticios – Análisis de la situación patrimonial y estado de resultado del cliente – Análisis de los ratios de liquidez – Análisis de los ratios de endeudamiento – Análisis del Plan de inversión y participación en el total del proyecto – Proyección de Ingresos, el plan de producción, y las caídas sus obligaciones financieras y no financieras. – Análisis de capacidad de pago – Sensibilización de ingresos	Planilla Excel parametrizada según segmento	Informe de crédito con la opinión del analista sobre la razonabilidad del mismo

Tabla 1: Esquema de Análisis de Crédito – Segmento Agropecuario y Comercial

El análisis de crédito se realizará una vez conformado y controlado el legajo por parte del área Comercial.

Se detallarán los datos del solicitante de crédito:

i. Referencias de solicitud y del proyecto
ii. Datos personales del solicitante
iii. Antecedentes crediticios: tipo de cliente, comportamiento de pago, central de riesgo, informes confidenciales, infocheck, y toda información adicional que precise el área de créditos cuando considere que la presentada ofrece alguna duda razonable, comprobada y/o cuando lo considere pertinente.
iv. Se deberán volcar los datos del cliente en documento en una planilla, donde se detalla la situación patrimonial y el estado de resultado.
v. Para el análisis de los ratios, se considerarán los siguientes:

Índice de liquidez corriente: índice que no debe exceder el nivel establecido en normativas vigentes para ser sujeto de crédito.

Ratios de Liquidez: Los índices de liquidez muestran básicamente la capacidad que posee el cliente para hacer frente a sus compromisos de corto plazo. Los ratios que utilizaremos para medir la liquidez del cliente serán los siguientes:

- Razón Corriente/liquidez (Activo Corriente / Pasivo Corriente): Medición global de la liquidez. Cumple similar función que el ratio Capital de Trabajo, pero en valores relativos.
- Prueba Ácida (Activo Corriente – Bienes de Cambio/ Pasivo Corriente): Es un ratio más severo que la Razón Corriente, lo cual es relevante de observarse una importante variación entre el activo más liquido (- inventario) y el Pasivo Corriente.

Índice de endeudamiento: índice que no debe exceder el nivel establecido en normativas vigentes para ser sujeto de crédito.

Índice de endeudamiento sobre patrimonio: índice que no debe exceder el nivel establecido en normativas vigentes para ser sujeto de crédito.

Ratios de Capital / Endeudamiento: El análisis del Patrimonio Neto y las Deudas muestran la forma en que se financian las actividades de la empresa. Es importante mencionar la tendencia que muestran históricamente en su evolución y considerar el flujo comercial de la empresa a fin de comprender los picos y piso (empresas relacionadas al giro comercial zafral). Los ratios que utilizaremos serán los siguientes:

- Nivel de Endeudamiento: Pasivo Total / Patrimonio Neto = (veces) A menor nivel de endeudamiento, mejor posición para la empresa.
- Apalancamiento: (Pasivo Total/Activo Total) o (PN/Activo Total): Estos ratios muestran el grado de capitalización de una empresa. Su análisis es de suma importancia en empresas que inician sus actividades o aquellas que se encuentran en una fuerte expansión.

vi. Se procederá a volcar la información en la Declaración Jurada de Deudas.
vii. Se realizará el Plan de inversión y participación en el total del proyecto.
viii. Se procederá a elaborar el plan de amortización de la operación.
ix. Se realizará la proyección de Ingresos, el plan de producción, y las caídas sus obligaciones financieras y no financieras.
x. Se calculará la Capacidad de pago.
xi. Se realizará la sensibilización de los ingresos.

Todo análisis crediticio sea cual fuese el segmento analizado deberá contar con una conclusión:

Conclusiones del análisis de crédito: Las conclusiones a las que llega el Analista deberán ser precisas, e involucrarán un comentario/opinión sobre los aspectos más resaltantes observados durante el proceso de análisis. Deberá mencionarse aspectos como:

– *Áreas de Riesgo:* toda actividad comercial conlleva riesgos que son inherentes a dicha actividad. Se determinará claramente cuáles son los principales riesgos a los cuales está expuesto el cliente analizado y cuáles serían los mitigantes de tales riesgos. El reconocimiento anticipado de problemas dará a nuestra institución una posición ventajosa para la recuperación de su cartera de préstamos.

– *Razonabilidad*: el Analista debe cruzar el endeudamiento reflejado en el balance con la CRC más próxima al corte de los EE.FF. Cruzar el CRC actualizado con la declaración Jurada de Deudas actualizada. Opinar sobre el Dictamen del Auditor Externo y los comentarios (párrafo de énfasis, excepto por, etc.) que este

último haya observado en su Opinión. En caso de ser necesario, estresar los EE.FF en función a las observaciones detectadas por el Auditor Externo. Realizar de forma ilustrativa las exposiciones de cuentas en función al cruce de la información a la vista. Razonabilidad de lo observado y comentado en la visita a clientes, en relación con los datos cuantitativos proveídos por el mismo. Los ratios financieros, las estructuras de cuentas de los EE.FF. serán usados referencialmente al momento de elaborar el Plan de inversión y participación en el total del proyecto; la proyección de Ingresos: el plan de producción; y las caídas sus obligaciones financieras y no financieras.

2.2 Comercial Industrial y Servicios

En la siguiente tabla, se simplifica el esquema de análisis de crédito del segmento comercial, industrial y servicios:

Esquema de Análisis de Crédito			
Insumos (entrada)	**Esquema de Actividades a desarrollar**	**Fuentes / Planillas a aplicar**	**Salidas Principales**
Legajo de crédito con toda la documentación requerida en el Manual de Políticas y Manual de Productos Crediticios vigentes y sus actualizaciones	– Control de legajo de crédito – Análisis de los antecedentes crediticios – Análisis de la situación patrimonial y estado de resultado – Análisis de los ratios de liquidez – Análisis de los ratios de endeudamiento – Análisis de rentabilidad – Análisis de ratios operativos	Planilla Excel parametrizada según segmento	Informe de aprobación y/o rechazo del crédito con opinión del analista sobre la razonabilidad del mismo

Tabla 2 Esquema de Análisis de Crédito – Segmento Comercial, Industrial y Servicios

El análisis de crédito se realizará una vez conformado y controlado el legajo por parte del área Comercial.

Se detallarán los datos del solicitante de crédito:

i. Referencias de solicitud y del proyecto
ii. Datos personales del solicitante
iii. Antecedentes crediticios: tipo de cliente, comportamiento de pago, central de riesgo, informes confidenciales, infocheck, y toda información adicional que precise el área de créditos cuando considere que la presentada ofrece alguna duda razonable, comprobada y/o cuando lo considere pertinente.
iv. Volcar los datos del cliente en documento en Excel, donde se detalla el Balance y EERR Histórico.
v. Para el análisis de los ratios, se considerarán los siguientes:

Índice de liquidez corriente: indica que no se debe exceder el nivel establecido en las normativas vigentes para ser sujeto de crédito.

Ratios de Liquidez: Los índices de liquidez muestran básicamente la capacidad que posee el cliente para hacer frente a sus compromisos de corto plazo. Los ratios que utilizaremos para medir la liquidez del cliente serán los siguientes:

- Razón Corriente/liquidez (Activo Corriente / Pasivo Corriente): Medición global de la liquidez. Cumple similar función que el ratio Capital de Trabajo, pero en valores relativos.
- Prueba Ácida (Activo Corriente – Bienes de Cambio/ Pasivo Corriente): Es un ratio más severo que la Razón Corriente, lo cual es relevante de observarse una importante variación entre el activo más liquido (- inventario) y el Pasivo Corriente.

Ratios de Capital / Endeudamiento: El análisis del Patrimonio Neto y las Deudas muestran la forma en que se financian las actividades de la empresa. Es importante mencionar la tendencia que muestran históricamente en su evolución y considerar el flujo comercial de la empresa a fin de comprender los picos y piso (empresas relacionadas al giro comercial zafral). Los ratios que utilizaremos serán los siguientes:

- Nivel de Endeudamiento: Pasivo Total / Patrimonio Neto = (veces) A menor nivel de endeudamiento, mejor posición para la empresa.
- Apalancamiento: (Pasivo Total/Activo Total) o (PN/Activo Total): Estos ratios muestran el grado de capitalización de una empresa. Su análisis es de suma importancia en empresas que inician sus actividades o aquellas que se encuentran en una fuerte expansión.
- Deuda a Patrimonio: (Total Préstamos/Patrimonio)
- Deuda a Activo Total: (Total Préstamos/Activo Total)

Ratios de Rentabilidad: Indica la relación que existe entre el rendimiento obtenido en un determinado período y los activos totales de la empresa. Su finalidad es poder determinar la capacidad que tienen los activos para generar beneficios.

- Margen Bruto: (Margen bruto/ingresos por ventas)
- Margen Operativo: (Margen operativo/Ingreso por ventas)
- Margen Neto: (Utilidad neta/Ingreso por ventas)
- Rentabilidad sobre capital propio: (Utilidad neta/capital propio)
- Rentabilidad sobre capital total: (Utilidad neta/activo total)

Ratios Operativos:

- Periodo permanencia medio de inventarios: (Inventarios *360) /costos de producción)
- Periodo medio de cobros (días): (Créditos por ventas*ventas)

Se evaluará y analizará la eficiencia en el uso de los distintos recursos con que cuenta la empresa. A este efecto serán calculados los siguientes índices o ratios financieros centrados en la rotación de los activos más líquidos y su comportamiento. Se aplicarán los siguientes:

- Rotación de Créditos: (Cuentas por Cobrar /Ventas) x 365 (Periodo de Cobro) Indica los días promedios de créditos otorgados a clientes de la empresa. (Financiación a sus Clientes). Analizar los cambios

significativos: atrasos, si las políticas de financiamiento a clientes se cumplen, si lograron eficiencia en la cobranza, disminución en el nivel de ventas, estacionalidad, etc.

- Rotación Proveedores: (Cuentas x Pagar/Costo de Ventas) x 365 (Periodo Pago) Indica los días promedios de créditos recibidos por la empresa por parte de sus proveedores. (Financiación de proveedores). Verificar cambios significativos, descuentos obtenidos, si los activos son financiados con proveedores o con deuda bancaria, si estacionalidad en las compras, etc.
- Rotación Inventario: (Inventario / Costo de Ventas.) x 365 (Periodo Pago) Indica los días promedios que el inventario permanece en el stock. Igualmente verificar cambios significativos, eficiencias logradas, si el control de inventarios es adecuado o tienen acumulación, obsolescencia, estacionalidad, etc.
- Déficit/Superávit Ciclo Operativo: (Rotación Cuentas por Cobrar) + (Rotación Inventario) – (Rotación Proveedores): Este ratio nos indica si el ciclo operativo, es decir, los días netos entre cuánto tarda en vender, cobrar versus cada cuanto debe pagar a sus proveedores, están bajo superávit o déficit. Normalmente en una empresa, el resultante de los días en déficit de su ciclo, nos indica el plazo del financiamiento para cubrir justamente ese desfasaje del Flujo de Caja.

En caso de que el cliente solicite créditos para destino **Inversión**, se deberá evaluar la viabilidad del proyecto de inversión considerando como mínimo los siguientes aspectos:

Esquema de Análisis de Crédito			
Insumos (entrada)	**Esquema de Actividades a desarrollar**	**Fuentes / Planillas a aplicar**	**Salidas Principales**
Legajo de crédito con toda la documentación requerida en el Manual de Políticas y Manual de Productos Crediticios vigentes y sus actualizaciones	– Control de legajo de crédito – Análisis de los antecedentes crediticios – Análisis de la situación patrimonial y estado de resultado del cliente – Análisis de los ratios de liquidez – Análisis de los ratios de endeudamiento – Análisis de rentabilidad – Análisis de ratios operativos – Análisis del plan de inversión – Análisis del capital de trabajo – Análisis de la existencia y viabilidad de garantías reales – Visita in situ de las instalaciones para cotejar necesidad de inversión	Planilla Excel parametrizada según segmento	Informe de aprobación y/o rechazo del crédito con opinión del analista sobre la razonabilidad del mismo

Tabla 3: Esquema de Análisis de Crédito – Plan de Inversión

Se detallarán los datos del solicitante de crédito:

i. Referencias de solicitud y del proyecto
ii. Datos personales del solicitante
iii. Antecedentes crediticios: tipo de cliente, comportamiento de pago, central de riesgo, informes confidenciales, infocheck, y toda información adicional que precise el área de créditos cuando considere que la presentada ofrece alguna duda razonable, comprobada y/o cuando lo considere pertinente.
iv. Solicitar el Plan de Inversión detallado por el periodo que dure la inversión

v. Verificación de la existencia de garantías reales o en último caso, documentarias (codeudoría), que cubra el nivel de exposición tomada por el cliente.
vi. Visita in situ de las instalaciones para cotejar necesidad de inversión.
vii. Volcar los datos del cliente en documento en Excel, donde se detalla el Balance y EERR Histórico.

Para el análisis de los ratios, se considerarán los mismos ratios establecidos anteriormente y los que sean pertinentes según criterio del analista.

2.3 Consumo

En la siguiente tabla, se simplifica el esquema de análisis de crédito del segmento consumo:

Esquema de Análisis de Crédito			
Insumos (entrada)	**Esquema de Actividades a desarrollar**	**Fuentes / Planillas a aplicar**	**Salidas Principales**
Legajo de crédito con toda la documentación requerida en el Manual de Políticas y Manual de Productos Crediticios vigentes y sus actualizaciones	– Control de legajo de crédito – Análisis de los antecedentes crediticios	Carga datos en sistema Experto/o Herramientas de contingencia	Informe de aprobación y/o rechazo del crédito con opinión del analista sobre razonabilidad del mismo

Tabla 4: Esquema de Análisis de Crédito – Segmento Consumo

El análisis de crédito se realizará una vez conformado y controlado el legajo por parte del área comercial.

El segmento consumo se subdivide en 2 categorías: *pago en ventanilla y débito automático*.

- ***Pago en Ventanilla***
  - <u>Préstamo Personal:</u>

El esquema básico y criterios de análisis a seguir son los siguientes:

i. Datos personales y laborales del solicitante de crédito (y del cónyuge, en caso de no poseer separaciones de bienes)
ii. Antecedentes crediticios: tipo de cliente, evaluación de la capacidad de pago (porcentaje establecido en normativas vigentes)
   - <u>Tarjeta:</u>

El esquema básico y criterios de análisis a seguir son los siguientes:

i. Datos personales y laborales del solicitante de crédito y de su cónyuge, en caso de no poseer separaciones de bienes. En caso de tener separación de bienes, solo se requerirá la firma del solicitante / titular del crédito.
ii. Antecedentes crediticios: tipo de cliente, evaluación de la capacidad de pago (porcentaje establecido en normativas vigentes)
   - <u>Vehículo</u>

El esquema básico y criterios de análisis a seguir son los siguientes:

i. Datos personales y laborales del solicitante de crédito y de su cónyuge, en caso de no poseer separaciones de bienes. En caso de tener separación de bienes, solo se requerirá la firma del solicitante / titular del crédito.
ii. Antecedentes crediticios: tipo de cliente, evaluación de la capacidad de pago (porcentaje establecido en normativas vigentes)

- ***Débito Automático***
  - Préstamo Personal

El esquema básico y criterios de análisis a seguir son los siguientes:

iii. Datos personales y laborales del solicitante de crédito y de su cónyuge, en caso de no poseer separaciones de bienes. En caso de tener separación de bienes, solo se requerirá la firma del solicitante / titular del crédito.
iv. Antecedentes crediticios: tipo de cliente, evaluación de la capacidad de pago (porcentaje establecido en normativas vigentes)

  - Tarjeta

El esquema básico y criterios de análisis a seguir son los siguientes:

iii. Datos personales y laborales del solicitante de crédito y de su cónyuge, en caso de no poseer separaciones de bienes. En caso de tener separación de bienes, solo se requerirá la firma del solicitante / titular del crédito.
iv. Antecedentes crediticios: tipo de cliente, evaluación de la capacidad de pago (porcentaje establecido en normativas vigentes)

  - Vehículo

El esquema básico y criterios de análisis a seguir son los siguientes:

iii. Datos personales y laborales del solicitante de crédito y de su cónyuge, en caso de no poseer separaciones de bienes. En caso de tener separación de bienes, solo se requerirá la firma del solicitante / titular del crédito

Antecedentes crediticios: tipo de cliente, evaluación de la capacidad de pago (porcentaje establecido en normativas vigentes)

2.4 Vivienda y microfinanzas

En la siguiente tabla, se simplifica el esquema de análisis de crédito del segmento vivienda y microfinanzas:

Esquema de Análisis de Crédito			
Insumos (entrada)	**Esquema de Actividades a desarrollar**	**Fuentes / Planillas a aplicar**	**Salidas Principales**
Legajo de crédito con toda la documentación requerida en el Manual de Políticas y Manual de Productos Crediticios vigentes y sus actualizaciones	– Control de legajo de crédito – Análisis de los antecedentes crediticios – Análisis de la situación patrimonial y estado de resultado del cliente – Análisis de los ratios de liquidez – Análisis de los ratios de endeudamiento – Análisis de rentabilidad – Análisis de ratios operativos	Planilla Excel parametrizada según segmento	Informe de aprobación y/o rechazo del crédito con opinión de razonabilidad del mismo

Tabla 5: Esquema de Análisis de Crédito – Segmento Vivienda y Microfinanzas

- ***Con Fondos de la AFD***

El análisis de crédito se realizará una vez conformado y controlado el legajo por parte del área comercial.

En una planilla en Excel, se detallarán los datos del solicitante de crédito:

i. Presentación: detalle de la solicitud de crédito (monto, plazo destino, etc.)
ii. Datos personales del solicitante
iii. Antecedentes con el Banco
iv. Referencias comerciales y personales
v. Información de la Central de Riesgo, Informconf, infocheck
vi. Carta Oferta o Presupuesto
vii. Asignación de fondos.
viii. Detalle de ingresos y egresos mensuales.
ix. Análisis y Determinación de la capacidad de pago del cliente.
x. Garantías Ofrecidas

- ***Con fondos propios***

El análisis de crédito se realizará una vez conformado y controlado el legajo por parte del área comercial.

En una planilla en Excel, se detallarán los datos del solicitante de crédito:

i. Presentación: detalle de la solicitud de crédito (monto, plazo destino, etc.)
ii. Datos personales del solicitante
iii. Antecedentes con el Banco
iv. Referencias comerciales y personales
v. Información de la Central de Riesgo, Informconf, infocheck
vi. Carta Oferta o Presupuesto
vii. Asignación de fondos.
viii. Detalle de ingresos y egresos mensuales.
ix. Análisis y Determinación de la capacidad de pago del cliente.
x. Garantías Ofrecidas

Ante nuevas modalidades crediticias que sean implementadas, el Directorio podrá definir y/o complementar esta Metodología ajustándola a las particularidades de análisis requeridos y en anuencia a las disposiciones regulatorias aplicables. Asimismo, deberá dejar constancia en Actas pertinentes dichas deliberaciones, modificaciones y aprobaciones.

Los indicadores financieros detallados anteriormente son de carácter enunciativo y no limitativo, es decir, se podrán analizar cualquier otro indicador/ratio según la situación particular del solicitante de crédito.

Considerando todos los segmentos de créditos del BNF, es preciso señalar que sea cual fuese el segmento el análisis de crédito deberá contar con una conclusión:

- **Conclusiones del análisis de crédito:** Las conclusiones a las que llega el analista deberán ser precisas, escuetas e involucrarán un comentario/opinión sobre los aspectos más resaltantes observados durante el proceso de análisis. Deberá mencionarse aspectos como:

– *Áreas de Riesgo:* toda actividad comercial conlleva riesgos que son inherentes a dicha actividad. Se determinará claramente cuáles son los principales riesgos a los cuales está expuesto el cliente analizado y cuáles serían los mitigantes de tales riesgos. El reconocimiento anticipado de problemas dará a la institución una posición ventajosa para la recuperación de su cartera de préstamos.

– *Razonabilidad*: identificar la congruencia de los datos y posibles inconvenientes que pudieran darse a futuro. Para lo cual el Analista debe cruzar el endeudamiento reflejado en el balance con la CRC más próxima al corte de los EEFF, opinar sobre el Dictamen del Auditor Externo y los comentarios (párrafo de énfasis, excepto por, etc.) que este último haya observado en su opinión. En caso de ser necesario, estresar los EEFF en función a las observaciones detectadas por el Auditor Externo. Razonabilidad de lo observado y comentado en la visita a clientes, en relación con los datos cuantitativos proveídos por el mismo.

Finalmente, el analista deberá dar una opinión con respecto a si el cliente es un riesgo de crédito bueno, aceptable o malo para la entidad, recomendando la aprobación, el rechazo, renovación o cancelación de las facilidades crediticias ya otorgadas.

Una vez dictaminada la concesión o rechazo del crédito, la comunicación al cliente es conferida al Área de Atención al Cliente / Área Comercial para que proceda y realice la notificación correspondiente

3. Otros esquemas de Evaluación de Crédito en caso de contar con Nuevos Productos y/o Servicios

En caso de existir un nuevo producto y/o servicio, el Banco deberá analizar el mejor modelo que cubras las necesidades mínimas del sector a fin de cubrir o mitigar el riesgo de recupero de los créditos a ser concedidos

4. Esquema de Líneas de Crédito

Constituyen líneas de créditos concedidos por el **BNF** a los clientes, para que puedan operar dentro de un determinado importe, durante un tiempo determinado bajo las condiciones establecidas para el efecto.

Todos los segmentos o sectores del BNF podrán contar con líneas de crédito de capital operativo. La línea de crédito define los niveles máximos de operación con los siguientes parámetros: tomador, tipo de producto, monto, plazo de las operaciones, forma de pago, garantías e intercambios entre productos y tipos de financiamiento. El sector agrícola y ganadero no corporativos, que por su naturaleza gozan de un ciclo productivo extendido, solo operarán con préstamo con vencimientos ajustado a la zafra/cosecha y momento de venta animales. Estos sectores ya cuentan con otras ofertas financieras mediante relaciones comerciales (silos/concesionarias).

Las condiciones para la evaluación y aprobación de una prórroga serán determinadas por el área de riesgos de créditos y acorde a los niveles de aprobación determinados.

El plazo de vigencia de la Línea de Crédito es diferente al plazo de la operación para un producto específico que es aprobado dentro de la Línea de Crédito, pudiendo dichos plazos ser o no similares.

Una Línea de Crédito tiene un plazo de vigencia determinado por el grado de riesgo relacionado al nivel de riesgo de las actividades del cliente o grupo económico. Estos factores son objetivamente dimensionados sobre los criterios de evaluación

5. Régimen de actualización de documentos

La custodia de los documentos y antecedentes del legajo crediticio son resguardados en el área que designe el Banco para este menester. Cada Oficial, es responsable de realizar una evaluación y eventualmente requerir de la actualización de datos de los archivos individuales de cada uno de los clientes de su cartera. El régimen de actualización de documentos no considerados como documentación mínima por la Resolución 01/2007 “Normas de Clasificación de Activos, Riesgos Crediticios, Previsiones y Devengamiento de Intereses” y su modificatoria por la Resolución N° 37/11, su periodicidad deberá realizarse en función a lo establecido por las normativas regulatorias actualizadas y las Políticas vigentes del BNF.

En virtud de dar cumplimiento al artículo 17 de la Ley 276/94 Orgánica y Funcional de la Contraloría General de la República, toda la documentación deberá retenerse en forma precisa y completa por un periodo de diez (10) años, contados a partir de la última revisión y control practicada por la Contraloría General de la República. El archivo de crédito deberá contar con las medidas de seguridad que permitan un adecuado resguardo de los mismos

6. Deudores vinculados o relacionados y ponderación de deudas. Metodología de Análisis y Evaluación

El **BNF** identificará y evaluará a las empresas y personas vinculadas de su cartera como una sola unidad de riesgo, diferenciando el conjunto de empresas y personas que estén vinculadas con la entidad de crédito de aquellas que no lo están.

De manera a clasificar a los deudores que se encuentran vinculados, se ponderará la clasificación de cada persona o unidad de riesgo, en función al monto total adeudado por cada deudor y así otorgar una clasificación global del grupo de personas vinculadas.

A los efectos de clasificar a los deudores vinculados se deberá ponderar la clasificación de cada persona o unidad de riesgo en función al monto total adeudado por cada deudor para arribar a una clasificación global del grupo de personas vinculadas, conforme a los siguientes rangos:

Categoría	Rango
1	1,00 – 1,49
2	1,50 – 2,49
3	2,50 – 3,49
4	3,50 – 4,49
5	4,50 – 5,49
6	5,50 en adelante

Los datos arriba expuestos se encuentran igualmente en el apartado *"IV.B.5 Deudores Vinculados o Relacionados y Ponderación de deudas"*

Ejemplo de cálculo de Grupo Económico:

Grupo XYZ				
Cliente	**Deuda (Capital + Intereses)**	**Rel. % (*)**	**Categoría de Clasificación s/ Res. N°1 y 37**	**Ponderación (**)**
AAA	100.000.000	17%	1	0,17
BBB	200.000.000	33%	2	0,67
CCC	300.000.000	50%	3	1,50
Total	**600.000.000**	100%		**2,33** (***)

(*) Relación = $\frac{Deuda\ de\ Cliente}{Deuda\ total}$ x 100

(**) Ponderación= $Relación * Categoría$

(***) Clasificación global del grupo de personas vinculadas.

- **<u>Criterios para la conformación de un Grupo Económico:</u>**

Todas las personas físicas y jurídicas que tengan participación accionaria en otra entidad o compañía se regirán por las siguientes premisas establecidas en la Ley N°861/96 y sus correspondientes modificatorias y resoluciones aclaratorias:

– Existe participación directa o indirecta >50% del capital votante; cuando posee, de forma permanente, la mayoría de los votos en las asambleas societarias; y, cuando posee el poder de elegir la mayoría de los administradores.

- Empresas que posean una participación <50% en el capital social de otra empresa, sin controlarla, en las que se observe la existencia de poder de mando; cuando fuese codeudor de operaciones; o, cuando se conste que es el verdadero propietario.
- Empresas socias con igual participación en el capital social (Ej. 50%/50%)

El **BNF** considerará vinculadas a su institución a las siguientes personas:

- Personas Físicas o Jurídicas que directa o indirectamente poseen más del 10% de las acciones del capital social.
- Directores, Gerentes y principales funcionarios vinculados por su gestión con la Entidad.

La exposición crediticia máxima consolidada es hasta el 20% del patrimonio efectivo.

La exposición crediticia con los grupos económicos se realiza con las siguientes modalidades:

Operaciones activas que impliquen riesgo de crédito con el **BNF**, como:

- Préstamos de cualquier naturaleza, tarjetas de crédito, líneas de crédito en general, líneas de sobregiro, operaciones de cambio que impliquen riesgo de crédito, etc., con una línea de operaciones máxima con el BNF.
- Hasta la suma de guaraníes (300.000.000) trescientos millones para directores titulares, Síndico del BNF y sus grupos de empresas vinculadas.

Las entidades de crédito identificarán y evaluarán a las empresas y personas vinculadas de su cartera como una sola unidad de riesgo, diferenciando el conjunto de empresas y personas que estén vinculadas con la entidad de crédito de aquellas que no lo están.

El análisis de crédito para un grupo económico deberá considerar los siguientes aspectos:

Para el análisis de la capacidad y comportamiento de pago de la unidad de riesgo (grupo económico), serán tomados como referencia los mismos factores indicados en el inciso IV.B.1 Factores a evaluar del apartado IV.B Grandes Deudores de la Resolución SIB N° 1/07, debiéndose analizar y requerir mínimamente las siguientes documentaciones:

- Estados financieros
- Acta de Asamblea General de designación de autoridades (vigente), acompañada del registro de accionista de la firma (aplicable para sociedades anónimas).
- Constancia de Beneficiarios Finales, expedida por el Ministerio de Hacienda (LEY N° 6446)
- Informes Confidenciales (Infocheck, Informconf y CRC mensual y por entidad).
- Constancia de Persona Física o Jurídica.

El sector de Riesgos podrá requerir mayor en información siempre que sea necesario y se encuentre justificado el requerimiento.

A los efectos de clasificar a los deudores vinculados se deberá ponderar la clasificación de cada persona o unidad de riesgo en función al monto total adeudado por cada deudor para arribar a una clasificación global del grupo de personas vinculadas

7. Renovaciones, Refinanciaciones, Reestructuraciones

El BNF cuenta con una Política de Renovaciones, Refinanciaciones y Reestructuraciones de Créditos la cual se encuentra vigente en el Manual de Políticas de Crédito.

Además, la entidad deberá instruir el cumplimiento de las condiciones específicas de cada operación Renovada, Refinanciada y Reestructurada (3R) en virtud de las últimas resoluciones emitidas por el regulador para todas las operaciones y productos que el BNF ofrezca a sus clientes

8. Constitución de Garantías

La Constitución y Cobertura de Garantías es la establecida en el Manual de Políticas de Crédito.

9. Régimen de Previsiones Específicas y Genéricas

Las Previsiones Específicas y Genéricas se deben implementar conforme a las Normativas vigentes del Banco respecto a su criterio de aplicación.