

Metodología de Calificación de Finanzas Corporativas

Metodología Maestra

Al interior

Alcance	1
Factores Clave de Calificación	1
Enfoque de Calificación	2
Perfil de Riesgo del Sector y Ubicación	2
Estrategia de la Administración y Gobierno Corporativo	4
Factores de Propiedad, Soporte y Grupo	4
Perfil de Negocio	5
Perfil Financiero	6
Calificaciones de Corto Plazo de Empresas No-Financieras	10
Información y Limitaciones	12
Apéndice I: Principales Ajustes Analíticos	17
Apéndice II: Aproximación a Dificultades en las Categorías de Calificación	
Más Bajas	43
Apéndice III: Guía de Indicadores Crediticios	46
Apéndice IV: Entorno Operativo	52
Apéndice V: Gobierno Corporativo	56
Apéndice VI: IDR en ML, IDR en ME, Entorno Operativo, Calificación Soberana y Techo País	57

Esta metodología es una traducción de la original en inglés titulada "Corporate Rating Criteria", publicada el 7 de agosto de 2017, misma que reemplazó la publicada el 27 de septiembre de 2016.

Analistas

Richard Hunter
+44 20 3530 1102
richard.hunter@fitchratings.com

Michael Dunning – Europa, Medio Oriente y África
+44 20 3530 1178
michael.dunning@fitchratings.com

Michael Simonton – Estados Unidos
+1 312 368 3138
michael.simonton@fitchratings.com

Daniel Kastholm – Latinoamérica
+1 312 368 2070
daniel.kastholm@fitchratings.com

Andrew Steel – Asia-Pacífico
+65 6796 7231
andrew.steel@fitchratings.com

Frédéric Gits - Metodologías
+33 1 44 29 91 84
frederic.gits@fitchratings.com

Alcance

Calificaciones de Emisor: Una calificación de riesgo de emisor (IDR por *issuer default rating*) es una evaluación de la vulnerabilidad relativa de un emisor corporativo no-financiero al incumplimiento de obligaciones financieras, la cual se pretende que sea comparable entre países y grupos de la industria. Los emisores pueden tener comúnmente IDRs de largo y corto plazo.

Dado que los dos tipos de IDR se basan en las características crediticias fundamentales de un emisor, existe una relación entre ellas (ver la sección "Calificaciones de Corto Plazo de Empresas No-Financieras" en la página 10). Estos criterios aplican tanto a calificaciones nuevas como al monitoreo de calificaciones existentes.

Calificaciones de Emisiones: Las calificaciones de emisiones de deuda individuales incorporan información adicional sobre la prelación de pagos y la recuperación probable en caso de incumplimiento. La calificación de un instrumento de deuda en particular puede ser superior, inferior o igual que la IDR, dependiendo de la prelación de pago que tenga el instrumento frente a las reclamaciones de los acreedores; la calidad y cantidad de bienes en garantía, y otros aspectos de la estructura de capital.

Los informes de metodología de Fitch Ratings "Recovery Ratings and Notching Criteria for Non-financial Corporate Issuers" y "Country-Specific Treatment of Recovery Ratings" abordan los criterios de la agencia al respecto. Estas metodologías son aplicadas únicamente a calificaciones en escala internacional.

Factores Clave de Calificación

Factores Cualitativos y Cuantitativos: Las calificaciones de empresas no-financieras de Fitch reflejan factores cualitativos y cuantitativos que comprenden los riesgos de negocio y financieros de los emisores de deuda y sus emisiones de deuda individuales.

Factores Clave de Calificación

• Perfil de riesgo del sector	• Perfil financiero
• Ubicación	○ Flujo de efectivo y rentabilidad
• Estrategia de administración/gobierno corporativo	○ Estructura de capital
• Estructura del grupo	○ Flexibilidad financiera
• Perfil de negocio	

Fuente: Fitch.

Perfil Histórico y Proyectado: Las proyecciones se desarrollan con un horizonte de tiempo de tres a cinco años, lo que combinado generalmente con por lo menos los últimos tres años de historia operacional y datos financieros, constituye un ciclo económico típico del emisor bajo revisión. Estas se utilizan en un análisis comparativo a través del cual la calificadora evalúa la fortaleza del perfil de riesgo de negocio y financiero de un emisor en relación con el de otros emisores en su industria y/o grupo de pares de su categoría de calificación.

Ponderación de los Factores Varía: La ponderación entre los factores cuantitativos y cualitativos individuales y en conjunto varía entre entidades en un sector, así como con el tiempo. Como regla general, cuando un factor es significativamente más débil que otros, este elemento más débil tiende a tener una ponderación mayor en el análisis.

Enfoque de Calificación

El Criterio de Calificación de Corporativos proporciona un marco global que guía las calificaciones de Fitch para emisores corporativos al nivel en que la diversidad y el dinamismo globales del sector corporativo pueden ser vistos en una base común. Las empresas calificadas de manera individual encajarán, sin embargo, en múltiples categorías de la industria, algunas de las cuales son muy pequeñas y con características idiosincráticas, y generalmente también enfrentarán fuerzas del mercado que se mueven rápidamente y normalmente sin regulación.

Partiendo de la gama de categorías de calificación más adecuadas para el perfil de riesgo del sector del corporativo, el análisis de la ubicación y de las características operacionales y financieras del emisor permite a los comités de calificación determinar el grupo de pares más apropiado y, con base en perspectivas comparativas históricas y proyectadas, limitar el resultado de la calificación a un nivel (*notch*) específico.

El proceso de Fitch de comparación de pares reúne elementos comúnmente observados o previstos para varias industrias corporativas clave en nuestra serie de “Navegadores de Calificación” (*Navigators*). Aún y cuando la lista de factores que se observan en un *Navigator* no es exhaustiva, esta comparación de pares puede ser útil para interpretar el impacto del criterio global de forma más minuciosa. Se espera que los emisores corporativos con calificaciones altas de grado de inversión muestren niveles fuertes de flexibilidad financiera y operacional. Dichos emisores deberían exhibir una capacidad mayor para absorber niveles inesperados de estrés financiero u operacional, como los experimentados en la recesión de 2008-2010. Las calificaciones pueden estar limitadas en industrias o sectores con mayor volatilidad en el desempeño de sus métricas crediticias, en comparación con otros durante ciclos normales.

Perfil de Riesgo del Sector y Ubicación

Perfil de Riesgo del Sector

Fitch determina la calificación de un emisor dentro del contexto de los fundamentos de la industria de cada emisor. Las industrias que van en declive, altamente competitivas, con uso intensivo del capital y consideradas cíclicas o volátiles son inherentemente más riesgosas que las industrias estables con pocos competidores, barreras de entrada altas, dominio nacional y niveles de demanda predecibles. Fitch estudia los posibles riesgos y oportunidades en la industria de un emisor que resulten de acontecimientos sociales, demográficos, regulatorios y tecnológicos. La sobrecapacidad de la industria es una cuestión clave, porque crea presión en los precios y, por lo tanto, puede erosionar la rentabilidad. También es importante la etapa del ciclo de vida de la industria y el crecimiento o la madurez de los segmentos de producto, aspectos que determinan la necesidad de expansión y de inversión adicional de capital, así como las presiones por consolidarse para mantener una posición competitiva. Los acontecimientos importantes de la industria se consideran en relación con su efecto probable en el desempeño futuro.

La evaluación de los riesgos inherentes y el comportamiento cíclico de una industria es un buen punto de partida analítico. La columna de perfil de riesgo del sector del *Navigator* enmarca el rango de categorías de calificación que los diferentes participantes y subsectores relacionados pueden abarcar. Aunque no es un techo *per se*, es poco probable que un emisor en una industria de riesgo mayor, como la de embarcaciones, reciba la calificación más alta posible (AAA) a pesar de considerar su perfil financiero muy conservador. Por el contrario, no todos los emisores en

Metodologías Relacionadas

[Recovery Ratings and Notching Criteria for Non-Financial Corporate Issuers](#) (Noviembre 21, 2016).

[Distressed Debt Exchange](#) (Junio 8, 2016).

[Rating Non-Financial Corporates above the Country Ceiling](#) (Febrero 15, 2017).

[Treatment and Notching of Hybrids in Non-Financial Corporate and REIT Credit Analysis](#) (Febrero 29, 2016).

[Rating Sukuk](#) (Agosto 16, 2016).

[National Scale Ratings Criteria](#) (Marzo 7, 2017).

[Country-Specific Treatment of Recovery Ratings](#) (Octubre 18, 2016).

industrias de más bajo riesgo pueden esperar calificaciones altas. Muchas consideraciones crediticias específicas de un emisor son ponderadas en conjunto con las características de riesgo de la industria para lograr una evaluación equilibrada sobre la calidad crediticia.

Aunque los sectores difieren en gran medida (y los emisores pueden combinar a menudo una variedad de sectores en sus operaciones), los informes de Fitch denominados *Navigators* proporcionan un rango típico de calificaciones para los emisores en una variedad de industrias. El límite superior del rango no constituye un tope de calificación rígido para los emisores en la industria pero se esperaría que un emisor que esté calificado por encima de dicho límite claramente destaque de forma positiva en la mayoría de las características financieras y de negocio. Sin embargo, es poco probable que cualquier emisor sea calificado de manera independiente más de un par de *notches* arriba del límite superior del rango de calificación de la industria relevante.

Ubicación

La ubicación de un emisor tiene dos efectos distintos sobre el perfil crediticio: su entorno operacional y su riesgo de transferencia y convertibilidad (también conocido como riesgo de TyC o techo país).

Entorno Operativo

Todo emisor existe dentro de un entorno operacional, que es una combinación de la ubicación de sus ingresos, ganancias y activos; el entorno de financiamiento; y la gobernanza sistémica de su ubicación principal.

Como con la gobernanza (véase abajo), Fitch sostiene que el entorno operacional es una consideración asimétrica: las empresas pueden tener éxito y fracasar en los entornos más hospitalarios, haciendo de dicho entorno una consideración neutral, pero un entorno de mayor riesgo puede restringir activamente el potencial de una empresa.

Como resultado, en la mayoría de los casos, este entorno operacional no tiene influencia activa en el cálculo de la calificación. En los mercados emergentes, sin embargo, el entorno operacional puede resultar en un perfil de calificación de uno a dos *notches* más bajo, dependiendo del nivel de desafío que plantee dicho entorno. Esta calificación sería efectivamente la calificación de moneda local, es decir, la calificación subyacente del emisor, antes de cualquier consideración del segundo tipo de riesgo de ubicación, el techo país.

Los informes de la agencia incluyen una evaluación del entorno operacional para emisores de mercados emergentes, cuya derivación se describe en el Apéndice IV.

Riesgo de Transferencia y Convertibilidad

Las calificaciones soberanas de Fitch se refieren a la probabilidad de que un emisor soberano incumpla con su deuda, y no son un indicador de la salud financiera en general de la economía, mucho menos de un sector industrial dentro de un país determinado. Sin embargo, los techos país, los cuales reflejan la opinión de Fitch con respecto al riesgo de transferencia y convertibilidad (y están estrechamente correlacionados a las calificaciones soberanas de un país), pueden tener influencia sobre las calificaciones de emisores en jurisdicciones donde el techo país es inferior a AAA. Dado que capturan el riesgo de imposición de controles cambiarios que podrían evitar o impedir materialmente la capacidad del sector privado de convertir moneda local a extranjera, representan una restricción general en las calificaciones de moneda extranjera de una entidad (ver [“Country Ceilings”](#) y [“Rating Non-Financial Corporates Above the Country Ceiling”](#)).

Consulte el Apéndice VI para obtener una descripción sobre cómo se relacionan entre sí la IDR en moneda extranjera, la IDR en moneda local, el entorno operacional, el techo país y la calificación soberana.

Estrategia de la Administración y Gobierno Corporativo

Estrategia de la Administración

Fitch considera el historial de la administración en términos de su capacidad para crear una mezcla de negocio saludable, mantener la eficiencia operativa y fortalecer la posición de mercado del emisor. El desempeño financiero registrado en el tiempo proporciona una medida útil de la capacidad de la administración para ejecutar sus estrategias operativas y financieras.

Los objetivos corporativos son evaluados con base en la estrategia futura y antecedentes. La tolerancia al riesgo y la consistencia son elementos importantes en la evaluación. La forma en la que un emisor ha financiado históricamente adquisiciones y su expansión interna proporciona una idea sobre la tolerancia al riesgo de la administración.

Gobierno Corporativo

Fitch se enfoca por lo general en las siguientes características de gobierno corporativo: estructura de gobierno corporativo, estructura organizacional y transparencia financiera. El propósito de analizar el gobierno corporativo y la estructura organizacional es evaluar si existe una segregación de funciones efectiva en cuanto a los controles internos, que prevenga (o, por el contrario, haga más probable) que se desalineen los intereses de la administración y los inversionistas (por ejemplo, una administración que extrae valor de los accionistas o tenedores de deuda para su propio beneficio), o bien, los intereses entre los accionistas (por ejemplo, un accionista mayoritario que extrae valor de accionistas o tenedores de deuda minoritarios).

Los elementos notables a tener en cuenta son la presencia de controles efectivos para asegurar políticas sólidas, un consejo directivo independiente y efectivo, la compensación de ejecutivos, las transacciones con partes relacionadas, la integridad del proceso de contabilidad y auditoría, la concentración de la propiedad y el riesgo de hombre-clave.

La transparencia financiera indica qué tan fácil es para los inversionistas estar en una posición para evaluar la condición financiera y riesgos fundamentales de un emisor. Fitch considera, en general, a la información financiera oportuna y de alta calidad como indicativo de un gobierno corporativo sólido. Así mismo, la publicación de estados financieros intencionalmente inexactos o engañosos es señal de fallas profundas en el marco de gobierno corporativo de un emisor. La exposición pública de técnicas que subvierten el espíritu de las normas de contabilidad aceptadas o, peor aún, que están diseñadas para enmascarar una actividad fraudulenta puede debilitar la confianza de los inversionistas.

El gobierno corporativo opera como una consideración asimétrica. Cuando se considera adecuada o sólida, suele tener poco o ningún impacto en las calificaciones crediticias del emisor, es decir, no es un factor incremental positivo en el cálculo de la calificación. Cuando se observa una deficiencia que pudiese disminuir la protección del tenedor de deuda, dicha consideración puede tener un impacto negativo en la calificación asignada. El Apéndice V indica las características de gobierno corporativo que es probable que sean neutrales para las calificaciones, que puedan presionarlas o que sean negativas para las mismas.

Factores de Propiedad, Soporte y Grupo

Relaciones entre Entidades del Grupo

Fitch asigna la IDR al emisor de deuda que tiene operaciones que ayudan a definir su calidad crediticia. Cuando el emisor es una compañía *holding* del grupo, las subsidiarias operacionales

pueden estar financiadas sustancialmente por la matriz, pueden garantizar su deuda o tener otras características operacionales o contractuales que unen al grupo en conjunto. Así, la IDR del *holding* representa las operaciones del grupo en su conjunto. Cuando las entidades del grupo están delimitadas o tienen fuentes de fondeo segregadas, Fitch evalúa los vínculos del grupo bajo el criterio de matriz y subsidiaria, o bien, cuando la entidad es una compañía puramente tenedora de inversiones minoritarias o sin control (*holding* de inversión) se utiliza el enfoque analítico del criterio de la compañía *holding* de inversión. Cuando las entidades de propósito especial (SPV por sus siglas en inglés para *special purpose vehicles*) son vehículos de financiamiento de emisión de deuda y no tienen operaciones, Fitch califica generalmente la deuda garantizada del emisor con base en las calificaciones del garante. Fitch considera que una garantía es completa y adecuada para la deuda garantizada a la cual se asignan las calificaciones del garante si cubre 100% de los pagos de principal más todos los intereses acumulados hasta el punto en que se han cubierto todos los pagos de principal.

Fitch también considera la relación entre la compañía matriz y sus subsidiarias al asignar IDRs y calificaciones de emisión de deuda. El informe de metodología “Vínculo de Calificación entre Matriz y Subsidiaria – Enfoque de Calificación Aplicado a Entidades Dentro de un Grupo” ([Parent and Subsidiary Rating Linkage - Fitch's Approach to Rating Entities Within a Corporate Group Structure](#)) explica el marco de vinculación que utiliza Fitch para reflejar las relaciones múltiples entre las entidades de un grupo corporativo. Estas incluyen la jurisdicción legal, las estructuras corporativas, los estatutos legales de la compañía, las características específicas de las deudas, el grado de integración operacional o contractual entre las entidades, y la importancia estratégica de cada subsidiaria.

Cuando la entidad calificada es el *holding* del grupo, el análisis de la estructura del grupo determinará el grado de conectividad que existe. Fitch analizará la calidad crediticia de las entidades operativas de mayor importancia y su contribución (en términos de flujo de dividendos pagados al *holding*, acceso y control de la matriz sobre los flujos de efectivo de sus subsidiarias) a la compañía *holding* o entidades relevantes del grupo calificadas.

Cuando no se utiliza un enfoque consolidado, debido a intereses minoritarios importantes u otras consideraciones, Fitch toma en cuenta generalmente la sustentabilidad y previsibilidad de los flujos de ingresos (incluyendo el total del efectivo dentro del grupo y los dividendos condicionales que se pagan a la matriz) utilizados para servir su deuda, la calidad crediticia de las entidades relevantes y su contribución al perfil financiero del grupo (ver sección de desconsolidación en el Apéndice I).

Perfil de Negocio

Distintos factores indican la capacidad de un emisor para soportar las presiones competitivas, los cuales pueden incluir, por ejemplo, su posición en mercados claves, nivel de liderazgo en su oferta de productos y su capacidad para influenciar precios. Mantener un alto nivel de desempeño operacional depende a menudo de la diversidad de productos, la distribución geográfica de las ventas, la diversificación de los principales clientes y proveedores, y la posición comparativa de costos. El tamaño puede ser un factor clave si otorga grandes ventajas en términos de eficiencia operativa, economías de escala, flexibilidad financiera y posición competitiva. Sin embargo, el tamaño puede no siempre traducirse en calificaciones más altas. Por ejemplo, en industrias de mercancías (*commodities*), el tamaño no es tan importante como la estructura de costos, puesto que la capacidad de un participante para influir en el precio internacional de un *commodity* global, por lo general, no es significativa.

Los factores clave de calificación relacionados con el perfil de negocio abarcan una gama amplia de riesgos de negocio cualitativos, adaptados a los parámetros de la industria para cada sector. El *Navigator* incluye los factores clave comúnmente observados o previstos para varias industrias clave.

Perfil Financiero

El aspecto cuantitativo de las calificaciones corporativas de Fitch se enfoca en el perfil financiero de un emisor y su capacidad de servir sus obligaciones con una combinación de recursos internos y externos. La sustentabilidad de estas medidas de protección crediticia se evalúa en un período de tiempo, utilizando cifras históricas reales, pero principalmente con proyecciones de Fitch para el corto plazo para determinar la fortaleza de la capacidad de servicio de deuda y de financiamiento de un emisor.

El análisis financiero de Fitch se enfoca en las medidas de flujo de efectivo de las utilidades, la cobertura y el apalancamiento. La sustentabilidad del flujo de efectivo de las operaciones proporciona a un emisor recursos de servicio de deuda internos y una probabilidad mayor de alcanzar y retener el acceso a fuentes de financiamiento externas.

Fitch considera que es más relevante el análisis de tendencias para un conjunto de indicadores que el de un indicador individual que represente solamente una medida de desempeño en un punto determinado en el tiempo. El enfoque de Fitch atribuye sustancialmente más peso a las medidas de flujo de efectivo que a los indicadores basados en patrimonio, tales como deuda a patrimonio y deuda a capital. Este último se basa en el valor en libros, que no siempre refleja el valor de mercado actual o la capacidad de la base de activos para generar flujos de efectivo para servir la deuda. Asimismo, el valor en libros es una medida más débil para el análisis de pérdida en caso de incumplimiento, en comparación con los indicadores basados en el flujo de efectivo. Cuando es más probable que el pago de la deuda provenga de la venta de activos que del flujo de efectivo generado por las operaciones, como en los sectores inmobiliarios o *holdings* de inversión, el valor de los activos está basado en datos suficientemente confiables. No obstante Fitch puede tomar en cuenta indicadores basados en el balance general, como la razón a valor (*loan to value*).

Aquellas métricas crediticias con la mayor relevancia aún no se utilizan de una manera determinada para asignar calificaciones, ya que se espera que el mismo indicador (en caso de ser relevante) varíe entre los diferentes sectores. Por ejemplo, una industria con poca volatilidad en las utilidades puede tolerar un apalancamiento mayor para una calificación crediticia determinada que una industria con volatilidad alta en las utilidades. En los *Navigators*, Fitch ha publicado indicadores financieros consistentes con las diferentes categorías de calificación para diversos sectores, ya sea a nivel regional o global de acuerdo a factores observados o extrapolados según el juicio de la agencia sobre emisores calificados.

Enfoque Prospectivo a través del Ciclo

Modelo de Proyección

Los pronósticos corporativos son facilitados por la Herramienta de Modelación y Proyección Corporativa (Comfort). El Comfort es un modelo de proyección que utiliza el balance general, estado de resultados y estado de flujos de efectivo para proyectar los indicadores clave de la metodología de calificaciones corporativas bajo diversos escenarios, tal como se describe en dichos criterios. El modelo no emplea ninguna técnica de modelación estadística ni se aplican supuestos estándar de proyección. Su principal propósito es apoyar el análisis de calificación de Fitch asegurando que los indicadores clave se proyecten de manera consistente a nivel global para generar proyecciones financieras de un emisor en específico conforme a las metodologías de Fitch, a fin de que se utilicen en los comités de calificación corporativa. El modelo Comfort puede no ser utilizado para emisores como compañías tenedoras de inversión o cuando Fitch requiera hacer ajustes significativos a la estructura del balance (por ejemplo, cuando se necesita desconsolidar completa o parcialmente una parte importante del negocio), en cuyo caso las proyecciones se realizarán utilizando un enfoque personalizado.

Escenarios Base y de Estrés

Fitch evalúa los riesgos de las entidades y estructuras calificadas bajo una variedad de escenarios con el fin de procurar la estabilidad en sus calificaciones. Los escenarios son desarrollados tomando como fundamento los riesgos potenciales que un emisor puede enfrentar en un escenario base y uno de estrés. El escenario base se define como un conjunto de proyecciones conservadoras que conforman la base de la evaluación del emisor.

Las proyecciones del escenario base, se desarrollan sobre un horizonte de tiempo de 3 a 5 años y generalmente en conjunto con al menos los últimos 3 años de historia operativa y datos financieros, constituyen un ciclo económico normal del emisor bajo revisión. Fitch considera que esto representa un marco de tiempo razonable para las proyecciones, fuera del cual las proyecciones son menos significativas.

También se realiza un escenario de estrés, definido como aquel que puede causar una baja de calificación de al menos un *notch*. Las proyecciones del escenario base y del escenario de estrés ayudan a determinar, por un lado, la holgura de las calificaciones crediticias de una compañía y, por otro, si es apropiado un cambio en la Perspectiva de calificación.

Las proyecciones financieras se basan en el desempeño operativo y financiero actual e histórico del emisor, la orientación estratégica de este y un análisis amplio de las tendencias de la industria. El contexto macroeconómico para el escenario base está enmarcado por el comentario y pronósticos de la Perspectiva Económica Global de Fitch más reciente.

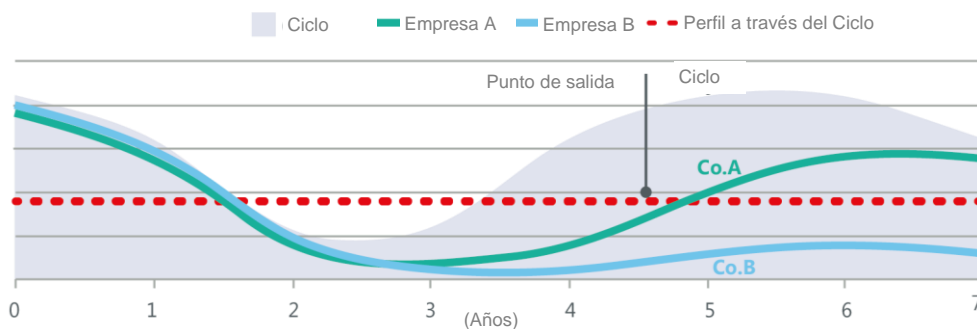
Enfoque “a través del Ciclo”

Al calificar empresas cíclicas, las proyecciones de Fitch consideran las medidas de protección crediticia y la rentabilidad “a través del ciclo” para identificar la calificación de equilibrio o mitad de ciclo del emisor. El principal desafío al calificar a un emisor cíclico es decidir cuándo ha ocurrido un cambio fundamental en la política financiera o algún cambio estructural en el entorno operacional que requiera un cambio de calificación.

La gráfica “Calificación a través del Ciclo” a continuación muestra dos ejemplos altamente ilustrados. La empresa A sufre durante la recesión, pero se estima que recupere su perfil financiero a través del ciclo, representado por la línea punteada, en el “punto de salida” de 18 a 24 meses después de la recesión. La línea punteada representa parámetros (cuantitativos y cualitativos) consistentes con un nivel de calificación particular.

La empresa B, por el contrario, sufre significativamente más durante la recesión y es incapaz de responder con la misma efectividad que la empresa A. Esto puede deberse a expectativas de una generación menor de flujo de efectivo o al supuesto de un apalancamiento adicional significativo para compensar los déficits de efectivo durante la recesión. Puede, adicional o alternamente, ser el resultado de un cambio fundamental en el modelo de negocio, los riesgos durante la recesión, o cambios en la demanda del mercado. La empresa B normalmente verá una disminución en su calificación consistente con un perfil crediticio más bajo, lo cual está representado en la gráfica por una línea punteada paralela pero más baja que ilustra el perfil a través del ciclo de una calificación más baja.

Calificación a través del Ciclo



Fuente: Fitch.

Aplicación a Empresas de Mercancías (Commodities)

Al evaluar la calificación crediticia de empresas de *commodities*, Fitch proyecta el desempeño operacional y los perfiles financieros futuros utilizando diversos supuestos que incluyen indicadores de mercado del precio esperado (*market-based forward-price indications*) para el corto plazo y un precio a través del ciclo del *commodity* para el mediano plazo. Para compañías de petróleo y gas, esto se conoce como una plataforma de precios. Tanto los precios de mercado como los precios de mitad de ciclo utilizados por Fitch son conservadores por naturaleza y por lo general están por debajo de los niveles de consenso durante los períodos de precios al alza. De manera contraria, pueden permanecer por encima de los precios de mercado durante crisis del mercado severas cuando los precios de mercado actuales son afectados por factores distorsionantes de corto plazo.

Las proyecciones de Fitch del precio de mercado y de mitad de ciclo del petróleo y gas no pretenden ser proyecciones de precio. Más bien, buscan reflejar niveles de precios futuros con propósitos de modelación y calificación, así como evaluar las expectativas futuras de precio del *commodity* desde la perspectiva de un tenedor de deuda. Al desarrollar sus supuestos de precio esperado, Fitch considera los fundamentos de oferta y demanda de la industria, el nivel de los costos marginales del productor y los flujos de inversión, entre otros factores.

En el caso de las empresas de *commodities* que han llevado a cabo inversiones de capital (*capex*) y dichos proyectos estén por arrancar y sus ganancias estén próximas a fluir para reducir la deuda, si los precios de los *commodities* disminuyeran, la sensibilidad de la calificación de Fitch podría hacer referencia a métricas de corto plazo acordes a la calificación, reconociendo un límite mínimo en el precio del *commodity* combinado con una carga de deuda temporalmente más alta. También podría hacer referencia a una métrica a través del ciclo más normal a ser alcanzada en el corto plazo. Este análisis ya habría evaluado las cualidades del proyecto de inversión incluyendo su plazo de terminación y posición en la curva de costos.

Flujos de Efectivo y Rentabilidad

La rentabilidad y los flujos de efectivo son elementos clave al determinar la salud financiera global de un emisor, los cuales afectan el mantenimiento de las instalaciones, el crecimiento interno y la expansión, el acceso al capital y la capacidad para soportar deterioros en el entorno empresarial. Aunque las utilidades constituyen la base del flujo de efectivo, deben hacerse ajustes en rubros como las provisiones no-monetarias y las reservas por contingencias, la pérdida de valor por revaluación de activos sin impacto en el efectivo y los cargos no recurrentes. El análisis de Fitch se enfoca en la estabilidad de las utilidades y la continuidad de los flujos de efectivo de las principales líneas de negocio del emisor. Un flujo de caja operativo sostenible respalda la capacidad del emisor para servir su deuda y financiar sus operaciones y requerimientos de capital sin depender del financiamiento externo.

Estructura Financiera

Fitch analiza la estructura financiera para determinar el nivel de dependencia de un emisor del financiamiento externo. Diversos factores son considerados para evaluar las implicaciones crediticias del apalancamiento financiero de un emisor, incluyendo la naturaleza de su entorno de negocio y los principales flujos de caja generados por la operación (véase el Apéndice III en las principales métricas crediticias). Dado que las industrias difieren significativamente en su necesidad de capital y capacidad para tolerar niveles altos de deuda, el apalancamiento financiero dentro de la estructura de capital de un emisor se evalúa con respecto a los parámetros de la industria.

Como parte de este proceso, cuando aplique, el nivel de deuda de un emisor es ajustado sumando el conjunto de obligaciones fuera de balance al nivel de deuda total en el balance.

Dichos rubros incluyen lo siguiente:

- préstamos de empresas con propiedad parcial o subsidiarias no consolidadas que puedan implicar reclamaciones a la matriz;
- garantías a entidades fuera del grupo;
- deuda reportada asociada con la bursatilización¹ de cuentas por cobrar de corto plazo, ya sea que exista o no recurso para el emisor;
- cuando una parte importante de la deuda se describe como “sin obligaciones de pago” para la entidad calificada, Fitch forma generalmente una opinión sobre los incentivos económicos detrás del estatus “sin obligaciones de pago” antes de excluir la deuda (y los flujos de efectivo asociados) de sus cálculos;
- obligaciones de arrendamiento operacional;
- instrumentos híbridos.

Véanse en el Apéndice I los ajustes estándar aplicables a los corporativos.

Flexibilidad Financiera

La flexibilidad financiera le permite a un emisor cumplir con sus obligaciones de servicio de deuda y afrontar los períodos de volatilidad sin erosionar su calidad crediticia. Entre más conservadora sea la capitalización de un emisor, mayor será su flexibilidad financiera. En general, el compromiso de mantener la deuda dentro de un cierto límite, o en relación con el flujo de efectivo o razón a valor, permite a un emisor enfrentar mejor los eventos inesperados.

Otros factores que contribuyen a la flexibilidad financiera son la capacidad para revisar los planes de inversión de capital, las relaciones bancarias sólidas, el grado de acceso a una gama de mercados de deuda y capital (nacionales o extranjeros), las líneas de crédito comprometidas a largo plazo y la proporción de deuda de corto plazo en la estructura de capital. Estas cuestiones se incorporan en el análisis de la liquidez. Una vez que la liquidez alcanza un cierto nivel, generalmente no es una fuente de diferenciación de la calificación.

Las empresas de grado de inversión acceden, por lo general, de forma predominante a deuda no garantizada. Algunos sectores de uso intensivo de activos, como el de bienes raíces, en ciertos mercados, acceden a deuda garantizada, pero el análisis de Fitch evalúa el nivel de activos no comprometidos en relación con la deuda no garantizada desde una perspectiva de flexibilidad financiera, costo y recuperación, la cual puede afectar la IDR de la entidad y la calificación del instrumento no garantizado. Particularmente en el caso de las empresas por debajo del grado de

Tabla de Correspondencia de Calificaciones

IDR Largo Plazo	IDR Corto Plazo
AAA a AA-	F1+
A+	F1 o F1+
A	F1
A-	F1 o F2
BBB+	F2
BBB	F2 o F3
BBB-	F3
BB+ a B-	B
CCC a C	C
RD/D	RD/D

Fuente: Fitch.

¹ El término “bursatilización” puede variar por país en la región latinoamericana; por ejemplo, se utiliza “securitización” en Chile y “titularización” en Colombia.

inversión, el enfoque analítico de la prelación de la deuda se detalla en “Non-Financial Corporates Notching and Recovery Ratings Criteria.”.

Las emisiones de deuda de los diferentes mercados tienen deuda con pago a vencimiento o amortizable. Fitch evalúa los perfiles de vencimiento de deuda de las empresas y, dependiendo del tipo de compañía, sus recursos en efectivo para pagar la deuda amortizable o su estrategia (e historial) para mitigar el riesgo de refinanciamiento (que puede incluir flujo proveniente de las operaciones, efectivo restringido, efectivo etiquetado, efectivo acumulado dedicado, líneas de crédito comprometidas no dispuestas, búsqueda de refinanciamiento previo al vencimiento, emisiones de deuda regular, venta de activos) y, como se describió, la diversidad de los fondos a los que se tiene acceso.

Los indicadores de cobertura de gastos fijos (CGF) son una medida central de la flexibilidad financiera de una entidad que compara la capacidad operativa de un emisor para generar flujo de efectivo (después de impuestos) con sus costos de financiamiento. Muchos factores influyen en los indicadores de cobertura, incluyendo los costos generales de financiamiento, la mezcla de financiamiento de tasa fija frente al de tasa variable, la denominación de la deuda, coberturas de tasa de interés y el uso de deuda cupón cero o de pago en especie. Los indicadores de cobertura deberían considerarse relativos a los de apalancamiento.

La exposición al tipo de cambio también puede tener impacto sobre la flexibilidad financiera. Algunas empresas pueden tener una cobertura natural de moneda (*commodities*, petróleo y gas) o una exposición desprotegida aceptable en un régimen de tipo de cambio fijo, dado el tipo de productos que venden y su propia base de costos. Para otras compañías, puede haber un descalce importante entre la denominación de la deuda y la del efectivo generado internamente.

Calificaciones de Corto Plazo de Finanzas Corporativas

El horizonte de tiempo de las calificaciones de corto plazo no se refiere explícitamente a los 13 meses inmediatamente después de una fecha determinada. En cambio, se refiere al perfil de liquidez continua que se esperaría que la entidad calificada mantuviese durante el horizonte de tiempo de la IDR de largo plazo, por lo general un ciclo económico. Este enfoque pone menos énfasis en características favorables o desfavorables del perfil de liquidez cuando son consideradas temporales.

Las calificaciones de corto plazo se asignan a las obligaciones cuyo vencimiento inicial se considera de corto plazo según la convención de mercado. Esto significa hasta 13 meses en el caso de finanzas corporativas. Las calificaciones a corto plazo están vinculadas a las de largo plazo según la tabla de correspondencia de calificación de Fitch, ya que la liquidez y las preocupaciones a corto plazo son parte de la revisión del perfil crediticio a largo plazo.

Enfoque Conservador en Calificaciones de Corto Plazo Asignadas en A+ y A-

Existe concentración en la escala a corto plazo, en la que los grupos analíticos de Fitch pueden optar por asignar mayores o menores equivalentes de calificación de corto plazo. Cuando la calificación de largo plazo está en la categoría A, la opción de corto plazo más alta es común para los soberanos y los bancos, los cuales tienen acceso a la creación de moneda fiduciaria y ventanillas de descuento. En comparación, incluso empresas con calificaciones más altas generalmente no poseen diferentes tipos de opciones de liquidez adicional (por ejemplo, creación de moneda fiduciaria y acceso a ventanillas de descuento) disponibles para los emisores soberanos y bancarios más fuertes.

Puesto que los emisores de finanzas corporativas tienen un perfil de liquidez que es considerado en general más débil, Fitch opta por la opción de calificación de corto plazo más baja; así, las

calificaciones de largo plazo de 'A+' tienen una calificación de corto plazo de 'F1' y las de largo plazo de 'A-' tienen una de corto plazo de 'F2'.

Diferenciación entre 'F2' y 'F3' para Calificaciones de Largo Plazo de 'BBB'

Para las calificaciones más bajas, dentro de la categoría de grado de inversión, la brecha de liquidez entre empresas, soberanos y emisores financieros será menor por lo general. Para diferenciar entre emisores calificados en 'BBB'/F2' y 'BBB'/F3', Fitch mide los emisores respecto a los lineamientos de la tabla que se muestra a continuación, con enfoque en la liquidez interna. La liquidez proporcionada de manera externa en forma de líneas de crédito revolventes comprometidas es solo relevante como una consideración secundaria, ya que la liquidez se hace más dependiente de las buenas relaciones con los bancos y no de fortaleza de la capacidad de generación de flujo de efectivo del emisor.

Para asegurar que la liquidez es sostenible, el análisis se hace con base en el año en curso y la proyección de Fitch para los dos años siguientes. En el caso de emisores que demuestren una trayectoria marcada en una dirección en particular, se hace un mayor enfoque en indicadores proyectados.

Lineamientos de Indicadores Generales Promediados a lo largo del Tiempo para Máximos^a de 'F2'/F3'

Indicadores	F2	F3
Internos		
Flujo de Fondos Libre/EBITDAR (%)	>20	<20
Efectivo Disponible al Cierre de Año/Deuda de Corto Plazo (%)	>80	<80
FGO/Servicio de Deuda ^b (veces)	>1.5	<1.5
Interno y Externo Combinado^c		
Liquidez Potencial Bruta/Servicio de Deuda (veces)	>1.1	<1.1

^a Aplicable a calificaciones crediticias internacionales. ^b FGO más intereses/deuda de corto plazo más interés pagadero en el año representado. ^c Flujo de fondos libre más efectivo disponible más la parte no utilizada de las líneas de crédito comprometidas. FGO: flujo generado por las operaciones.
Fuente: Fitch.

Cuando las métricas financieras no son concluyentes, Fitch considerará aspectos adicionales con respecto a la calidad de los flujos de efectivo tales como:

- estacionalidad incluyendo la concentración de la rentabilidad en un período;
- movimientos volátiles en el capital de trabajo;
- predictibilidad de los flujos de efectivo.

Papel Comercial (PC) – Respaldo de Liquidez

Fitch revisa a los emisores de PC para determinar si existe respaldo de liquidez completo (100%) disponible para el PC emitido y otras obligaciones de corto plazo, independientemente de la calificación crediticia de la entidad. El respaldo de liquidez es adecuado o inadecuado. Un respaldo de liquidez más que adecuado no justifica una calificación crediticia de corto plazo más alta. El respaldo de liquidez puede no solo ser en la forma de obligaciones bancarias, sino incluir también efectivo disponible y equivalentes de efectivo, fuentes esperadas de flujo generado por las operaciones, soporte tangible de la matriz, u otras formas alternas de soporte de liquidez.

Fitch calcula la cobertura de respaldo de PC como la suma de todas las líneas de liquidez comprometidas y no dispuestas (principalmente líneas de crédito bancarias comprometidas, pero también puede incluir formas alternativas de soporte de liquidez) dividida entre la suma de PC y todas las demás obligaciones financieras de corto plazo que se anticipa que estarán vigentes, tales como la deuda bancaria de corto plazo u obligaciones de largo plazo con vencimientos dentro de un año. Para este propósito, se eliminan del numerador los programas de financiamiento especial y las bursatilizaciones que tienen respaldo de liquidez asignado, mientras que el respaldo asignado se excluye del denominador.

Incluir las obligaciones financieras de hacer o no hacer (*covenants* financieros) en la documentación de las líneas de crédito disponibles no limita la efectividad del respaldo de liquidez cuando, como es habitual, se refieren a información contable periódica auditada o preparada y se fijan en niveles muy alejados de aquellos consistentes con los indicadores de grado de inversión. Sin embargo, es posible que *covenants* financieros más estrictos hagan inválido el respaldo de liquidez para efectos del cálculo de Fitch, si la agencia considera que existe una probabilidad razonable de que dichos *covenants* sean violados.

Cuando la cobertura de respaldo de liquidez es menor de 100% y Fitch asigna una calificación de grado de inversión de corto plazo al PC o a la obligación de deuda a corto plazo, se destacará en los comunicados de calificación de Fitch la presencia de una excepción y se explicarán los fundamentos específicos del emisor. Asimismo, si el comité de calificación considera que el emisor no cuenta con un respaldo suficiente de liquidez, Fitch no podrá asignar una calificación al PC o a la obligación de corto plazo. Se considerará la deficiencia en el perfil de liquidez de una entidad al evaluar su calificación a largo plazo.

Herramienta de Opinión Crediticia para Corporativos

La Herramienta de Opinión Crediticia para Corporativos (CCOT por su nombre en inglés *Corporate Credit Opinion Tool*) utiliza un enfoque que busca replicar el proceso de determinación de calificación para monitorear opiniones de crédito (OCs) asignadas previamente y funciona como un punto de partida objetivo para nuevas OCs generadas con base en modelos. El propósito de la CCOT es que se aplique en empresas industriales (ej. no financieras) para adquisiciones o proyectos financiados con deuda altamente apalancados tanto en Norteamérica como en Europa. Se han desarrollado modelos diferentes para cubrir estas regiones por separado, así como combinadas. Por lo tanto, existen tres grupos de modelos.

La CCOT se calibra usando un conjunto de emisores representativos de aquellos a ser evaluados mediante esta herramienta. En específico, la CCOT refleja la relación entre los indicadores crediticios clave identificados por el equipo de financiamiento con deuda y las calificaciones asignadas utilizando un modelo logarítmico lineal (*linear-log model*). Las variables independientes incluyen tres indicadores crediticios básicos: deuda total, cobertura de interés y margen de EBITDA. La relación entre estas y las calificaciones asignadas se examina, se cuantifica individualmente y se combinan luego en una OC compuesta.

Información y Limitaciones

Contabilidad

El proceso de calificación de Fitch no es y no incluye una auditoría de los estados financieros de un emisor. La elección por parte del emisor de las políticas contables importantes puede informar a opinión de Fitch sobre el grado en que los estados financieros de un emisor reflejan su desempeño financiero. Las áreas relevantes incluyen los principios de consolidación, las políticas de valuación, los métodos de manejo de inventario, los métodos de depreciación, el reconocimiento de ingresos y las prácticas de reservas, las provisiones de pensiones y el tratamiento de rubros fuera del balance general. Como parte del análisis de calificación, Fitch puede ajustar cifras, cuando sea necesario, con el fin de mejorar la comparabilidad de la información financiera entre los emisores. La calificadora también considera las diferencias entre las normas de contabilidad nacionales y el efecto que estas diferencias puedan tener en los resultados financieros de emisores dentro de una misma industria pero domiciliados en lugares distintos.

Dado que los diferentes sistemas de contabilidad pueden afectar los activos, pasivos y utilidades reportadas de un emisor, Fitch puede hacer ajustes en ocasiones, según lo considere apropiado, para lograr una mayor comparabilidad con otras empresas en el grupo de pares. Estos ajustes

incluyen aquellos realizados para el reconocimiento de ingresos, valor de los activos, propiedades arrendadas, reservas por contingencia, y tratamiento de impuestos y pasivos fuera del balance general. El principio general que Fitch aplica a sus ajustes es volver a medidas de efectivo: balances de efectivo, flujo de efectivo y necesidades de efectivo.

Fitch utiliza generalmente balances auditados preparados según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) o los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de Estados Unidos (US GAAP). Si dichos informes no están disponibles, Fitch utilizará contabilidad basada en GAAP locales, otros estados financieros proporcionados y comentarios de publicados por la administración para hacer los ajustes apropiados para el análisis comparativo, siempre que la calidad de los auditores o de las demás terceras partes empleadas en la revisión (y la divulgación) sea adecuada.

Aunque los ajustes de datos realizados por Fitch se estandarizan en la mayor medida posible, seguirán mostrando diferencias entre emisores, y para el mismo emisor a través del tiempo. Las mismas derivan de diferencias en el marco de contabilidad, decisiones de políticas financieras y contables del emisor, asesoría de auditoría a emisores, y variaciones nacionales y regionales en las prácticas de contabilidad y reporte de información.

Los ajustes financieros estandarizados que realizan los analistas de Fitch generalmente requieren diferentes niveles de desglose complementario y/o estimaciones subjetivas. Tal desglose complementario puede ser insuficiente, ya sea en términos absolutos, o confiable en el transcurso de la publicación continua de información de un emisor, para que Fitch pueda aplicar ajustes estandarizados. La agencia trabaja con estados financieros auditados y no auditados, así como proyecciones tanto del emisor como preparadas por Fitch, todos los cuales representan información adicional que deriva en distintos grados de aproximación.

Al preparar las proyecciones, Fitch genera una serie de indicadores financieros para producir un resumen de la proyección que sea comparable con los indicadores financieros históricos. Por lo tanto, estas proyecciones permiten una comprensión mayor de la información al calcular indicadores financieros través de la consolidación.

Fuentes de Información

Los supuestos clave de estos criterios son desarrollados por medio del análisis de información de corporativos y su vulnerabilidad al riesgo crediticio. Esto incluye el análisis de factores clave de calificación y su desempeño durante períodos prolongados, conclusiones analíticas a partir de reportes financieros, información del sector público y privado, e información analítica proporcionada por los emisores y otros participantes del mercado. Los supuestos derivan del juicio analítico experto utilizando dicha información.

Uso de Información por parte de Fitch

La principal fuente de información detrás de las calificaciones sigue siendo la información pública divulgada por el emisor, incluyendo sus estados financieros auditados, objetivos estratégicos y presentaciones para inversionistas. Otra información revisada incluye datos del grupo de pares, análisis regulatorio y del sector, y supuestos esperados sobre el emisor o su industria.

La composición exacta de la información requerida para asignar y mantener calificaciones variará con el tiempo. Entre otros factores, esto refleja que:

- los perfiles operacionales y financieros de emisores calificados evolucionan constantemente y esta evolución puede requerir mayor o menor énfasis en elementos de información específicos en el cálculo de la calificación;
- nuevos y diferentes desafíos de factores macroeconómicos, de financiamiento o ambientales

surgirán en el tiempo para los emisores calificados, cada uno de los cuales a su vez requerirá mayor o menor énfasis en los elementos de información específicos;

- las propias metodologías de calificación de Fitch evolucionarán con el tiempo, y con ello, el énfasis relativo que se da a elementos específicos.

En la mayoría de los casos, la información pública de un emisor importante en los mercados de capitales debe ser suficiente para que Fitch asigne una calificación. Sin embargo, cuando la información está por debajo de un nivel aceptable, por cualquier motivo, Fitch retirará cualquier calificación afectada.

La participación directa del emisor puede añadir información al proceso. No obstante, el nivel, la calidad y la relevancia de la participación directa en sí misma varían entre emisores y también puede ser así en lo individual para cada emisor en el tiempo. El flujo de información puede decaer o expirar por completo (por ejemplo, en un momento de estrés financiero para la entidad calificada, o antes de una fusión corporativa o reestructuración), independientemente de la naturaleza de la relación entre Fitch y la entidad calificada. Para obtener más detalles sobre el tema de la participación del emisor en el proceso de calificación y cómo se comunica esto a los usuarios de la calificación, ver [“Rating Initiation and Participation Disclosure Policy”](#).

Los niveles de información muestran por lo general una relación más fuerte con la ubicación geográfica que con el nivel de participación directa del emisor en el proceso de calificación. En jurisdicciones con altos niveles de divulgación pública, el conjunto de la información pública existente para una sola entidad que proporcione a Fitch información no-pública limitada excederá a menudo el conjunto de información pública y no-pública de otros emisores en jurisdicciones de divulgación baja que participan plenamente en el proceso de calificación. Cuando la información agregada está por debajo de los niveles aceptados por Fitch por cualquier razón, la agencia retirará cualquier calificación afectada.

El análisis de Fitch del historial de un emisor considerará todo o parte de lo siguiente:

- estados financieros auditados de tres o más años;
- información operativa de tres o más años respecto a los activos subyacentes y el negocio del grupo;
- estados financieros proforma, los cuales suelen estar sujetos a revisión de algún tercero;
- cuando los activos están en una etapa temprana de operación, una evaluación de expertos de las operaciones de dichos activos en un sector determinado incluyendo resultados financieros.

Es decisión de un comité de calificación determinar si la información disponible es suficiente y robusta para permitir asignar una calificación.

Tratamiento del Riesgo de Evento

El denominado riesgo de evento es un término usado para describir el riesgo de un evento generalmente imprevisto que, hasta que el acontecimiento es explícito y definido, se excluye de las calificaciones existentes. Los riesgos de evento pueden ser desencadenados desde el exterior (un cambio en la ley, un desastre natural, una oferta pública hostil de otra entidad) o desde el interior, por ejemplo, por un cambio de política en materia de estructura de capital, una adquisición importante o una reestructuración estratégica. El riesgo de fusiones y adquisiciones ha sido estadísticamente el riesgo de evento más común y puede servir como ejemplo de la manera en que el riesgo de evento puede ser incluido o excluido de las calificaciones. Para obtener más información sobre el tratamiento del riesgo de evento en las calificaciones consulte el informe [“Addressing Extreme Events”](#).

Ejemplo de Riesgo de Evento – Tratamiento del Riesgo de Fusiones y Adquisiciones en las Calificaciones

Evento	Incorporación en la Calificación
La empresa anuncia una adquisición oportunista, contra la estrategia de crecimiento orgánico divulgada previamente.	Evento está excluido de la calificación previa. El evento genera normalmente una revisión de calificación basada en la materialidad y el impacto, dependiendo de la mezcla y costo de financiamiento.
La empresa anuncia una adquisición oportunista, en consonancia con la intención declarada previamente de llevar a cabo adquisiciones considerables financiadas con deuda en un período de tres años en el sector actual de la empresa.	Evento fue incluido en gran medida en la calificación previa. No obstante, genera una revisión de calificación para asegurar que los parámetros de la adquisición actual sean consistentes con las expectativas ya incorporadas en la calificación.
La empresa anuncia su intención de expandirse a través de adquisiciones. No hay una indicación clara del costo o de la mezcla de financiamiento anticipada.	Evento está excluido de la calificación previa. El evento genera normalmente una revisión de calificación que ajustará la Perspectiva del emisor o hará un cambio en la calificación, dependiendo de la evaluación de Fitch de los objetivos probables, tamaños de la oferta, valoraciones y antecedentes de la empresa en términos de mezclas de financiamiento.

Fuente: Fitch.

Sensibilidad de Calificación

Las opiniones de Fitch son prospectivas e incluyen los puntos de vista de los analistas sobre resultados futuros. Las calificaciones de empresas no-financieras están sujetas a un ajuste positivo o negativo basado tanto en el desempeño financiero como operacional actual y proyectado. La lista a continuación incluye, sin ser exhaustiva, las principales sensibilidades que pueden influir en las calificaciones y/o en la Perspectiva.

Riesgo Industrial: Considera cambios en las perspectivas de crecimiento a largo plazo, la intensidad competitiva y la volatilidad de la industria relevante como resultado de acontecimientos sociales, demográficos, regulatorios y tecnológicos.

Riesgo de Ubicación: Contempla el deterioro del entorno operativo de un emisor debido al debilitamiento del entorno económico general, la salud del mercado financiero y la gobernanza sistémica en los países donde opera el emisor, así como la posible imposición de controles cambiantes.

Riesgo de Negocio: Se refiere a cambios en la capacidad de un emisor para soportar presiones competitivas, según lo reflejen su posición en mercados clave, diversificación, nivel de dominio de producto, capacidad para influir en precios y eficiencia operativa.

Riesgo Financiero: Considera cambios en el perfil financiero de un emisor, ya sea por el impacto de acontecimientos operacionales, la política financiera de la administración del emisor o la disponibilidad de financiamientos en caso de interrupciones del mercado que pudiesen conducir a presiones de liquidez.

Limitaciones de la Metodología de Finanzas Corporativas

Puesto que las empresas de finanzas corporativas comprenden un universo amplio de entidades, los informes adicionales, incluyendo aquellos específicos para un sector, clase de pasivos, o forma particular de riesgo intersectorial o de estructura corporativa, proporcionan antecedentes adicionales para la aplicación de esta Metodología Maestra y están disponibles en www.fitchratings.com. Esta Metodología Maestra identifica factores que Fitch considera al asignar calificaciones a una entidad o instrumento de deuda en particular dentro del alcance de la Metodología Maestra. No todos los factores de calificación en estos criterios pueden aplicarse a cada acción de calificación o calificación individual. Cada comentario de acción de calificación específico o informe de calificación discutirá aquellos factores que sean más relevantes para la acción de calificación individual.

Las calificaciones asignadas por Fitch, incluyendo las Observaciones y Perspectivas de Calificación, están sujetas a las limitaciones especificadas en las Definiciones de Calificaciones de Fitch y disponibles en <https://www.fitchratings.com/site/definitions>.

Variaciones Metodológicas

Las metodologías de Fitch están diseñadas para ser utilizadas en conjunto con un juicio analítico experimentado ejercido a través de un proceso de comité. La combinación de criterios transparentes, un juicio analítico aplicado transacción por transacción o emisor por emisor, así como una divulgación completa por medio de un comentario de calificación, fortalecen el proceso de calificación de Fitch a la vez que contribuye a la comprensión, por parte de los participantes del mercado, del análisis detrás de las calificaciones de la agencia.

Un comité de calificación puede ajustar la forma en que se apliquen estas metodologías con el fin de reflejar los riesgos de una transacción o emisor en particular. Estos son ajustes que se denominan como variaciones. Todas las variaciones se divulgarán en los respectivos Comentarios de Acción de Calificación, incluyendo su impacto en las calificaciones cuando sea pertinente.

Una variación puede ser aprobada por un comité de calificación cuando el riesgo, aspecto u otro factor relevante para asignar la calificación y la metodología aplicada para ello estén ambos dentro del alcance de los criterios, pero que el análisis descrito en la metodología requiera modificarse para abordar factores específicos de la transacción o entidad en particular.

Apéndice I. Principales Ajustes Analíticos

Fitch fomenta un clima analítico en el que los estados financieros son considerados como el material base que proporciona indicaciones amplias sobre la posición financiera y no solo un registro integral de hechos inmutables. Las limitaciones del material base (estados financieros del grupo empresarial) son muchas y variadas.

Por ejemplo, no es inusual que los grupos más importantes estén compuestos por cientos de entidades jurídicas. Los estados financieros presentan una imagen consolidada a un alto nivel, pero existirán diferencias materiales en la posición financiera puntual (ingresos, gastos, obligaciones y capacidad generadora de efectivo) de las diferentes entidades jurídicas dentro de un grupo consolidado, que pueden absorberse y ocultarse en el proceso de consolidación contable.

De manera similar, el flujo secuencial aparentemente armónico y ordenado de los ingresos y flujos de efectivo publicados no refleja de ninguna manera un flujo lineal real de pagos realizados por una empresa o una cascada legal de prioridades, sino que más bien muestra un flujo teórico. En la práctica, la empresa no escribe un cheque para su gasto operacional anual total, y, en el siguiente mes, uno por un importe de su factura de interés anual, seguido de un pago de su factura de impuestos, seguido a su vez por un pago de su factura anual de inversión de capital y así sucesivamente.

Además, los estados financieros presentan solo una imagen de los activos y pasivos, misma que está sujeta, por lo general de forma muy amplia, a decisiones subjetivas sobre tratamientos contables.

Como reflejo de la naturaleza agregada y aproximada de los datos de partida, Fitch aplica solamente una serie limitada de ajustes comunes, descritos a continuación. Los ajustes descritos en los informes especiales publicados anteriormente son reemplazados por los criterios de este documento y no deben considerarse como metodologías de Fitch. Los ajustes que no sean materiales para el análisis crediticio no tienen que realizarse.

1. Arrendamientos Operativos

Enfoque Analítico

Fitch considera los arrendamientos operativos como una forma de financiamiento de tipo deuda para activos operacionales y ajusta sus indicadores de apalancamiento y cobertura para incluir las características tipo deuda de los arrendamientos operativos. Fitch busca capitalizar los pagos que son un sustituto de la propiedad de activos generalmente operacionales que son efectivamente de carácter permanente.

Impacto en Métricas Crediticias

Apalancamiento

Fitch capitaliza el arrendamiento operacional anual utilizando un múltiplo para crear un equivalente de deuda. Este representa el nivel de financiamiento estimado para una compra hipotética del activo arrendado. Incluso cuando el activo puede tener una estructura más corta de arrendamiento financiero, el equivalente de deuda de Fitch asume una compra del activo por su vida económica total. Esto permite una comparación amplia entre entidades calificadas que contraen deuda para financiar un activo operacional y aquellas que lo han arrendado.

El múltiplo estándar de 8 veces (x) es apropiado para activos con una vida económica larga, como la propiedad, en un entorno de tasas de interés promedio (6% de costo de financiamiento para la empresa). El múltiplo puede ser adaptado para reflejar la naturaleza de los activos arrendados: múltiplos menores para activos con una vida económica más corta y, sobre todo, en los mercados

emergentes, para reflejar ambientes de tasa de interés muy diferentes en los países en cuestión. Fitch puede variar el multiplicador cuando hay una expectativa alta de que un múltiplo mayor o menor es más apropiado para un emisor, sector de mercado o país en particular. La elección del múltiplo utilizado, si el resultado de su uso se desvía materialmente de los múltiplos convencionales derivados de las dos tablas siguientes, será señalada en el reporte de calificación de Fitch sobre el emisor e identificada como una variación de la metodología.

Múltiplo (x) Relevante por Entorno de Tasa de Interés y la Vida Útil Restante de los Activos Arrendados

Vida Económica de Activos Arrendados	Vida Útil Restante de Activos Arrendados	Entorno de Tasa de Interés				
		10%	8%	6%	4%	2%
50	25	7.1	8.3	10.0	12.5	16.7
30	15	6.0	6.8	7.9	9.4	11.5
15	7.5	4.3	4.7	5.2	5.8	6.5
6	3	2.3	2.4	2.5	2.7	2.8

Fuente: Fitch.

Fitch pretende mantener constantes aquellos elementos de su metodología que considera que cuentan con elementos cíclicos, prefiriendo un enfoque de “mitad-de-ciclo”. Esto excluye un conjunto de ajustes periódicos más precisos, tales como expectativas del índice de cobertura de interés y múltiplos de arrendamiento. La agencia espera que las tasas de interés se normalicen en el mediano plazo y no realiza reajustes periódicos menores para agregar valor al análisis. Por otra parte, aunque las tasas de interés actuales son bajas en diversos mercados desarrollados, muchos arrendamientos operativos de largo plazo existentes en las empresas fueron contratados durante los períodos de tasas de interés “normales” o más altas que las actuales. Dado que las empresas tienen un flujo constante de amortización de arrendamientos, los cambios más recientes de tasa de interés no se han traducido inmediatamente en costos menores de arrendamiento operativo.

Sin embargo, Fitch distingue y revisa periódicamente el múltiplo utilizado en países donde las tasas de interés son significativamente más altas o más bajas que en los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) de referencia como Alemania, Estados Unidos, Francia, Italia o Reino Unido, donde la mediana de rendimiento de bonos gubernamentales a 10 años durante el período 2000-2015 oscila normalmente entre 3.5% y 4.5%, la cual, después de agregarle la prima de riesgo por un riesgo corporativo de buena calidad, es ampliamente compatible con el entorno de tasa de interés de 6% utilizado para definir los múltiplos del arrendamiento.

Para el caso de países como Japón, donde la mediana de rendimiento de bonos gubernamentales a 10 años está más cercana a 1%, un múltiplo de 9x es más apropiado. En el extremo opuesto, en países como Sudáfrica o Rusia, donde la mediana de rendimiento de los bonos gubernamentales a 10 años supera 8%, se debe utilizar un múltiplo de 6x. Para el caso de emisores con base multinacional de activos, Fitch puede utilizar un enfoque mixto dependiendo de en qué países se encuentran los activos arrendados. Si este nivel de detalle no está disponible o Fitch es consciente de que el múltiplo específico del país no es apropiado (por ejemplo, cuando los contratos de arrendamiento están denominados en monedas fuertes), la calificador puede utilizar el múltiplo estándar de 8x o tomar el múltiplo del país más relevante para el emisor, si es posible identificar un país de operación dominante.

Cuando exista evidencia de que, para una clase de activo, los costos de financiamiento de la compañía para adquirirlo sean más representativos que los costos de financiamiento locales, ambos en la misma moneda, Fitch puede utilizar un múltiplo de 8x en jurisdicciones donde un múltiplo diferente sea la norma para financiamientos de arrendamientos.

Ejemplos de dichas clases de activos incluyen aviones y barcos, los cuales son financiados generalmente en dólares estadounidenses en mercados globales y locales. Los comités de calificación evaluarán esto caso por caso y la evidencia relevante podría incluir consideraciones respecto a los costos de tasas de interés (incluyendo primas de arrendatarios) implícitos en arrendamientos operativos o financieros, así como pagos absolutos de arrendamiento.

Los múltiplos de país específicos actuales son los siguientes.

Múltiplos Estándar ^a de Capitalización de Arrendamiento de País Específico

Múltiplo de 8x	Múltiplo de 7x	Múltiplo de 6x	Otros Múltiplos
Asia-Pacífico			
Malasia, Tailandia, China/Hong Kong, Corea del Sur	Australia, Nueva Zelanda	India, Filipinas, Sri Lanka, Vietnam	Indonesia: 5x Japón : 9x Singapur: 9x Taiwán: 9x
América			
Bolivia, Canadá, El Salvador, Guatemala, Panamá, Estados Unidos,	Argentina, Chile, Perú, Venezuela	República Dominicana, México	Brasil: 5x Colombia: 5x Costa Rica: 4x
Europa, Medio Oriente y África			
Chipre, República Checa, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Lituania, Países Bajos, Noruega, Portugal, Arabia Saudita, Eslovaquia, España, Suecia, Reino Unido	Bulgaria, Grecia, Polonia, Rumania,	Azerbaiyán, Georgia, Irán, Kazajstán, Namibia, Rusia, Sudáfrica	Suiza: 9x Luxemburgo: 9x Turquía: 5x Ucrania: 5x

^a Estándar se refiere a los múltiplos aplicados a los activos con un promedio de vida restante de 15 años. x: veces.
Fuente: Fitch.

Cobertura de Intereses

Fitch incluye el cargo por arrendamiento capitalizado anual (sus componentes de interés fijo y principal) en su índice de cobertura de cargos fijos, que está diseñado para capturar dichos pagos. En el pronóstico de Fitch para el caso de calificaciones de una empresa específica, los pagos de arrendamientos operativos proyectados se basan en un perfil de negocio en marcha en lugar de en un valor basado en pagos mínimos contractuales decrecientes. En un pequeño número de casos, los detalles del pago mínimo por arrendamiento (generalmente entre 12 y 18 meses) pueden utilizarse al revisar a los acreedores de un instrumento de deuda de un emisor en el análisis de recuperación de Fitch.

Cuándo No Capitalizar

Fitch también puede elegir no capitalizar ciertos arrendamientos operativos, reconociendo los casos en que el arrendamiento tiene más bien el carácter de un costo de operación en lugar de un pago bajo una estructura de financiamiento a largo plazo. Fitch consideraría no capitalizar las obligaciones de arrendamientos en los siguientes casos.

- Uno son los activos arrendados que tienen una promedio de vida útil restante corta de cinco años o menos (suponiendo un múltiplo de 3.0x a 3.5x). Dado que las entidades calificadas tienen por lo general un nivel de apalancamiento por encima de 3x hace poca diferencia si este tipo de activos arrendados son incluidos.
- Otro son los activos arrendados vinculados a una concesión o contrato en específico con un plazo finito, en el cual las obligaciones por arrendamiento de activos a la medida finalizan conjuntamente con la terminación o expiración del contrato.
- La entidad calificada solo tiene la opción de arrendar activos fijos propiedad de terceros o administrados por terceros (terminales aeroportuarias, acceso a infraestructura nacional, otros servicios compartidos “regulados”). Esto no pretende incluir situaciones en las que los emisores han traspasado los activos a entidades separadas cuyos títulos cotizan en el

mercado, como por ejemplo, con las empresas de tecnología, medios y telecomunicaciones y sus torres y mástiles. Esta excepción para capitalizar pagos de arrendamiento pretende contemplar situaciones en las cuales la compra del activo no es una opción para los participantes del sector.

- El último caso es cuando la empresa ha demostrado claramente ser capaz de administrar sus costos de arrendamiento para coincidir con la etapa del ciclo económico, haciendo los pagos del arrendamiento más afines a un costo operativo variable en lugar de un compromiso financiero a largo plazo. Esto también puede conducir a la capitalización de un nivel base más bajo de gastos de arrendamiento operativo cuando se ha demostrado que los alquileres por encima de ese nivel pueden ser manejadas con flexibilidad durante todo el ciclo.

Impacto en el Análisis de Recuperación

Salvo cuando las prácticas locales indiquen que los costos continuos deben ser sumados a las reclamaciones *senior* no garantizadas, Fitch generalmente trata a las obligaciones de arrendamiento como un elemento de la estructura continua de la entidad postreestructura, en lugar de como una obligación materializada sumada a la masa de acreedores.

Arrendamientos con Componentes Variables

Cuando las obligaciones de renta están relacionadas con una métrica operacional de los activos arrendados, generalmente el ingreso por punto de venta, y cuando la información disponible es suficiente y confiable en términos de consistencia, Fitch puede reflejar la flexibilidad adicional proporcionada por el componente variable, eliminando el monto de renta del cálculo de la deuda.

2. Híbrido

Enfoque Analítico

Para más detalles, ver la metodología titulada “Tratamiento de Instrumentos Híbridos en Análisis de Crédito De Empresas No-financieras y Vehículos de Inversión de Bienes Raíces” (“Non-Financial Corporates Hybrids Treatment and Notching Criteria”).

Fitch le da tratamiento a los instrumentos híbridos de la siguiente manera: acreditando 100% al capital, acreditando 50% al capital y 50% a la deuda, o acreditando 100% a la deuda. La decisión de usar únicamente tres categorías refleja la opinión de Fitch de que el tratamiento de instrumentos híbridos en componentes de deuda y capital es una aproximación general y cualitativa, y no pretende dar la impresión de precisión. Estos criterios están dirigidos a instrumentos híbridos adquiridos por inversionistas no afiliados y que se espera que ejerzan todos los recursos disponibles. Esta metodología no aplica a las notas de pago en especie (*payment in kind* [PIK]) de compañías *holding* o préstamos de accionistas que:

- son emitidos en un nivel de *holding* fuera de un grupo restringido (es decir, en el que los flujos de efectivo son controlados dentro de un grupo de empresas);
- son de inversionistas estratégicos (por ejemplo, el *patrocinador* de capital privado [*sponsor*] en una transacción de compra apalancada) cuyos intereses económicos y estratégicos deben permanecer alineados con los de los accionistas comunes.

Ver sección 7 para el tratamiento de estos instrumentos.

El tratamiento como deuda asimilable o como patrimonio o capital es un concepto analítico que expresa el grado en que Fitch considera a un título con cualidades de deuda o capital. La deuda asimilable a patrimonio acreditada a un híbrido puede ser de 0%, 50% o 100%. Las cualidades de deuda o capital son evaluadas asumiendo que el emisor está experimentando problemas financieros, independientemente de la probabilidad de ocurrencia de los mismos. La decisión de Fitch de acreditar todo o parte del híbrido de un emisor a capital o a deuda no es motivada por las reglas de contabilidad o la clasificación del instrumento en los estados financieros del emisor.

Para ser elegibles para acreditar al capital, los instrumentos híbridos normalmente necesitan ser por lo menos subordinados a la deuda *senior* y permitir el aplazamiento consecutivo de pagos de intereses por un período de al menos cinco años. Los pagos obligatorios, los incumplimientos de *covenants* o los eventos de incumplimiento que pudiesen desencadenar un incumplimiento corporativo general o una necesidad de liquidez, incluidos en los términos y condiciones del instrumento, impedirían cualquier acreditación al capital. Las características estructurales que limitan la habilidad de una empresa para activar las características más del tipo de capital de un híbrido lo hacen parecerse más a un instrumento de deuda.

Impacto en Métricas Crediticias

Fitch realiza ajustes a los indicadores de apalancamiento financiero de un emisor con base en las características de deuda y capital de un híbrido, como se explica en la metodología. Los instrumentos registrados como de deuda o capital en el balance de un emisor pueden ser reasignados de esa categoría y ser clasificados como totalmente deuda, totalmente capital, o 50% deuda y 50% capital para el análisis de indicadores de Fitch. La agencia utiliza los indicadores de apalancamiento ajustados resultantes en su análisis fundamental de un emisor.

Fitch no hace ajustes a indicadores de cobertura de interés o de costos fijos para cupones diferibles porque asume que el interés de dichos instrumentos se pagará. La agencia puede usar proyecciones o casos de sensibilidad en el cálculo de los indicadores de cobertura para su uso en el análisis de calificación con el fin de evaluar la flexibilidad que ofrecen los instrumentos híbridos.

3. Pensiones

Enfoque Analítico

Los déficits en los esquemas de pensiones de beneficios definidos (BD) son obligaciones financieras, pero, debido a su naturaleza de largo plazo y carácter imprevisible en tiempo y monto, no son vistos por Fitch como una obligación de deuda para propósitos de cómputo en sus métricas estándar de apalancamiento. El enfoque de Fitch es más bien sobre las implicaciones de los acuerdos de pensiones en el flujo de efectivo.

Cuando los esquemas de pensiones son importantes para una empresa, Fitch refleja el impacto de estos principalmente en la modelación de su flujo de efectivo. Si se determina que un esquema de pensiones podría ser material para el análisis de calificaciones, los analistas investigan aún más dicho esquema para determinar las implicaciones probables de un déficit de pensiones en los pagos de efectivo que un emisor tiene programado hacer en dicho esquema. Las expectativas de pagos en efectivo crecientes se reflejan en las proyecciones de Fitch para medir el efecto sobre el perfil crediticio completo del emisor.

Impacto en los Indicadores Crediticios

Los flujos generados por las operaciones (FGO) y otras medidas de flujo de efectivo de Fitch son calculados después de contribuciones recurrentes a pensiones. Cualquier expectativa de cambio en las contribuciones de pensiones se incluye en las proyecciones de flujo de efectivo de Fitch como ajuste al FGO. El impacto de estos cambios potenciales se refleja en los indicadores de generación de efectivo, así como en los de apalancamiento y cobertura.

Si una empresa hace una importante contribución única o no recurrente a un esquema de pensiones, y si esto se considera excepcional, puede ser mostrado bajo FGO. Aunque esto no afectaría algunas medidas de desempeño de flujo de efectivo (en comparación con un caso donde no hay pago), se reflejaría en indicadores de apalancamiento y cobertura a través de su impacto en la deuda neta y, a menudo, en la deuda bruta.

Las métricas de apalancamiento ajustadas, basadas en valoraciones de contabilidad, se calculan, con el fin de detectar a aquellos casos que requieren un análisis más profundo del impacto de las pensiones. Una herramienta para la examinación inicial de un déficit de pensiones es el apalancamiento ajustado por pensiones en comparación con el apalancamiento ajustado que no considera pensiones. Esto se calcula tomando una medida de apalancamiento tradicional, por ejemplo, la deuda bruta ajustada: EBITDAR operacional y añadiendo los rubros de pensiones en el numerador y denominador:

$$\frac{\text{Deuda Bruta + Ajuste de Arrendamiento + Déficit de Pensiones de Fitch}}{\text{EBITDA Operacional + Alquileres + Costo de Servicio Actual}}$$

Para aquellos que reportan conforme a las NIIF, tanto en el caso de esquemas financiados (es decir, cuando las empresas están obligadas a mantener activos para cubrir pagos eventuales de pensiones) como no financiados, Fitch incluye el déficit total de pensiones según NIIF. La medida adoptada es pasivos menos activos según lo medido a la fecha del balance, removiendo el efecto de ganancias actuariales no reconocidas (esto se conoce a veces como la “situación de fondeo” del esquema).

Para aquellos que reportan conforma a US GAAP, Fitch incluye pasivos de pensiones no financiados según lo determinado por los principios de contabilidad generalmente aceptados (GAAP).

Cuando las valoraciones de financiamiento muestran un déficit, en jurisdicciones que Fitch describiría como “fondeadas”, es posible que se deban llevar a cabo acciones para cerrar este déficit en un período de tiempo razonable (a menudo interpretado como de aproximadamente 10 años). Un déficit aumentado de pensiones puede, por lo tanto, conducir a una fuga inmediata de flujo de efectivo. Por el contrario, en las jurisdicciones “no fondeadas” donde no hay ningún requisito para financiar obligaciones de pensiones de BD no suele haber impacto en el flujo de efectivo por cambios en el déficit reportado.

Con el fin de reflejar las variaciones amplias en las valoraciones de pensiones en el ciclo económico, Fitch examina el efecto de ajuste en pensiones durante un período de varios años. Cuando el apalancamiento ajustado por pensión es materialmente superior al apalancamiento sin ajuste por pensión, Fitch investiga la naturaleza de las obligaciones de pensiones con más detalle para evaluar si egresos de efectivo significativos relacionados con pensiones son una posibilidad dentro del horizonte de calificaciones.

Impacto en el Análisis de Recuperación

El análisis de recuperación diseñado a la medida para créditos calificados en B+ y niveles inferiores puede incluir un déficit de pensiones cuando sea significativo, como un acreedor a un nivel adecuado de prelación en la estructura de capital. Las estimaciones contables pueden utilizarse a menos que haya evidencia de que estas difieren significativamente del monto que realmente sería reclamado en una liquidación o reestructuración.

4. Factoraje de Deuda

Enfoque Analítico

Como fuente de financiamiento sin recurso, el factoraje de corto plazo a menudo aparece solo en las notas de las cuentas del deudor y puede no estar presente en el balance general. Sin embargo, los deudores pueden optar por incluir el factoraje en su balance general. En este caso, el monto retirado aparece en la categoría de deuda, y las cuentas por cobrar vendidas se muestran con el resto de las cuentas por cobrar del deudor. Fitch no asumirían que un tratamiento contable de un factoraje de cuentas por cobrar refleja realmente la realidad económica. Fitch aplica un enfoque

pragmático, el cual no ha cambiado en respuesta a los desarrollos en el tratamiento contable y regulatorio. Tiene como propósito revisar la forma legal o contable de la transacción para analizar la sustancia económica.

Fitch considera el factoraje esencialmente como una alternativa a la deuda garantizada, sea cual sea el nivel de recurso legal para el originador. Aunque el acceso al mercado de factoraje puede considerarse positivamente como diversificación de las fuentes de financiamiento, los diferentes niveles de acceso al factoraje para financiar el ciclo de capital de trabajo entre emisores por lo demás idénticos no debería dar lugar a una evaluación distinta del apalancamiento económico de dichas entidades.

Fitch solo acepta el tratamiento del factoraje como una venta de activos y no considera el financiamiento a base de factoraje como deuda financiera *supersenior*, si se cumplen las condiciones establecidas a continuación.

- Las características estructurales del factoraje de las cuentas por cobrar demuestran que los riesgos han sido totalmente transferidos a sus acreedores. Un factoraje debe estar delimitado (por ejemplo, aislado de la demás deuda del grupo) y sus acreedores tener recurso solo contra los activos comprados y no tenerlo respecto al originador.
- La naturaleza de los bienes vendidos en el programa de factoraje debe ser de operacional no-recurrente, de manera que la interrupción del factoraje no dé lugar a la reconstitución propia de los activos en el balance general del emisor con el requisito inherente de liquidez inmediata para financiar estos activos recién originados.

Como tal, debido a la naturaleza recurrente de los activos subyacentes, es poco probable que el factoraje de cuentas por cobrar comerciales e inventarios sea tratado como una venta de activos, salvo que los activos pertenezcan a una línea de negocio que ha sido o pronto será descontinuada a la fecha de la evaluación.

Fitch no considera, por lo general, los montos no utilizados de las líneas de crédito de factoraje comprometidas como disponibles para propósitos del cálculo de liquidez, ya que estas incluyen generalmente *covenants* para el vendedor y criterios de elegibilidad para las cuentas por cobrar, los cuales pueden ser más difíciles de cumplir en un escenario de estrés. Lo anterior difiere de préstamos revolventes respaldados por activos (mismos pueden estar garantizados con activos por cobrar e inventario), los cuales Fitch consideraría para propósitos de liquidez.

Impacto en las Métricas Crediticias

Cuando el factoraje ha sido tratado por el emisor como una venta de activos y la divulgación es suficiente y confiable en términos de consistencia, Fitch revertirá el tratamiento contable y ajustará los estados financieros como se describe a continuación para su propósito analítico.

1. Balance General

- Activos: La sección pertinente del balance general se incrementa por el saldo de activos en factoraje a la fecha de cierre.
- Pasivos: La sección de “otras deudas garantizadas” se aumenta en la misma cantidad.

2. Estado de Flujos de Efectivo

- Los movimientos de efectivo de capital de trabajo se disminuyen (aumentan) por el incremento (disminución) interanual en el financiamiento a base de factoraje pendiente en la fecha de cierre.
- El flujo de efectivo de financiamiento se incrementa (disminuye) por una cantidad idéntica.

Impacto en el Análisis de Recuperación

Ya sea financiado con garantía o sin recurso y reconsolidado, la importancia práctica de este

financiamiento de capital de trabajo fundamental conduce a su tratamiento como deuda de clasificación *senior*. Este nivel de prelación forma parte del análisis de recuperación y facilita el reemplazo inmediato de financiamiento. En caso de que el originador se beneficie de un instrumento de crédito no garantizado alternativo como respaldo, el factoraje de cuentas por cobrar no será tratado entonces como una reclamación de prioridad alta.

Para propósitos del análisis de recuperación, el financiamiento a base de factoraje se define como la cantidad máxima autorizada para ser retirada en los últimos 12 meses anteriores al análisis, o la última cantidad retirada, si esta es la única información disponible.

Caso 1: Enfoque de Liquidación

Si las cuentas por cobrar vendidas están fuera del balance general sin recurso para el originador, Fitch asume que todas las cuentas por cobrar mostradas en el balance (las cuales excluyen a las vendidas) serán usadas para recuperar esa deuda y que no necesita hacerse un ajuste para reflejar el impacto del programa de factoraje.

En el caso menos frecuente de que el factoraje se encuentre en el balance general debido a un recurso en contra del originador, Fitch da tratamiento a la deuda en factoraje como *supersenior* e incluye el impacto de sobrecolateralización. Fitch busca características en los requisitos de la máxima sobrecolateralización que aplican al factoraje de cuentas por cobrar para proteger a los acreedores del factoraje contra pérdidas o diluciones (como notas de crédito) y para cubrir costos de fondeo. Si no hay información disponible, una tasa estándar de 125% del financiamiento por factoraje puede ser asumida en programas estructurados formalmente. En el caso de transacciones de factoraje no estructuradas, se puede usar un 105% de tasa de sobrecolateralización en su lugar.

Fitch entonces determinaría un descuento apropiado considerando la calidad y diversidad de la base de clientes del grupo y el valor ya retirado por los acreedores del factoraje. En el ejemplo que se muestra, asciende a 50%. Se asume que el valor de las cuentas por cobrar después de este descuento es el disponible al momento de que estos activos son vendidos.

Valoración de Liquidación — Ejemplo de Recuperación de Activos, Separando el Factoraje de Cuentas por Cobrar

(EUR millones)		Grupo	Factoraje	Grupo Restante
Monto del Programa de Factoraje	(A)	0	50	
Tasa de Sobrecolateralización (%)	(B)		125	
Máximo Nivel de Cuentas por Cobrar Afectadas	(C)=(A)x(B)		63	
Valor de Cuentas por Cobrar antes del Descuento	(D)	85	63	22
Descuento Asumido (%)	(E)			50
Valor de Cuentas por Cobrar Disponible para Recuperación Neta del Descuento Asumido	(F)=(D)x(1-(E))	11	0	11
Recuperación de Activos para el Grupo				
Cuentas por Cobrar		11	0	11
Propiedades, Planta y Equipo		100		
Inventario		25		
Total disponible para Recuperación de Deuda		136		

Fuente: Fitch.

En la tabla anterior, se asume que la sobrecolateralización de EUR13 millones (EUR63 millones - EUR50 millones) es absorbida totalmente por costos de financiamiento y pérdidas en el nivel de factoraje.

Caso 2: Valoración de Empresa en Marcha

En un escenario de empresa en marcha, Fitch debe de tomar una decisión con respecto a los elementos que se enlistan a continuación.

- a. Si la entidad y/o sus acreedores han asegurado que el factoraje de cuentas por cobrar ha permanecido disponible al grupo, tal vez incrementando (si fuera posible) o maximizando la sobrecolateralización, o asegurando que cuentas por cobrar de buena calidad han sido dirigidas al factoraje. Esto implica que las cuentas por cobrar del grupo son, en el mejor de los casos, de la misma calidad. Las cuentas por cobrar podrían quedarse fuera del programa de factoraje por razones de concentración, es decir, excediendo el límite de cuentas por deudor, por encima de los cuales el factoraje no proporcionaría financiamiento, baja calidad (como cuentas por cobrar con serios retrasos), o ubicación en jurisdicciones donde es difícil tener seguridad sobre estos activos.
- b. Si es probable que el factoraje de las cuentas por cobrar cierre. De ser así, la deuda *senior* (que es probable que sea deuda *supersenior*) a nivel de la entidad debe ser dispuesta para financiar los requerimientos de liquidez de capital de trabajo remanentes del grupo.

Para efecto del análisis de Fitch, salvo que quede claro en la documentación de factoraje que el programa de factoraje continuará disponible, la calificadora asumirá el peor escenario, es decir, que el programa de factoraje cierre y deba ser reemplazado por un instrumento de crédito *supersenior* equivalente.

Si el perfil crediticio del grupo se deteriorara, es factible que la cantidad y calidad de las cuentas por cobrar elegibles comenzasen a disminuir y, en consecuencia, también la cantidad de factoraje. Fitch asume que la reducción en el volumen de cuentas por cobrar sería de la misma proporción que el descuento de EBITDA de la calificadora aplicado para calcular el valor de la empresa en crisis.

Sin embargo, los analistas de Fitch mantienen la libertad de presentar recomendaciones lógicas que pueden incrementar o reducir las calificaciones de recuperación sugeridas por la valuación y el *notching*. Ello depende de las perspectivas del entorno operativo o de una empresa en particular; por ejemplo, si el factoraje se expone a una parte del negocio que es más estacional y/o cíclica o si la empresa tiene un apalancamiento operacional alto, lo que significa que una reducción mínima en ventas y cuentas por cobrar tendría un impacto alto en el EBITDA.

Factoraje Inverso

Asumiendo una información suficiente y confiable en términos de consistencia, Fitch también ajustaría la deuda por extensión en días de cuentas por pagar que resultara de una transacción de factoraje inverso. Esto consiste en que una institución financiera pague a un proveedor de un emisor en o antes del vencimiento de las cuentas por pagar comerciales. Como resultado, el emisor debería el monto de las cuentas por pagar comerciales a la institución financiera con un vencimiento final, a menudo significativamente mayor en comparación con el vencimiento de la cuenta por pagar original. Por ejemplo, asumiendo que el saldo pendiente de confirmación es de CUR100 millones con una extensión de días de cuentas por pagar de 60 a 180 días, Fitch consideraría que la extensión de 120 días es similar a una deuda financiera y añadiría entonces a la deuda financiera 120/180 del saldo pendiente, es decir, CUR67 millones.

5. Ajustes de Efectivo

Enfoque Analítico

El efectivo disponible de Fitch es usado en métricas de deuda neta (principalmente en indicadores de apalancamiento) y en la evaluación de recursos inmediatos para liquidez. El componente de "disponible" de la definición de efectivo de Fitch apunta a la disponibilidad incondicional y oportuna de efectivo para la entidad calificada y la certeza razonable de que el valor atribuible al mismo nivel se encuentra disponible.

El efectivo disponible puede no incluir, por ejemplo, formas de efectivo restringido, un balance de efectivo del final del período que no se mantenga durante el año, demandas de efectivo operacional, y otros tipos de efectivo no disponibles libremente para la reducción de deuda o cuya oportunidad para efectos de liquidez es cuestionable.

El concepto de efectivo “disponible” para la entidad calificada también toma en cuenta, en la medida en que sea factible e informado, en dónde está ubicado el efectivo dentro del grupo o jurisdicción y si existen costos materiales (en particular impuestos), mecanismos de pago de dividendos contractuales permitidos o controles de capital que afecten su disponibilidad para la entidad calificada.

1. Descuentos para Diversos Tipos de Instrumentos

Los depósitos de efectivo de tres a 12 meses son tratados normalmente como efectivo disponible excepto cuando Fitch tenga conocimiento de que una empresa mantiene su efectivo con bancos de calificación baja, en cuyo caso ese efectivo podría ser excluido. De forma similar, los fondos de mercado de dinero son tratados normalmente como efectivo cuando se encuentren ubicados en jurisdicciones desarrolladas y sean usados por empresas que Fitch estime que tienen políticas financieras muy conservadoras.

Fitch también descuenta el valor de diferentes tipos de instrumentos financieros clasificados como títulos valores negociables por sus características, tales como vulnerabilidad a cambios en las tasas de interés, inflación y liquidez del mercado, independientemente de las calificaciones que estos instrumentos puedan tener, en virtud de que estas características determinadas por el mercado no son incluidas generalmente en una calificación crediticia.

Para acciones en el mercado de capitales, se emplea un descuento de 100% excepto en circunstancias excepcionales.

Efectivo y Equivalentes de Efectivo, Títulos Valores Negociables

Descripción (% de valor nominal)	Ajuste Corporativo de Efectivo Disponible
Efectivo e Inversiones de Corto Plazo	100
Depósitos de Efectivo/Certificados de Depósito Bancarios	100
Bono Gubernamental	100
<ul style="list-style-type: none"> • Independientemente del vencimiento (depósitos programados a 6 o más de 12 meses), los depósitos pueden ser tratados como efectivo disponible. • Sujeto a revisión de riesgo de contraparte (es decir, no todo el efectivo depositado en bancos con calificación CCC). • Cuando los bonos/certificados de tesorería gubernamentales están en la categoría de calificación B o inferior, los montos que se invierten son tratados como capital como a continuación. 	
Fondos de Bonos de Renta Fija con Grado de Inversión	70
Fondos de Bonos de Renta Fija y Alto Rendimiento Diversificados	0-40
Fondo de Capital, Acciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Inicio en 0% del valor nominal salvo que existan buenos fundamentos para un tratamiento de mayor porcentaje, que sea presentado a y ha sido acordado por el comité de calificación. 	

Fuente: Fitch.

2. Ajustes Relacionados con Capital de Trabajo

Variación Interanual

Si los niveles de deuda neta al cierre del período de una empresa son sustancialmente diferentes del promedio durante el año, Fitch puede ajustar el balance de efectivo de cierre del período para reflejar niveles de deuda neta promedio o cambios interanuales de máximo a mínimo (*peak to trough*) en los requerimientos de capital de trabajo. Un ejemplo típico sería un comerciante minorista reportando justo después de la temporada festiva alta, lo cual mostraría una fotografía

halagadora de un nivel alto de efectivo e inventarios bajos al compararse con las posiciones trimestrales típicas de efectivo y de capital de trabajo.

Capital de Trabajo Negativo Sostenible

El capital de trabajo negativo se refiere a cuentas de capital de trabajo de pasivos circulantes (cuentas por pagar incluyendo prepagos de clientes) mayores que las cuentas de los activos circulantes (inventarios, cuentas por cobrar). Estos pagos por adelantado están financiando cantidades en exceso de deudores y activos corrientes, por lo que la empresa tiene exceso de efectivo o depósitos de clientes por realizarse.

Cuando las empresas tienen requerimientos de capital de trabajo estructuralmente negativos, un incremento en su actividad se refleja en una entrada de efectivo. Por el contrario, una reducción en la base de ingresos equivale a una disminución en las salidas de efectivo.

Si a Fitch le preocupa que la posición benéfica de capital de trabajo negativo pueda revertirse o resulte ser volátil, los analistas pueden incrementar la deuda por la falta de efectivo o reducir el efectivo para reflejar esta salida potencial de efectivo.

3. Efectivo Bloqueado

El efectivo bloqueado es segregado usualmente del efectivo por un propósito en particular. Esto puede incluir el pago de deuda u otros tipos de financiamiento, efectivo reservado por alguna consideración de diferimiento, litigios o ajustes de margen. Ya sea que esto se divulgue o no formalmente, Fitch podría catalogar efectivo como bloqueado o efectivo no disponible si tiene conocimiento de que está ubicado geográficamente en partes del grupo en las que no se tiene acceso al efectivo debido a costos de repatriación de impuestos (ver “US Multinationals’ Unremitted Foreign Earnings”) o controles de capital u otras limitantes. Por el contrario, el efectivo bloqueado para efectos de redimir algún instrumento de deuda específico puede ser reclasificado como efectivo disponible.

Cuando la repatriación de efectivo registrado en el extranjero es posible pero podría implicar costos fiscales significativos, Fitch podría usar indicadores de apalancamiento ajustados suplementarios al medir el nivel de tolerancia/amortiguamiento dentro de calificaciones asignadas. Al calcular el índice de apalancamiento neto suplementario, habiendo analizado las intenciones establecidas por la administración con respecto al efectivo y otros puntos (incluyendo políticas/operaciones de tesorería), este efectivo foráneo es descontado por un cargo genérico de impuestos (35% para emisores de los Estados Unidos) y un ajuste adicional que capta las expectativas de Fitch de qué tanto sería usado este efectivo para remuneración de los accionistas. Dichos indicadores suplementarios hipotéticos no reflejan las expectativas de Fitch pero representan la posibilidad de que el efectivo sea repatriado para reducir el apalancamiento.

En situaciones en las que el efectivo no puede ser transferido libremente entre compañías extraterritoriales (*offshore*) y al interior (*onshore*) y/o existe un riesgo alto de que las operaciones del extranjero sean separadas del emisor local, Fitch excluirá el efectivo del extranjero de análisis de liquidez y apalancamiento neto y considerará analizar el crédito en una base geográfica no consolidada.

6. Ajuste de Perfiles Consolidados para Estructuras de Grupo

Enfoque Analítico

El análisis corporativo establece un perímetro de activos operativos, flujo de efectivo y deudas que forman la base para estimar la vulnerabilidad al incumplimiento. Dependiendo de si se adopta, por ejemplo, un punto de vista estrictamente legal o una interpretación más amplia tomando una perspectiva más “económica”, los límites podrían ser marcados de forma distinta. La forma en que

las reglas contables definen el alcance de la consolidación, es decir, los negocios que serán incluidos en las cuentas del grupo, puede tener un impacto notable en todos los componentes, de los estados financieros, incluyendo el flujo de efectivo. Los principios de Fitch en este sentido son que el perímetro es establecido normalmente en niveles de deudas conservadoramente amplios y niveles de activos y flujos de efectivo conservadoramente estrechos.

En la mayoría de las entidades calificadas por Fitch, los estados financieros consolidados son una base razonable para la evaluación de la capacidad económica que tiene un grupo para utilizar recursos disponibles para servir su deuda, así como para la identificación de la extensión verdadera o potencial de sus pasivos. Este es el caso cuando las entidades consolidadas operan como un grupo económicamente integrado con efectivo generado en una parte del grupo consolidado accesible a otras partes del mismo, destacándose mayormente las entidades que generan deuda y la expectativa de que las obligaciones emitidas por una parte del grupo gozan de reclamación sobre las operaciones de otras partes del grupo consolidado, siendo esta responsabilidad común reveladora de la estrategia financiera del grupo y recursos de los acreedores.

Aún en caso de que el perfil consolidado sea la base correcta para el análisis de la calidad crediticia, no significa necesariamente que todas las entidades dentro de un grupo serán calificadas en el mismo nivel, tal como se explica en la metodología de Fitch titulada “Vínculo de Calificación entre Matriz y Subsidiaria – Enfoque de Calificación Aplicado a Entidades Dentro de un Grupo” ([“Parent and Subsidiary Rating Linkage - Fitch’s Approach to Rating Entities Within a Corporate Group Structure”](#)).

Sin embargo, factores como la estructura de propiedad, los acuerdos de financiamiento y las restricciones derivadas de la ubicación podrían ser de tal forma que el perfil consolidado no muestre la fotografía más apropiada para analizar la calidad crediticia de la entidad jurídica calificada, generalmente la empresa matriz; en consecuencia, existe la necesidad de “restablecer los límites”, en muchos casos con algún tipo de desconsolidación. La decisión de desconsolidar sería generalmente el resultado de la valoración de un vínculo débil entre la matriz y la subsidiaria sujeta a desconsolidación, con base en el análisis de los vínculos legales, operacionales y estratégicos descritos con mayor detalle en la metodología mencionada.

En algunas ocasiones, Fitch puede consolidar ciertas deudas que un emisor ha podido desconsolidar, cuando crea que la deuda podría ser servida directa o indirectamente por el emisor, por ejemplo, por razones estratégicas. La presencia de intereses minoritarios significativos podría requerir también un ajuste en los indicadores financieros consolidados, ya que las ganancias atribuibles a los accionistas minoritarios dentro de la estructura del grupo no están disponibles para servicio de deuda a nivel de la matriz.

Los problemas de subordinación, ya sean por características de los instrumentos de deuda o la ubicación de la deuda en la estructura del grupo, se encuentran reflejados en las calificaciones de recuperación, las cuales son aplicadas solamente en escala internacional, tal como se aplica en las calificaciones de instrumentos de deuda. Sin embargo, esto también podría generar un impacto en la IDR, si el grado de subordinación o acceso a flujo de efectivo dentro de la estructura del grupo cambiara la probabilidad de incumplimiento de una entidad emisora. Por ejemplo, una entidad calificada podría ser más una compañía *holding* en recepción de flujos de ingresos por dividendos contingentes, en vez de una matriz con acceso directo a todas los flujos de ganancias. De forma similar, el financiamiento de empresas de prelación preferencial en subsidiarias de riesgo menor puede resultar en que la matriz solo tenga acceso directo a actividades de riesgo mayor, en vez de a todo el grupo como se muestra en las cuentas consolidadas.

Ajustes Financieros Realizados

Los ajustes más comunes que hace Fitch a las cuentas consolidadas se enlistan a continuación.

Desconsolidación Total

- Reemplazo de un segmento del EBITDA del grupo o contribución de FGO al consolidado total con el dividendo sostenible en efectivo recibido de esa entidad. Esto reconoce que la utilidad inherente reflejada en el EBITDA o FGO no tiene el mismo beneficio directo para la calificación como el resto de las operaciones del grupo (la utilización del efectivo es menor que la de otras operaciones). Usualmente esto reduce esa parte de la contribución del grupo; muy ocasionalmente, los dividendos y el EBITDA o FGO proporcionales podrían ser ampliamente similares.
- Fitch generalmente deducirá la deuda (y activos) y ganancias atribuibles del perfil consolidado en la medida en que sea posible a partir de la información disponible, aunque sea solo para calcular métricas clave en lugar de todos los datos financieros.
- Los comités de calificación observan de cerca la estabilidad y el historial de los dividendos sostenibles recibidos al momento de sumarlos nuevamente al EBITDA o FGO. Fitch excluye los flujos de dividendos que no han sido estables en los últimos años.
- Si las entidades son desconsolidadas, el “valor accionario” todavía se mantiene, en teoría, para el beneficio potencial de los acreedores de la matriz, lo cual puede limitar la severidad de la pérdida en caso de incumplimiento. Esto no hace mucha diferencia con calificaciones de grado de inversión, en las que la severidad de la pérdida tiene un efecto menor en el cálculo de calificación. Excepcionalmente, si el valor accionario fuera muy significativo y altamente negociable, esto podría ejercer una influencia favorable en la consideración de Fitch del perfil de liquidez de la entidad. Para el universo de calificaciones de grado especulativo en escala internacional, en el que las calificaciones de instrumentos tienen un peso mayor en la recuperación en caso de incumplimiento, esta participación accionaria podría tener más relevancia sobre la calificación.

Consolidación Proporcional

Cuando la información se encuentre disponible, un enfoque de consolidación proporcional podría ser más apropiado en empresas de participación conjunta (*joint ventures*) de 50:50 o 60:40 en las que los socios igualitarios proveen de apoyo accionario o el financiamiento de la *joint venture* espera apoyo de sus propietarios y, muy importante, la utilización del efectivo es más fuerte debido al control relativamente mayor.

Es probable que las *joint ventures* con un nivel significativo de apalancamiento y consideradas con poca probabilidad de ser apoyadas por la matriz sean, sin embargo, totalmente desconsolidadas, ya que su generación de flujo de efectivo será usada principalmente para el servicio de la deuda en su nivel con dividendos sostenibles que solo son incluidos en el análisis de la matriz.

Ajuste por Intereses Minoritarios

Si una entidad es consolidada (como si fuera propiedad en 100%) pero aún existen minorías significativas y, en consecuencia, los dividendos son pagados a estas, Fitch puede:

- I. deducir los dividendos de minorías pagados en efectivo del FGO y ajustar las métricas de cobertura y apalancamiento basadas en EBITDA para estos dividendos;
- II. escoger consolidación proporcional para la propiedad menor de 100% si el nivel de intereses minoritarios es alto (un tercio del interés económico o más);
- III. cuando estos ajustes pudieran distorsionar (por ejemplo, cuando un dividendo pagado a minorías es significativamente menor que su participación en el ingreso neto), el ingreso neto atribuible a minorías podría ser usado para ajustar las métricas de cobertura y apalancamiento

basadas en EBITDA como un enfoque alternativo, en cuyo caso el ajuste sería revelado en el Comentario de Acción de Calificación.

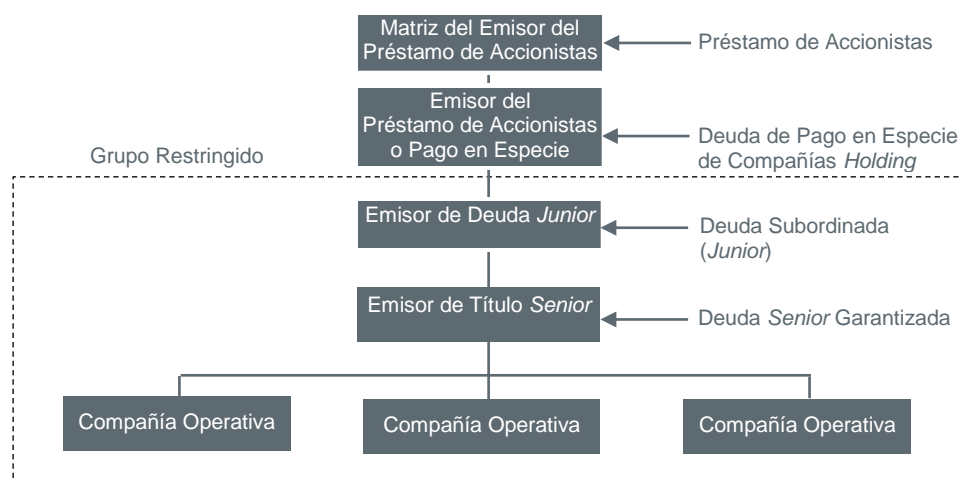
7. Notas de Pago en Especie de Compañías Holding y Préstamos de Accionistas

Los préstamos o notas de pago en especie son comunes en transacciones de compras apalancadas. Los préstamos de accionistas, por otra parte, pueden encontrarse en muchas estructuras corporativas, especialmente en compañías privadas. Cuando coexisten, comúnmente comparten características similares, aunque los préstamos de accionistas están típicamente más subordinados a los de pago en especie de compañías *holding*. Si dichos instrumentos se encuentran presentes en una estructura legal y de financiamiento del grupo, Fitch evaluará si deben ser considerados en el análisis de calificación de una entidad y la forma en que dicha consideración deba llevarse a cabo.

El concepto de “entidad calificada” (EC) aplica tanto a una sola entidad jurídica como a un grupo de entidades que toman un préstamo con garantías cruzadas y/o mecanismos de incumplimiento cruzado de tal forma que la IDR refleje la probabilidad relativa de incumplimiento del grupo específico que incluirá a la entidad calificada. En grupos con estructuras de capital de alta ingeniería, tales como las compras apalancadas o emisores de alto rendimiento, este grupo de entidades particular es comúnmente denominado como “grupo restringido”. Este último establece un perímetro de entidades que están generalmente “restringidas” por *covenants* y términos del préstamo y/o documentación del bono. Un acuerdo entre acreedores define los derechos respectivos de las diversas clases de prestatarios al grupo restringido y, comúnmente, la subordinación estructural puede ayudar además a estatificar la disponibilidad de colateral. En una compra apalancada, por lo general, el grupo restringido es delimitado deliberadamente a fin de prevenir que los prestatarios en el grupo restringido ejerzan recursos sobre los otros activos del proveedor del capital privado o de los accionistas.

La gráfica a continuación ilustra una estructura típica de este tipo.

Estructura Ilustrada de Financiamiento Apalancado



Fuente: Fitch.

Fitch considera que los siguientes factores tienden a respaldar el tratamiento de los préstamos de pago en especial de compañías *holding* y préstamos de accionistas como no-deuda de la entidad calificada.

Subordinación y Falta de Seguridad: Se considera como subordinación estructural de los instrumentos cuando son emitidos por una entidad fuera del perímetro de la calificación y como

subordinación contractual cuando son emitidos por la entidad que emite la deuda de compra apalancada a través de un acuerdo entre acreedores, así como la ausencia de seguridad sobre (y garantías de) la entidad calificada. La posesión de derechos de ejecución independiente o de vencimiento anticipado lo inclinaría a favor del tratamiento de deuda.

Pago de Intereses de No Monetarios: Los instrumentos son de pago en especie de por vida, es decir, sin obligaciones de pago en efectivo u opciones, durante el tiempo de vida de la transacción.

Vencimiento Final de Más Largo Plazo: Los vencimientos finales efectivos de los instrumentos son de más largo plazo que cualquiera de los elementos de deuda de prelación más *senior* en la estructura de capital de la entidad calificada.

Los factores que, por el contrario, favorecerían la inclusión de estos instrumentos de deuda en el perímetro de la IDR de la entidad calificada incluyen el inverso de las características detalladas arriba. Podrían ser complementados por elementos como la comercialización y transferibilidad del préstamo (sobre todo relevante para los préstamos de accionistas) y el gran tamaño del instrumento en relación con la estructura general de capital del grupo.

Subordinación Estructural y Delimitación

Esto es clave al analizar el impacto que tendría el incumplimiento de un préstamo de pago en especie de compañías *holding* o un préstamo de accionistas en la entidad calificada. En teoría, si el emisor del préstamo de pago en especie o de accionista está fuera de la entidad calificada o del grupo de entidades, entonces la subordinación estructural efectiva puede existir. Además, si hay disposiciones en la documentación que, desde el punto de vista de Fitch, provean protección suficiente contra el incumplimiento cruzado o aceleración cruzada, la IDR de la entidad calificada no se verá afectada.

Además, si existe una delimitación efectiva (es decir, la entidad calificada y sus activos pueden ser legalmente separados de otras empresas relacionadas y otorgar seguridad ejecutable sobre sus activos con respecto a los tenedores de la deuda *senior* y subordinada), la deuda fuera de la entidad calificada no es legalmente una obligación de esta última y no aumenta su probabilidad de incumplimiento.

Exigibilidad en Acciones

La subordinación estructural de los préstamos de pago en especie de compañías *holding* o los préstamos de accionistas es reforzada si los únicos activos de los instrumentos del emisor son acciones en la entidad calificada (en lugar de un préstamo entre compañías) y las ganancias son pagadas directamente a los accionistas como dividendo (más probable en el caso de un pago en especie de compañías *holding*) o utilizadas para adquirir nuevas acciones en la entidad calificada, de manera que solo le resta al emisor de la compañía *holding* (y sus acreedores) una reclamación de acciones en la entidad calificada.

Reclamación de Préstamo Intercompañías

Siempre y cuando los préstamos intercompañías otorgados por la compañía *holding* sean subordinados a todas las demás reclamaciones de la entidad calificada y sean efectivamente préstamos de accionistas profundamente subordinados, estos préstamos podrían entonces considerarse más afines a una reclamación de capital que a una de deuda. La decisión final de tratar el instrumento como deuda o no-deuda de la entidad calificada dependerá de otras características descritas en las siguientes secciones y el árbol de decisión. En el contexto de una estructura de compra apalancada con acuerdo formal entre acreedores, los términos de este último son un determinante crucial en el análisis de calificación de Fitch. La agencia pretende revisar los términos de este documento y cualquier opinión jurídica proporcionada en cuanto a la

obligatoriedad de los términos entre acreedores, especialmente los acuerdos de subordinación, que varían de una jurisdicción a otra.

Respaldos y Garantías

Cualquier respaldo o garantía de la entidad calificada para el beneficio de un préstamo de pago en especie de compañía *holding* o un préstamo de accionista permitirían a un prestamista hacer una reclamación a la entidad calificada o influenciar los procedimientos de insolvencia o reestructura y podría dar pie a la inclusión del instrumento en el nivel de deuda del perímetro calificado.

Título con Prelación Subordinada sobre Activos de la Entidad Calificada

En algunos casos, Fitch ha visto préstamos de pago en especie de compañía *holding* o préstamos de accionistas que, aunque emitidos por una compañía *holding*, tienen el beneficio adicional de título con prelación subordinada sobre activos de la entidad calificada (por ejemplo, tercer grado de prelación después de los préstamos *senior* garantizados de primer grado y préstamos puente de segundo grado). Esto podría efectivamente colocar al instrumento dentro de la delimitación de la entidad calificada y potencialmente afectar la IDR de la entidad calificada.

Sin embargo, si se concede el acceso al paquete de seguridad sin ninguna aceleración independiente o derechos de obligatoriedad, la calificadora muy probablemente consideraría que aún existe subordinación suficiente para proteger a los acreedores *senior* (siempre y cuando el paquete de respaldo y los acuerdos de subordinación sean ejecutables dentro de la jurisdicción correspondiente).

Garantía Otorgada sobre el Emisor del Préstamo de Pago en Especie de Compañía Holding

En algunos casos, a los tenedores del préstamo de pago en especie de compañía *holding* o del préstamo de accionista se les puede otorgar una garantía sobre sus acciones en el propio emisor de la compañía *holding*, lo cual puede brindarles mayor confort de que pueden ejecutar sus derechos como accionistas en el emisor de la compañía *holding*. Sin embargo, en la mayoría de los casos, esto en sí mismo no aumenta el riesgo de incumplimiento de la entidad calificada y, por lo tanto, no tendrá un impacto en la IDR, salvo que una cláusula de cambio de control a nivel de la entidad calificada pueda ser detonado.

Posible Contagio a través de la Cláusula de “Cambio de Control”

Si los préstamos de pago en especie de compañía *holding* o los préstamos de accionistas de alguna forma experimentasen un incumplimiento al mismo tiempo que la entidad calificada siguiera operando, la ejecución de la garantía de acciones del emisor de la compañía *holding* puede constituir un “cambio de control” a nivel de la entidad calificada. Esto podría desencadenar un evento de prepago obligatorio para la deuda garantizada y una opción de venta por cambio de control para un instrumento de alto rendimiento, aumentando así la probabilidad de incumplimiento de la entidad calificada.

Pago en Especie de por Vida o Pago en Efectivo

Pago en Especie de por Vida

Si un instrumento no impone sobre un emisor obligación alguna a pagar intereses en efectivo durante la vida del instrumento (incluyendo la no-elegibilidad para pagar en efectivo o capitalizando los intereses [*toggle*]) y el instrumento es de pago único, el riesgo de un incumplimiento de pago no se materializa hasta la fecha de vencimiento final. En este caso el instrumento de préstamo de pago en especie de compañía *holding* o préstamo de accionista no impone obligaciones en efectivo adicionales a la entidad calificada o al emisor mismo de la compañía *holding* hasta su

vencimiento final, por lo que el riesgo de incumplimiento de una entidad calificada no se ve aumentado, asumiendo un vencimiento final posterior.

Además, dados los *covenants* financieros de tipo aduanero, que son típicos de las transacciones de pago en especie de compañía *holding*, y siempre y cuando la documentación del préstamo de pago en especie de compañía *holding* o del préstamo de accionista haya sido redactada para no ser más restrictiva que la documentación de la entidad calificada, un incumplimiento de pago debe en teoría ser también casi imposible si no existe tal incumplimiento al nivel de la entidad calificada. Por lo tanto, un incumplimiento del préstamo de pago en especie de compañía *holding* o del préstamo de accionista es menos probable que un incumplimiento de una entidad calificada, y el riesgo global de incumplimiento de la entidad calificada no es aumentado.

Pago de Efectivo

Aunque los préstamos de pago en especie de compañía *holding* y los préstamos de accionistas son a menudo pago en especie de por vida, puede haber períodos de interés en este tipo de instrumentos que se vuelven pagaderos en efectivo de manera obligatoria u opcionalmente, lo cual significa que en algún momento podrían aumentar las obligaciones de efectivo del prestatario. En los casos en que el prestatario tiene la opción de pagar intereses en efectivo, Fitch considera poco probable que se elija esta opción, ya que, una vez que la empresa está en una posición de pagar más deuda de pago de efectivo, debe ser más económico refinanciar las notas de pago en especie de compañía *holding* con deuda *senior* garantizada o notas de alto rendimiento de pago de efectivo a un menor costo de deuda.

En el caso de un préstamo de pago en especie de compañía *holding* o un préstamo de accionista que esté cambiando a pago de efectivo, la fuente de pago de cualquier interés en efectivo será la entidad calificada cuando el emisor de la compañía *holding* no tenga operaciones o flujos de efectivo propios y sería dependiente de la transferencia ascendente de dividendos (*upstreaming*) u otras formas de pago restringido fuera de la entidad calificada, como sucede generalmente en las estructuras de compras apalancadas.

En la práctica, la documentación de la entidad calificada incluye generalmente limitaciones en la capacidad de las entidades calificadas para llevar a cabo transferencias ascendentes de efectivo en detrimento de los prestamistas o inversionistas la entidad calificada (puede haber algún límite de apalancamiento de deuda). Dependiendo de la redacción de dichas limitaciones, esto limitaría o impediría totalmente la transferencia ascendente de efectivo para propósitos de dividendos o del pago de intereses en efectivo en un instrumento subordinado como un préstamo de pago en especie de compañía *holding* o un préstamo de accionista.

Si el emisor tiene que o elije hacer un pago en efectivo en relación a su instrumento de pago en especie o préstamo de accionista, dependiendo de los detalles de la documentación, puede conducir a un incumplimiento de pago en este instrumento antes del vencimiento final. El nivel de delimitación de la entidad calificada y los acuerdos existentes entre acreedores determinarían entonces cómo serían tratados los prestamistas del instrumento. Suponiendo que hay una delimitación adecuada, el emisor del préstamo de pago en especie de compañía *holding* o del préstamo de accionista sería evaluado por separado con base en los flujos de efectivo disponibles para financiar su servicio de deuda.

Sin embargo, en su análisis de la entidad calificada, Fitch incluiría el nivel de dividendo requerido para servir la deuda a nivel de compañía *holding* del emisor. Esto puede resultar en un cambio en la IDR, dependiendo del nivel resultante de flexibilidad financiera aún disponible para la entidad calificada. Si la delimitación no es suficientemente fuerte, el préstamo de pago en especie de compañía *holding* o el préstamo de accionista serían considerados una obligación de la entidad

calificada y, en consecuencia, el cambio a una obligación de pago de efectivo aumentaría la probabilidad de incumplimiento.

Vencimiento Final

Vencimiento Final con Mayor Plazo que la Deuda de Grupo Restringida

Como cuestión práctica, en la mayoría de los casos, el vencimiento del préstamo de pago en especie de compañía *holding* o préstamo de accionista se establecerá después del vencimiento final de todos los instrumentos de deuda a nivel de la entidad calificada. Si esta última es refinanciada, es común que el vencimiento del instrumento sea extendido en consecuencia. En pocas palabras, si el vencimiento final se extiende más allá de toda la deuda de la entidad calificada, el riesgo de incumplimiento de pago del principal del instrumento no afecta la probabilidad de incumplimiento de obligaciones *senior* de plazo más corto.

Vencimiento Final con Mejor Plazo que la Deuda de la Entidad Calificada

En caso de que el préstamo de pago en especie de compañía *holding* o el préstamo de accionista sea pagadero mientras otras obligaciones de deuda sigan pendientes, el riesgo de incumplimiento de la compañía *holding* podría incrementar cuando los instrumentos a nivel de la entidad calificada siguen pendientes. En la práctica, si el emisor del préstamo de pago en especie de compañía *holding* o del préstamo de accionista está delimitado, las opciones para el grupo y/o sus accionistas últimos serían las enlistadas a continuación.

1. Permitir que incumpla el instrumento del préstamo de pago en especie de compañía *holding* o del préstamo de accionista. Asumiendo que la entidad calificada está funcionando adecuadamente, Fitch espera que los accionistas tomen las medidas necesarias para evitar que lo anterior ocurra. Si la entidad calificada ya está funcionando deficientemente, es probable que esto ya esté reflejado en su IDR y el incumplimiento de un instrumento de préstamo de pago en especie de compañía *holding* o préstamo de accionista probablemente no tendría un impacto más perjudicial en la IDR, si está estructurado como instrumento subordinado y siempre que la entidad calificada y los acuerdos de delimitación de seguridad sean efectivos.
2. Acordar refinanciar el instrumento con un instrumento similar, de vencimiento más largo fuera de la entidad calificada. Esto sería un evento crediticio neutral para la entidad calificada y, por lo tanto, no afectaría la IDR.
3. Pagar el instrumento con fuentes de capital fuera de la entidad calificada a través de una oferta pública inicial o una inyección directa de capital de los accionistas.
4. Refinanciar el instrumento a través del refinanciamiento de toda la deuda del grupo, incluyendo aquella a nivel de la entidad calificada.
5. Pagar el instrumento mediante la venta del grupo a otro dueño y prepagando toda la deuda del grupo, incluyendo aquella a nivel de la entidad calificada.

El punto 1 anterior podría resultar en un evento de cambio de control a nivel de la entidad calificada si los inversionistas del préstamo de pago en especie de compañía *holding* o del préstamo de accionista reclamaran su seguro sobre las acciones del emisor del préstamo de pago en especie de compañía *holding*/préstamo de accionista. Los puntos 2 al 5 anteriores constituyen riesgo de evento para un emisor, lo cual generalmente no se incluye en la evaluación de una IDR. En los casos en que el riesgo de evento está aumentando claramente (por ejemplo, cuando se acerca la fecha de vencimiento final de un instrumento de pago en especie de compañía *holding* de corto plazo), la calificadora puede decidir aplicar una Observación de Calificación cuando hay cierta visibilidad de eventos específicos potenciales.

Por lo tanto, siempre que los otros términos del instrumento de pago en especie de compañía *holding*/préstamo de accionista sean suficientes para permitir a la calificadora determinar que no hay impacto en la IDR de la entidad calificada, un vencimiento más corto en principio no cambiará esta determinación. Sin embargo, puede haber un grado mayor de riesgo de evento a medida que se aproxime la fecha de vencimiento final del instrumento.

Consideraciones Adicionales

Transferibilidad de Préstamos de Accionistas

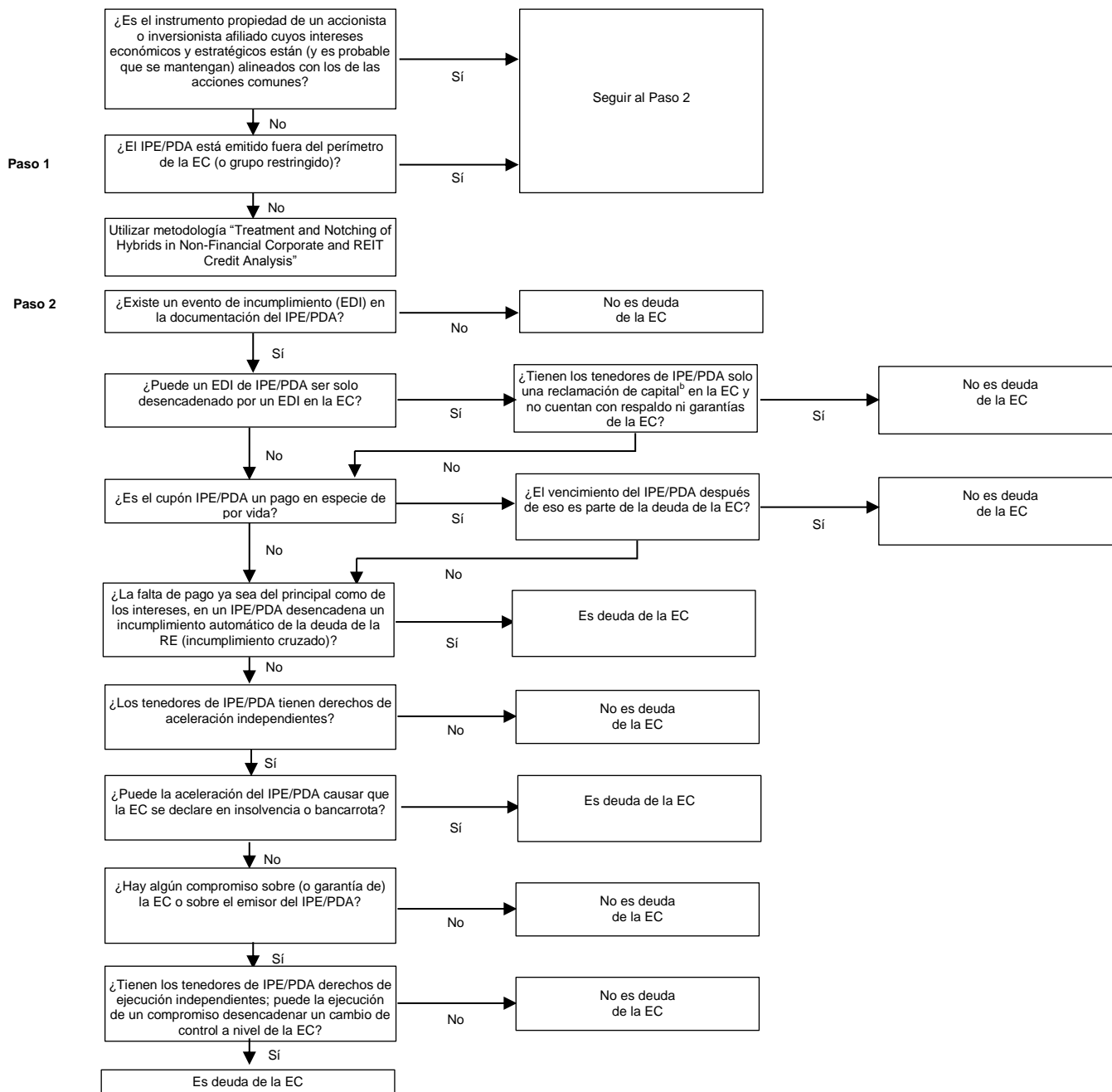
Fitch esperaría que el accionista permaneciera como el tenedor del instrumento y que los intereses de los tenedores tanto del préstamo de accionista como de las acciones comunes estuviesen alineados. De otra forma, si el préstamo de accionistas puede ser transferido a terceros, independientemente de los intereses de los accionistas, las consideraciones sobre la composición de acreedores (votación sobre disposiciones de reestructuración, propiedad de otros tramos de la deuda con el fin de forzar ciertos derechos) pueden distorsionar el comportamiento esperado del árbol de jerarquía de acreedores. Esto puede agravarse si el préstamo de accionista representa una proporción material de la estructura de capital, de forma que sus tenedores pudieran lograr una postura potencial para negociar con otros acreedores.

Dichas cuestiones pueden ser más agudas en el caso de empresas de capital privado cuyos accionistas tienen generalmente un horizonte de inversión de más corto plazo que un accionista estratégico con compromiso a largo plazo e incentivos para apoyar a la entidad calificada. Sin embargo, a la fecha, la evidencia no es concluyente de que un proveedor de capital privado en particular o el horizonte de tiempo de su fondo hayan tratado consistentemente de forma adversa a su inversión o a los acreedores *senior* del grupo restringido. En la experiencia de Fitch, cada patrocinador o promotor ha reaccionado a los eventos con base en los méritos de cada transacción.

Árbol de Decisión

El árbol de decisión a continuación resume los pasos analíticos de Fitch para evaluar las características de los instrumentos de pago en especie y los préstamos de accionistas que llevarían a que la agencia los trate como deuda de la entidad calificada. Las consideraciones de materialidad y transferibilidad descritas anteriormente no harían que Fitch, de forma aislada, tratara a los instrumentos como deuda. Sin embargo, podrían presentar además otros elementos del árbol de decisión que podrían dar lugar a un tratamiento de deuda.

Árbol de Decisión para Considerar si el Instrumento de Pago en Especie (IPE)/Préstamo de Accionista (PDA) es o No Deuda de la Entidad Calificada (EC)



^a Fitch considera que los intereses están alineados si cree que es poco probable que los tenedores de los instrumentos de pago en especie o de los préstamos de accionistas ejerzan todos los recursos disponibles en caso de incumplimiento (por ejemplo, una acción de accionista para forzar una insolvencia sería un escenario poco probable). Esto puede ser reforzado por el hecho de que un préstamo de accionista no puede ser transferido a terceras partes, independientemente de los intereses de capital.

^b Si el instrumento de pago en especie o préstamo de accionistas es prestado a nivel de la entidad calificada, Fitch no considera que el préstamo de accionista solamente tenga una reclamación de capital. Se requiere de un análisis más profundo de las características del instrumento, siguiendo el árbol de decisión. Fuente: Fitch y documentos de transacción.

8 Ajustes en el Valor Razonable de la Deuda

Enfoque Analítico

Fitch pretende reflejar la deuda en sus métricas crediticias en el monto pagadero al vencimiento. Esto asume que el emisor permanecerá como una empresa en marcha.

Impacto de Balance General

- La deuda en moneda local se analiza sobre la base del monto principal en efectivo a pagarse, sobre el supuesto de empresa en marcha. El impacto de ajustes en el valor razonable e instrumentos derivados se elimina de la deuda.
- En el caso de deuda en moneda extranjera, el monto principal de la deuda pendiente se convertiría generalmente al tipo de cambio al contado de final del período. La deuda se convierte a la tasa establecida por contrato cuando un derivado ha sido usado para fijar la tasa en la cual la deuda es pagada.
- En el caso de notas emitidas con descuento o con intereses pagados solamente al final de la vida de un instrumento (como las notas de pago en especie), el monto del principal de la deuda tomado será el importe total a pagar, ya sea descrito como principal o interés, en la fecha de reporte.

Impacto en la Utilidad Operativa

Cuando el movimiento en el valor razonable está incluido en la utilidad operativa, Fitch lo excluye de sus cálculos de EBITDA y EBITDAR.

Estos movimientos, al ser no-monetarios, se excluyen, como es usual, de las medidas de flujo de efectivo de la calificadora, como el FGO.

Impacto en el Análisis de Recuperación

Se otorga consideración a los valores razonables de los instrumentos derivados en el análisis de recuperación para las calificaciones de emisión. Es probable que los instrumentos derivados fuera de dinero (*out of the money*) sean deuda financiera, generalmente con prelación de obligación *senior* no garantizada, pero algunas veces con prelación más alta. Dado que es poco probable que los derivados dentro del dinero (*in the money*) sean monetizados fácilmente antes del fin del plazo, Fitch solo los toma en cuenta en su análisis cuando existe un derecho contractual de compensación, o bien, el instrumento incluye disposiciones de terminación anticipada.

9 Ajustes por Actividades de Servicios Financieros

Las entidades de servicios financieros (SF) son negocios establecidos para apoyar las actividades de sus matrices mediante el financiamiento a los clientes del grupo. Los sectores con operaciones de SF predominantes incluyen automotriz, camiones, aeroespacial y fabricantes de bienes de capital, y empresas de bienes de consumo, minoristas (operaciones de tarjeta de crédito) y operadores de telecomunicaciones (planes de financiamiento para teléfonos).

Desconsolidación de Servicios Financieros: El enfoque de Fitch asume que la deuda asignada a las operaciones de SF se paga usando los flujos de efectivo de las operaciones de SF. La deuda a pagar con los flujos de efectivo no provenientes de servicios financieros de la matriz permanece en la estructura de capital de la matriz.

Cuando las actividades de SF son consolidadas por la entidad calificada, Fitch asume una estructura de capital para las operaciones de SF suficientemente fuerte para indicar que es poco probable que las actividades de SF constituyan una salida de efectivo de las operaciones industriales sobre el horizonte de calificación. La estructura de capital objetivo de la entidad FS toma en cuenta la calidad relativa de los activos de SF, su financiamiento y liquidez.

Posteriormente, el estimado de deuda de la entidad SF o su deuda real (si es menor) puede ser desconsolidado.

Cuentas por Cobrar Fácilmente Financiables Identificables: La desconsolidación de la deuda de SF aplica a la deuda correspondiente al financiamiento de cuentas por cobrar financieras identificables. Un mercado de terceras partes proveedoras de financiamiento debe estar disponible para estos tipos de activos.

Divisiones Internas o Subsidiarias Separadas: Las entidades de SF pueden ser divisiones dentro del grupo, financiadas por la empresa matriz a través de préstamos intercompañías, o subsidiarias captivas de propiedad total o mayoritaria, con o sin un estatus bancario, que emiten su propia deuda recibiendo o no soporte de la matriz. Aplica el mismo enfoque analítico de desconsolidación.

Entidades de SF No Consolidadas: Si la entidad de SF no es consolidada por su empresa matriz, normalmente porque el negocio de SF se lleva a cabo a través de una empresa de participación conjunta (*joint venture*) con un banco de terceros, Fitch evaluará si puede requerir una inyección de capital o liquidez. De ser así, Fitch incluye el impacto de este flujo de efectivo en sus proyecciones financieras para las operaciones industriales de la entidad clasificada.

Índice de Deuda/Capital de Servicios Financieros: Para calcular el monto de deuda de SF que puede ser desconsolidada en relación con el perfil de riesgo de sus actividades y perfil crediticio independiente implícito, Fitch utiliza un rango de múltiplos de deuda/capital, de hasta 7x para el negocio de SF. La relación de deuda/capital relevante varía según la calidad de activos, el financiamiento y la estructura de liquidez de las operaciones de SF. En particular, los activos de baja calidad pueden requerir un amortiguador de capital más significativo que un portafolio de mayor calidad de activos.

Si el apalancamiento de deuda y capital reportados por la compañía resultan en una relación de deuda/capital real de las operaciones de SF inferior a un nivel ampliamente consistente con calificaciones de grado de inversión, según lo determinado por la metodología de la agencia, Fitch no asignará más deuda a las operaciones de SF con el fin de aumentar el apalancamiento al índice objetivo.

Sin Calificación Independiente de SF: La metodología que se describe aquí no pretende derivar una calificación independiente para las operaciones de SF de una entidad corporativa. Esta metodología se utiliza únicamente como medio para adjudicar deuda entre la matriz y sus operaciones de servicios financieros con el propósito de proveer comparabilidad analítica entre un emisor corporativo con operaciones SF y emisores similares sin operaciones de SF. También se usa para asegurar que el riesgo de operaciones de servicios financieros sea reflejado correctamente en las calificaciones de la matriz corporativa.

Determinando Cuándo Utilizar Estos Ajustes

Fitch es indiferente al tratamiento contable de consolidación de la actividad de SF. La principal consideración de Fitch es si los activos identificables son fácilmente financiados por terceros y que el indicador estimado de deuda deducido del perfil consolidado del grupo resulte en un perfil crediticio para la entidad FS que sea más o menos acorde con una calificación de grado de inversión baja en escala internacional. Este supuesto se basa en la expectativa de Fitch de que sea poco probable que las actividades de SF impliquen una restricción de calificación en operaciones industriales.

Aunque el financiamiento sea sin recurso, particularmente una bursatilización, Fitch lo incluirá en la deuda de la actividad de SF.

Selección del Indicador Relevante de Deuda/Capital

Fitch selecciona el indicador relevante de deuda/capital de la entidad de SF en relación con su calidad de activos y perfil de financiamiento y liquidez, asumiendo así una inyección hipotética de capital que resulte en una estructura de capital para las operaciones de SF lo suficientemente fuerte para indicar que es poco probable que las actividades de SF constituyan una salida de efectivo sobre las operaciones industriales en el horizonte de calificación.

La tabla simplificada a continuación está diseñada para ser consistente con la metodología de Fitch titulada “Metodología Global de Calificación de Instituciones Financieras no Bancarias” “Global Non-Bank Financial Institutions Rating Criteria”, pero no sustituye a esta última ni indicaría una calificación independiente de una entidad de SF.

Es probable que Fitch utilice un múltiplo de deuda a capital más conservador que el indicado en la tabla cuando:

- la información de la entidad de SF es limitada o de menor calidad;
- una parte importante de las actividades de financiamiento/préstamos de la entidad de SF no está relacionada con el negocio central de la empresa matriz, planteando preguntas sobre la motivación estratégica, el apetito de riesgo y los estándares de suscripción con respecto a dichas actividades;
- Se tienen pocos antecedentes sobre las clases de activos subyacentes, tales como las cuentas por cobrar de móviles de telecomunicación. El múltiplo puede ser reevaluado a medida que la clase de activos y sus características de desempeño estén mejor establecidas y las opciones de financiamiento, más desarrolladas.

Indicador Relevante de Deuda de Grado de Inversión Bajo/Capital para la Entidad SF

		Financiamiento y Liquidez				
Calidad de Activo	Índice de Deuda de Subsidiaria Financiera Captiva / Capital (x)	Propenso a Cambio (b)	Menos Estable (bb)	Generalmente Estable (bbb)	Muy Estable (a)	Muy Estable (aa)
		Calidad Baja (b)	1	1	2	3
Por Debajo de Promedio (bb)	1	2	3	4	5	
Promedio (bbb)	2	3	4	5	6	
Calidad Alta (a)	3	4	5	6	7	
Calidad Muy Alta (aa)	4	5	6	7	7	

Fuente: Fitch.

Calidad de Activo de los SF

En la tabla siguiente se resume la guía sobre los límites de los indicadores de deterioro e incumplimiento. El entorno operativo se refiere a la calificación soberana, el entorno económico y de negocios, el desarrollo del mercado financiero, así como el marco legal y regulatorio.

Referentes de la Calidad de Activo: Indicadores de Deterioro e Incumplimiento

		Factor de Calidad de Activo				
Préstamos con Mora/Préstamos Brutos ^a		b	bb	bbb	a	aa
Entorno Operativo	aa y superiores	>14	6 a 14	3 a 6	1 a 3	≤1.00
	a	>12	5 a 12	2 a 5	0.25 a 2	≤0.25
	bbb	<10	4 a 10	0.5 a 4	< 0.5	--

^a Para países y clases de activos en los que el marco de deterioro e incumplimiento no es utilizado, los indicadores de morosidad (normalmente 30 días) pueden ser utilizados como sustituto.
Fuente: Fitch.

Calidad del Activo

Calidad de activo	Perfil Crediticio	Descripción
Calidad Muy Alta	aa	Un grado de estabilidad muy alto que se refleja en niveles bajos de activos deteriorados y/o pérdidas bajas durante múltiples ciclos económicos y/o de tasas de interés. Las medidas de calidad de activo son mejores que las de instituciones comparables. Los deudores objetivo son de calidad alta. El portafolio de cuentas por cobrar tiene granularidad alta y es geográficamente diverso.
Calidad Alta	a	Un grado alto de estabilidad, como lo pueden reflejar niveles modestos de activos deteriorados y/o pérdidas. La calidad de activo es moderadamente variable durante los ciclos económicos o de tasas de interés. Es probable que las medidas de calidad de activo sean moderadamente mejores que en las instituciones pares o menos vulnerables a ciclos económicos o de tasas de interés. Los deudores objetivo son de calidad alta. El portafolio de cuentas por cobrar tiene granularidad alta y es geográficamente diverso.
Promedio	bbb	Un grado de estabilidad, como lo pueden reflejar niveles promedio de activos deteriorados y/o pérdidas. Es probable que las medidas de calidad de activos varíen durante los ciclos económicos o de tasas de interés. Los deudores objetivo son de calidad promedio. El portafolio de cuentas por cobrar tiene granularidad y diversificación geográfica promedio
Por debajo del Promedio	bb	Niveles de activos deteriorados y pérdidas por encima del promedio. Las medidas de calidad de activo son propensas a ser más volátiles ante cambios en los ciclos económicos o de tasas de interés y generalmente peores o más vulnerables que los promedios de la industria. Los deudores objetivo son de calidad por debajo del promedio. El portafolio de cuentas por cobrar tiene granularidad y diversificación geográfica inferior al promedio.
Calidad Baja	b	Calidad de activo, activos deteriorados y pérdidas altamente variables o bajos. Es probable que las medidas de calidad de activo sean muy volátiles debidos a cambios en los ciclos económicos o de tasas de interés y, por lo general, significativamente peores o más vulnerables que los promedios de la industria. Los deudores objetivo son de calidad por debajo del promedio. El portafolio de cuentas por cobrar tiene granularidad y diversificación geográfica bajas.

Fuente: Fitch.

Financiamiento y Liquidez de los SF

Los factores que resume la siguiente tabla se refieren al tipo de financiamiento, acceso a la liquidez del banco central (si hubiese), dependencia de los mercados de papel comercial (PC) de corto plazo con o sin las líneas de PC de respaldo adecuadas, cualquier facilidad de financiamiento independiente (prestatario) o compartida (coprestatario) con la matriz, descalce de duración del financiamiento tomando en cuenta la rotación de activos representativa para el tipo de cuentas por cobrar, y el conjunto de bienes no gravados de la entidad de SF con el fin de permitir el acceso oportuno a deuda garantizada en caso de emergencia. Cuando la actividad de SF depende casi totalmente de la matriz para su financiamiento, la calificación de financiamiento y liquidez se evaluará como igual a la calificación de la matriz, ya que estos requisitos de financiamiento se habrían incluido en su calificación.

Financiamiento y Liquidez

Financiamiento y Liquidez	Perfil Crediticio	Descripción
Muy Estable	aa	<p>Hay dependencia mínima del financiamiento de corto plazo. Predomina el financiamiento mayorista de largo plazo con apetito inversor establecido. El financiamiento es relativamente menos sensible a la confianza. Las fuentes de financiamiento son muy diversas. La duración del financiamiento excede el vencimiento promedio de los activos del portafolio.</p> <p>El financiamiento es predominantemente no garantizado, apoyado por un grupo muy robusto de activos no comprometidos. La deuda no garantizada/deuda total es mayor a 90%. Planes muy robustos de financiamiento de contingencias están siendo implementados.</p>
Estable	a	<p>El financiamiento mayorista es predominantemente de largo plazo. El financiamiento puede ser moderadamente sensible a la confianza. Las fuentes de financiamiento son relativamente diversas. La duración del financiamiento es proporcional al vencimiento promedio de los activos del portafolio.</p> <p>El financiamiento es en gran parte no garantizado, apoyado por un grupo robusto de activos no comprometidos. La deuda no garantizada/deuda total es de entre 50% y 90%. Planes robustos de financiamiento de contingencias están siendo implementados.</p>
Generalmente Estable	bbb	<p>Es generalmente estable, aunque puede haber concentraciones moderadas de financiamiento. Hay dependencia de fuentes de financiamiento mayoritario menos estables. El financiamiento es sensible a la confianza. La duración del financiamiento es proporcional al vencimiento promedio de los activos del portafolio. Existe un componente significativo de financiamiento no garantizado, apoyado por un grupo modesto de activos no comprometidos. La deuda no garantizada/deuda total es de entre 35% y 50%. Existen planes razonables de financiamiento de contingencia.</p>
Menos Estable	bb	<p>Es menos estable, aunque puede haber concentraciones de financiamiento. Hay dependencia significativa de fuentes de financiamiento mayoritario menos estables. El acceso a financiamiento puede ser incierto durante períodos de estrés de mercado. La duración del financiamiento puede no ser proporcional al vencimiento promedio de los activos del portafolio.</p> <p>Existe un significativo financiamiento garantizado, con ciertos gravámenes de activos del balance. La deuda no garantizada/deuda total es menos de 35%. Los planes de financiamiento de contingencia pueden no ser suficientes.</p>
Menos Estable y Propenso a b cambiar	b	<p>Es menos estable y puede ser propenso a cambios repentinos en la confianza de los acreedores. El acceso al financiamiento durante períodos de estrés de mercado es muy incierto. La duración del financiamiento no es proporcional al vencimiento promedio de los activos del portafolio. Hay financiamiento totalmente garantizado, con gravámenes significativos de activos del balance. Los planes de financiamiento de contingencia pueden no estar bien desarrollados.</p>

Fuente: Fitch.

Cálculo del Indicador de Deuda/Capital Aplicable a la Entidad de SF

Cuando existen estados financieros de la entidad financiera cautiva, Fitch compara el indicador reportado de deuda/capital de las operaciones de SF con el índice de deuda/capital relevante para presentar un perfil crediticio independiente de SF.

Si el indicador de deuda/capital relevante (por ejemplo, 7x) es menor que el de deuda/capital actual reportado de la entidad de SF (por ejemplo, 10x), Fitch considera una inyección de capital hipotética de la entidad calificada a la entidad de SF para reducir su deuda y aumentar su capital a

fin de lograr este modelo de estructura de capital. Fitch asume que la infusión hipotética de capital es financiada por las operaciones industriales de la entidad calificada.

El ejemplo a continuación representa un resumen de los estados financieros de un fabricante de autos con su entidad de SF, la cual tiene deuda/capital real de 8.3x. Para lograr un deuda/capital de 7.0x, Fitch ajusta el capital reportado de la entidad de SF en CUR1,300 millones, financiados por un incremento de CUR1,300 millones en la deuda de las operaciones industriales de la entidad calificada.

Ejemplo de Cálculo de Ajuste

(CUR millones)	Grupo Consolidado	Segmento industrial	Entidad SF	Ajustes SF		Perfil Ajustado	
				Segmento industrial	Entidad SF	Segmento industrial	Entidad SF
Ventas	102,000	94,000	8,000			94,000	8,000
EBIT	4,300	1,900	2,400			1,900	2,400
Margen de EBIT (%)	4.20	2.00	30.00			2.00	30.00
Efectivo y Equivalentes de Efectivo Disponible	33,000	27,500	5,500			27,500	5,500
Cuentas por Cobrar	69,000	3,500	65,500			3,500	65,500
Otros Activos	118,000	109,000	9,000			109,000	9,000
Activos Totales	220,000	140,000	80,000			140,000	80,000
Capital	69,200	61,400	7,800	(1,300)	1,300	60,100	9,100
Deuda Financiera Ajustada	95,000	30,000	65,000	1,300	(1,300)	31,300	63,700
Otros Pasivos	55,800	48,600	7,200			48,600	7,200
Pasivos Totales (Reportados)	220,000	140,000	80,000			140,000	80,000
Deuda/Capital			8.3				7
Deuda ajustada/EBITDA		3.3				3.5	
Deuda Neta Ajustada/EBITDA		0.3				0.4	
Costo de Deuda (%)		4.50	3.70			4.50	

Fuente: Fitch.

Aunque la empresa no reporte una asignación específica de deuda y capital en su división de SF, Fitch asigna un estimado analítico de deuda y capital para producir los ajustes financieros anteriores.

El indicador de deuda/capital solo aplica a la deuda y el capital que financien cuentas por cobrar fácilmente financiables identificables y "otros activos" netos ("otros activos" menos "otros pasivos") que Fitch considere que pueden ser incluidos como cuasi cuentas por cobrar (por ejemplo, los valores residuales relevantes).

Apéndice II: Aproximación a Dificultades en las Categorías de Calificación Más Bajas

En la mayor parte de la escala de calificaciones, Fitch está distinguiendo entre eventos incrementales pero aun extremadamente raros. La tasa de incumplimiento de un año para todas las calificaciones de finanzas corporativas de la agencia fue de menos del uno por ciento entre 1990 y 2015 y, en grado de inversión, menos de un-octavo de uno por ciento. Sin embargo, la curva de incumplimiento **en la experiencia de calificación** no es lineal y las calificaciones en la categoría más baja (el rango CCC, CC y C) enfrentan un riesgo de incumplimiento extremadamente alto. De manera similar, en el límite de las categorías B y CCC, las definiciones de calificaciones de Fitch se vuelven más directas.

B: Altamente especulativa

Las calificaciones B indican que existe un riesgo importante de incumplimiento, pero sigue habiendo un margen de seguridad limitado. Los compromisos financieros se están cumpliendo actualmente; sin embargo, la capacidad para el pago continuo es vulnerable al deterioro del entorno económico y de negocios.

CCC: Riesgo crediticio sustancial

El incumplimiento es una posibilidad real.

CC: Niveles muy altos de riesgo crediticio

El incumplimiento de algún tipo parece probable.

C: Niveles excepcionalmente altos de riesgo crediticio

Se ha iniciado un proceso de incumplimiento o un proceso de ese tipo o el emisor está paralizado, o bien, se ha deteriorado de forma irreversible la capacidad de pago de un vehículo de financiamiento cerrado. Las condiciones que son indicativas de una categoría de calificación C de un emisor incluyen:

- a. el emisor ha entrado en un período de gracia o saneamiento después de la falta de pago de una obligación financiera importante;
- b. el emisor ha entrado en una exención/ temporal negociada o contrato de suspensión después de la falta de pago de una obligación financiera importante;
- c. el anuncio formal por parte del emisor o su agente de un canje de deuda en crisis.
- d. un vehículo de financiamiento cerrado cuya capacidad de pago se haya deteriorado de forma irreversible, de modo que no se espera que pague intereses y/o principal en su totalidad durante la vida de la transacción, pero que no es inminente el incumplimiento de pago.

Definición de “una Posibilidad Real”

La siguiente tabla puede ayudar a los usuarios a distinguir entre el “margen limitado de seguridad” y la “posibilidad real” de incumplimiento que llevaría a Fitch a distinguir entre una calificación baja de la categoría B y una designación de una calificación CCC.

Aunque no es una lista exhaustiva, cuando un emisor muestra más características de CCC que de B-, es más probable que se le asigne una IDR de CCC o inferior. Se da especial importancia a consideraciones de apalancamiento, refinanciamiento y liquidez.

Consideraciones Clave de Calificación para Créditos Altamente Especulativos

	Características de B-	Características de CCC
Modelo de Negocio	<p>Intacto El perfil de negocio está intacto pero, si es sometido a estrés razonablemente previsible, comienza a mostrar características más afines a un modelo de negocio “fracturado” de CCC. El negocio tiene algunas debilidades clave (ej. tamaño pequeño, productos discrecionales, barreras de entrada escasas/riesgo alto de sustitución, concentración de producto o geográfica) que limitan el poder de fijación de precios y lo hacen vulnerable a una economía en deterioro o competidores agresivos. El desempeño puede ser volátil en condiciones económicas desafiantes (ej. ventas en tiendas comparables negativas, presión en el margen, transición tecnológica), pero hay cierta certeza de que el negocio podría desempeñarse cuando las mismas se vuelvan más benignas.</p>	<p>En riesgo La empresa opera en una industria que sufre de una sobrecapacidad importante o que está en declive de largo plazo/secular, o la propuesta de la empresa no es competitiva/atractiva, por lo que el rendimiento subyacente es débil aún en un contexto económico generalmente favorable. El exceso de apalancamiento impide a la administración realizar recortes de costos o nuevas inversiones para reposicionar el negocio.</p>
Estrategia	<p>Riesgo de ejecución significativo La compañía tiene capacidad limitada para mitigar los riesgos de ejecución mientras está aún en proceso de desapalancamiento. Puede que la administración haya iniciado planes de reorganización que podrían resultar exitosos pero que conllevan un riesgo de ejecución significativo y costoso. La falta de estrategia o la incapacidad de reestructuración podrían poner en peligro el perfil de desapalancamiento, pero no deberían conducir a un consumo sostenido de efectivo.</p>	<p>Riesgo de ejecución alto El negocio puede presentar inversión insuficiente para su sector y estrategia. Las decisiones estratégicas heredadas y/o reestructura pasada pueden no haber logrado mantener o restablecer la competitividad. La estrategia de cambio se basa en una transformación prolongada y costosa del modelo operacional, la cual Fitch considera que tiene posibilidades inciertas de éxito, al sugerir un riesgo alto de ejecución.</p>
Flujo de Efectivo	<p>Flujo de efectivo volátil La compañía es un agente tomador de precios con capacidad limitada para transferir precios de mercado más bajos a proveedores o costos de insumos mayores a los clientes. Puede sufrir apalancamiento operativo alto, así como tener compromisos de capital elevados y enfrentar dificultades en la administración del capital de trabajo bajo estrés económico. Ocurren períodos temporales de flujo de fondos libre negativo que, de ser prolongados, comenzarán a poner a prueba las fuentes de liquidez.</p>	<p>Flujo de fondos libre constantemente negativo El flujo de fondos libre antes de dividendos es constantemente negativo debido a pagos excesivos de interés en efectivo, dinámicas de capital de trabajo permanentemente adversas, incapacidad para reducir el la inversión en capital y/o los costos “recurrentes” de reestructura en efectivo.</p>
Perfil de Apalancamiento	<p>Alto pero sostenible El apalancamiento disminuye, aunque lentamente, bajo condiciones económicas favorables. Bajo estrés, el apalancamiento alto dejaría margen limitado de seguridad para evitar un riesgo creciente de incumplimiento.</p>	<p>Insostenible La estructura de capital es aparentemente insostenible debido al apalancamiento financiero excesivo que no disminuye o incluso aumenta a causa de la deuda de pago en especie o el flujo de efectivo en deterioro bajo el caso de calificación.</p>
Gobierno Corporativo y Política Financiera	<p>Agresiva Hay evidencia de que existe una estrategia financiera agresiva y la intención de mantener un apalancamiento financiero alto, por ejemplo, fusiones y adquisiciones o planes de expansión financiados completamente con deuda, pagos de dividendos regulares o especiales financiados con deuda y otras formas de distribución de efectivo de accionistas, incluso si son implementadas dentro de las restricciones de la documentación de préstamos y bonos. La propiedad está concentrada y hay intención de evitar la dilución. Las estructuras de gobierno corporativo son opacas y carecen de transparencia o supervisión independiente.</p>	<p>Con falta de compromiso Hay falta de inyección de capital o soporte en efectivo de los accionistas mientras la empresa enfrenta crisis financiera. Hay conflictos entre la administración y la propiedad. Los acreedores preexistentes toman participaciones de propiedad en las reestructuraciones y mantienen voluntariamente un apalancamiento alto inadecuado a fin de evitar venta de activos, lo cual compromete la ejecución a largo plazo de la reestructuración.</p>
Riesgo de Refinanciamiento	<p>Alto El desapalancamiento será lento bajo el escenario base de Fitch. La empresa confía en que las condiciones del mercado crediticio sean favorables cuando las amortizaciones lleguen a vencimientos. Un costo mayor de deuda podría ser perjudicial para la generación de flujo de fondos libre, pero no debería dar lugar a períodos prolongados de consumo de efectivo.</p>	<p>Excesivo La empresa no puede demostrar una disminución suficiente en el apalancamiento al momento en que las amortizaciones de deuda llegan a vencimiento (lo cual puede suceder en el corto plazo) para poder refinanciar, ya que el costo de la deuda sería insostenible debido a condiciones previsibles del mercado crediticio y a las expectativas de Fitch de una capacidad de generación de flujos de efectivo en el futuro, lo cual hace del incumplimiento una posibilidad real.</p>
Liquidez	<p>Limitada El deterioro de las condiciones económicas o de negocio podría presionar la liquidez y la compañía tiene alternativas limitadas de fuentes de capital (falta de activos valiosos, apoyo de accionistas poco probable). La disponibilidad de líneas de crédito comprometidas podría estar limitada para mantener el cumplimiento de los <i>covenants</i>.</p>	<p>Escasa/financiada parcialmente El plan de negocio/cambio es financiado en parte y dependiente de medidas de liquidez adicionales (ventas de activos, nuevas líneas de crédito, reestructuración exitosa); las medidas de conservación de efectivo son inexistentes o ineficaces, conduciendo a una posible crisis de liquidez.</p>

Fuente: Fitch.

CC – Incumplimiento “Probable” es una Posibilidad Real

El término “probable” establece una posibilidad muy alta para anticipar un acontecimiento tan poco común. Una calificación de CC indica que solo se puede observar una probabilidad baja de evitar un incumplimiento. Las posibles medidas que pueden evitar una reestructuración de deuda han desaparecido. Tal vez el emisor ha estado en discusiones sobre una reestructura, pero no ha iniciado una formalmente. Quizás su perfil de liquidez muestra un vencimiento que no puede cumplir bajo una variedad de escenarios de análisis. El incumplimiento se muestra “más probable de suceder, que de no suceder”.

Las estadísticas de Fitch sobre finanzas corporativas globales de 1990-2015 indican que menos de 20% de las calificaciones CC no retiradas en ese nivel fueron mejoradas en la siguiente acción de calificación.

C – Cerca del Incumplimiento

Por ejemplo, a un emisor se le ha pasado un pago de cupón pero el periodo de gracia para el pago no ha expirado, o el emisor anunció formalmente un programa de reestructura de deuda pero aún no ha sido aprobado. En el registro de Fitch de finanzas corporativas de 1990-2015, menos de 10% de las calificaciones C no retiradas en ese nivel evitaron atravesar un incumplimiento como su siguiente acción (por ejemplo, saneando un incumplimiento durante un período de gracia).

Apéndice III: Guía de Indicadores Crediticios

Fitch utiliza una variedad de medidas cuantitativas del flujo de efectivo, ganancias, apalancamiento y cobertura para evaluar el riesgo crediticio. Las secciones siguientes resumen las métricas crediticias clave utilizadas para analizar el riesgo de incumplimiento crediticio. Aunque tiene muchas limitaciones, la ganancia operacional antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (EBITDA, por sus siglas en inglés) es todavía la medida de flujo de efectivo segmentado utilizada más comúnmente a nivel mundial y, por lo tanto, empleada frecuentemente en los reportes de calificación de Fitch. El EBITDA también es la medida más usual para las valuaciones de negocio en marcha. Como tal, juega un papel clave en el análisis de recuperación de Fitch de títulos en incumplimiento (ver la metodología “Non-Financial Corporates Notching and Recovery Ratings Criteria”).

Sin embargo, dadas las limitaciones del EBITDA como medida exclusiva de flujo de efectivo, Fitch utiliza otros indicadores con el propósito de evaluar la capacidad de servicio de la deuda. Estos incluyen el flujo generado por las operaciones (FGO), el flujo de caja operativo (FCO) y flujo de fondos libre (FFL), junto con indicadores de apalancamiento y cobertura basados en dichas medidas, las cuales son más relevantes para medir la capacidad del servicio de la deuda y, por lo tanto, para el riesgo de incumplimiento, que los indicadores basados en EBITDA.

Definiciones de Medidas de Flujo de Efectivo

	Ingresos
-	Gastos operacionales
+	Depreciación y amortización
+	Arrendamientos a largo plazo ^a
=	EBITDAR Operacional
+/-	Dividendos recurrentes de compañías asociadas menos distribuciones a participaciones minoritarias ^b
-	Intereses pagados en efectivo, netos de intereses recibidos
-	Impuestos pagados en efectivo
-	Arrendamientos a largo plazo ^a
+/-	Otros cambios antes del flujo generado por las operaciones ^c
=	Flujo Generado por las Operaciones (FGO)
+/-	Capital de trabajo
=	Flujo de Caja Operativo (FCO)
+/-	Flujo de caja no operativo
-	Inversiones de capital
-	Dividendos ordinarios pagados a accionistas de la matriz
=	Flujo de Fondos Libre (FFL)
+	Ingresos por ventas de activos
-	Adquisiciones de negocio
+	Ventas de negocio
+/-	Rubros excepcionales y otros flujos de efectivo
=	Efectivo Neto de Entrada/Salida
+/-	Emisión de acciones/(recompra)
+/-	Movimientos de tipo de cambio
+/-	Otros rubros que afectan el flujo de efectivo ^d
=	Variación neta de deuda
	Deuda neta inicial
+/-	Variación neta de deuda
	Deuda neta final

^a Estimación del analista sobre los arrendamientos a largo plazo. ^b Los dividendos de compañías asociadas pueden ser excluidos del EBITDA, FGO y FCO si no son operacionales ni recurrentes. ^c Rubro de balance implícito para conciliar el EBITDAR operacional con el FCO. ^d Rubro de balance implícito para conciliar el FFL con la variación neta de deuda. Fuente: Fitch.

Definiciones de Conceptos Clave

<p>EBITDA y EBITDAR Operativo</p>	<p>El EBITDA operativo es una medida usada ampliamente para medir la capacidad que tiene un emisor para generar efectivo sin endeudamiento y antes de impuestos. Generalmente, al calcular el EBITDA operacional, Fitch excluye los rubros extraordinarios, tales como castigos y reestructuración de activos; salvo que un emisor presente de forma recurrente gastos que se realizan una sola vez, lo que indica que los rubros no son de naturaleza inusual. El uso del EBITDA operativo más los gastos de arrendamiento brutos (EBITDAR, incluyendo los pagos de arrendamiento operativo) mejora la comparabilidad entre las diferentes industrias (por ejemplo, comercio minorista y manufactura) que muestran distintos niveles promedio de financiamiento de arrendamientos y entre las industrias (por ejemplo, las aerolíneas) en las que algunas compañías usan el financiamiento de arrendamientos más que otras.</p>
<p>Flujo Generado por las Operaciones Después de intereses e impuestos, antes de capital de trabajo</p>	<p>FGO es la medida fundamental del flujo de efectivo de la empresa, después de cubrir los gastos operativos, incluyendo impuestos e interés. El FGO se mide después de pagos de efectivo por impuestos, el efectivo recibido por los asociados, intereses y dividendos preferentes pagados, así como después de dividendos pagados al interés minoritario, pero antes de los flujos de entrada y salida relacionados con el capital de trabajo. El cómputo de Fitch resta o agrega de nuevo una cantidad con el fin de excluir el flujo de entrada o salida no principal o no operacional. El FGO refleja la capacidad que tiene un emisor de generar efectivo operativo antes de los requerimientos de reinversión y de la variación del capital de trabajo. Al usarlo en los indicadores de cobertura de interés y apalancamiento, el interés neto se vuelve a incluir en el numerador.</p>
<p>Capital de Trabajo</p>	<p>Fitch calcula el cambio en el capital de trabajo a través de las oscilaciones anuales en las cuentas por cobrar, el inventario, las cuentas por pagar y cualquier otro rubro de capital de trabajo relevante. También incluye ajustes analíticos que afectan al capital de trabajo, tales como el factoraje, en el que las cuentas por cobrar vendidas se vuelven a sumar a las cuentas por cobrar comerciales para revertir el efecto del factoraje en el capital de trabajo.</p>
<p>Flujo de Caja Operativo Después de intereses, impuestos y capital de trabajo</p>	<p>El FCO representa el flujo de efectivo disponible de las operaciones después de realizar todos los pagos relacionados con los requerimientos operativos corrientes del negocio, el efectivo recibido de las compañías asociadas, las distribuciones de dividendos a participaciones minoritarias, intereses pagados, intereses recibidos, dividendos preferentes e impuestos. El FCO también se mide antes de las reinversiones en el negocio mediante inversiones, los pagos por venta de activos y cualquier adquisición o venta de negocios, así como antes de servir al patrimonio con dividendos o recompra o emisión de acciones.</p>
<p>Flujo de Fondos Libre Después de intereses, impuestos, capital de trabajo, inversión y dividendos</p>	<p>El FFL es la tercera medida de flujo de efectivo clave en la cadena. Mide el efectivo de operaciones del emisor después de las inversiones, los gastos no recurrentes o no operacionales, y los dividendos. También mide el flujo de efectivo generado antes de considerar las adquisiciones de negocios, las ventas de negocios y cualquier otra decisión por parte del emisor para emitir o recomprar patrimonio, o generar un dividendo especial.</p>
<p>Liquidez</p>	<p>Los factores que contribuyen a la flexibilidad financiera son la capacidad para revisar los planes de inversiones de capital, las relaciones bancarias fuertes, el grado de acceso a una gama de mercados de capital y de deuda, líneas crediticias de largo plazo comprometidas, y la proporción de deuda de corto plazo en la estructura de capital. Estas cuestiones son incorporadas en el concepto de liquidez. El nivel (score) de liquidez es calculado como el monto de efectivo disponible para servir o cumplir con obligaciones de deuda e intereses, incluyendo la disponibilidad bajo líneas de crédito comprometidas y después de considerar los vencimientos de deuda dentro del plazo de un año y la generación de flujo de efectivo libre durante el próximo año.</p>
<p>Líneas de Crédito Bancarias Comprometidas</p>	<p>En el análisis de empresas y en algunos indicadores financieros, las fuentes de liquidez incluyen “fondos para maniobrar”, o fondos sin retirar, que son parte de líneas de crédito bancarias comprometidas relevantes para el período. Las líneas bancarias que (i) tienen un compromiso contractual de préstamo; (ii) con vencimiento mayor a un año; y (iii) Fitch considera que el banco relevante prestará dichas cantidades aún ante un incumplimiento de un <i>covenant</i> u otras consideraciones, se pueden incluir como fuentes de liquidez. No todos los países tienen líneas de crédito bancarias comprometidas a largo plazo.</p>
<p>Deuda Bruta y Deuda Neta Intereses pagados brutos y netos</p>	<p>La deuda representa la deuda total o deuda bruta, mientras que la deuda neta es la deuda total menos el efectivo (disponible/sin restricciones) con base en el efectivo disponible de Fitch. Este “efectivo disponible” puede ser ajustado por efectivo restringido o bloqueado, requerimientos de efectivo operacional dentro del grupo, y otras formas de caja no libremente disponible para reducciones de deuda. Como una manera de reconocer las diferencias culturales en el enfoque de los analistas y los inversionistas en el mundo, Fitch evalúa varios indicadores de deuda tanto sobre una base de deuda bruta como neta. También se hacen distinciones entre los intereses pagados brutos y netos.</p>

Fuente: Fitch.

Indicadores Principales de Apalancamiento y Cobertura

FGO/Intereses Financieros Brutos	Esta es una medida central de la flexibilidad financiera de una entidad. Compara la capacidad de generación de flujo operativo de un emisor (después de impuestos) con sus costos de financiamiento. Muchos factores influyen sobre la cobertura, incluyendo los niveles relativos de tasas de interés en diferentes jurisdicciones, la mezcla de financiamiento de tasa fija versus tasa variable, y el uso de deuda de cupón cero o de pago en especie. Por esta razón, los indicadores de cobertura deben ser considerados junto con los indicadores de apalancamiento apropiados.
FGO/Cargos Fijos	Esta medida de flexibilidad financiera es particularmente relevante para las entidades que tienen niveles importantes de financiamiento de arrendamientos. Se debe destacar que este indicador produce de manera inherente un resultado más conservador que el de cálculo de cobertura de interés (es decir, los indicadores de cobertura para estructuras de capital financiadas con deuda y aquellas financiadas con arrendamientos no son directamente comparables), puesto que todos los gastos de arrendamiento (es decir, el equivalente de la amortización de intereses y capital) se incluyen tanto en el numerador como en el denominador.
Cobertura FFL de Servicio de Deuda	Esta es una medida de la capacidad de un emisor para cumplir con sus obligaciones de servicio de deuda, tanto de interés como de capital, desde la generación de efectivo orgánico, después de los gastos de capital (y asumiendo el servicio del capital de patrimonio). Esto indica la dependencia de una entidad ya sea del refinanciamiento en los mercados de deuda o capital o de la conservación de efectivo mediante la reducción de los dividendos comunes o los gastos de capital o por otros medios.
Deuda Ajustada respecto al FGO o Deuda Total Ajustada/EBITDAR Operativo	Este indicador es una medida de la carga de la deuda de una entidad en relación con su capacidad para generar efectivo. Esta medida usa un equivalente de deuda ajustado por arrendamientos y deduce del total de deuda el crédito patrimonial por deudas híbridas que presentan características de patrimonio. Fitch capitaliza los arrendamientos operacionales como el valor neto presente de obligaciones futuras, cuando sea apropiado y exista suficiente información disponible. De lo contrario, los arrendamientos son capitalizados como un múltiplo de alquileres, dependiendo del múltiplo en la industria y el entorno de tasa de interés. Los indicadores basados en EBITDAR son calculados después de dividendos recurrentes recibidos del método de participación y dividendos pagados a intereses minoritarios (o, alternadamente, ingreso neto atribuible a los intereses minoritarios).
Apalancamiento Ajustado por Pensiones	Si los indicadores ajustados por pensiones son significativamente más altos que los de sus contrapartes sin ajustar a lo largo de varios años, se lleva a cabo una investigación más exhaustiva para entender los riesgos que enfrentará la empresa debido a su esquema de pensiones, incluyendo las obligaciones de financiamiento de una empresa en la jurisdicción en la que opera, los rasgos inherentes en su estrategia de financiamiento, y, muy importante, las implicaciones que estos tienen en la salida de efectivo de los recursos de la empresa.

Fuente: Fitch.

IV. Términos Financieros e Indicadores

Términos Principales

Término Definido por Fitch	Definición
EBIT Operativo	Utilidad bruta – gastos de venta, generales y administrativos o de operación y mantenimiento – gastos de desarrollo e investigación – provisión por malas deudas – depreciación de activos tangibles – amortización de activos intangibles – otras depreciaciones y amortizaciones excluidas del gasto de venta, generales y administrativos – ajustes al valor incluido en EBIT/DA – gastos de preapertura y exploración – cuotas regulatorias + otros ingresos (o gastos) operativos – amortización de bursatilización
EBITDA Operativo	EBIT operativo + ajuste por rubros no-recurrentes/sin-recurso + depreciación y amortización + ajustes del analista al EBITDA
EBITDAR Operativo	EBITDA operativo + gasto por arrendamiento operativo por activos en arrendamiento capitalizados
Flujo de Caja Operativo (FCO)	Ingreso neto + ajustes totales al ingreso neto + variación en capital de trabajo + dividendos en efectivo recurrentes recibidos de métodos de participación + flujos de efectivo de inversión y financiamiento considerados como operativos – dividendos pagados a accionistas preferentes – distribuciones a participaciones minoritarias
Capital de Trabajo Definido por Fitch	Variación en las cuentas por cobrar + variación en las cuentas por pagar comerciales + variación en los gastos acumulados + cualquier otra variación en el capital de trabajo
Flujo de Generado por las Operaciones (FGO)	Flujo de caja operativo – variación en el capital de trabajo definido por Fitch
Flujo de Fondos Libre (FFL)	Flujo de caja operativo – inversiones en capital – dividendos comunes + flujo de efectivo no-operacional y no-recurrente total antes de adquisiciones de negocio, desinversiones de negocios, y recompra de acciones/dividendos especiales
Deuda Total	Deuda total garantizada + deuda total no garantizada + deuda total subordinada + acciones preferentes + deuda de corto plazo sin recurso + deuda de largo plazo sin recurso + deuda de bursatilizaciones + el neto de activos o pasivos provenientes de coberturas de instrumentos financieros derivados sobre el principal de los préstamos
Deuda Total con Deuda Asimilable al Patrimonio	Deuda total – deuda asimilable a patrimonio
Deuda Total Ajustada con Deuda Asimilable al Patrimonio	Deuda total con deuda asimilable a patrimonio + equivalente de deuda por arrendamientos + otras deudas fuera del balance
Efectivo Disponible y Equivalentes	Efectivo + títulos negociables – efectivo reportado como restringido o bloqueado – efectivo considerado por Fitch como no disponible (incluyendo ajustes por efectivo mínimo requerido para operaciones en curso, estacionalidad, fluctuaciones del capital de trabajo, efectivo en poder de subsidiarias de propiedad parcial o sin recurso o en <i>holdings extraterritoriales</i>)
Deuda Neta Ajustada con Deuda Asimilable al Patrimonio	Deuda total ajustada con deuda asimilable a patrimonio – efectivo disponible y equivalentes
Intereses Pagados/Recibidos	Los intereses pagados/recibidos en efectivo se utilizan en indicadores de cobertura; sin embargo, si los intereses pagados o intereses recibidos son iguales a cero, se opta entonces por el gasto en intereses y el ingreso por intereses incluidos en el Estado de Resultados.

Fuente: Fitch.

Indicadores Principales

Indicador	Numerador	Denominador
Indicadores de Utilidad/Flujo de Efectivo		
Margen de EBIT	EBIT operativo	Ingresos
Margen de EBIT - Grupo	EBIT operativo incluyendo operaciones de servicios financieros	Ingresos consolidados
Margen de EBIT - Industrial	EBIT operativo incluyendo operaciones de servicios financieros	Ingresos de operación industrial
Margen de EBITDAR operativo	EBITDAR operativo	Ingresos
Margen de FGO	FGO	Ingresos
Margen de FCO	Flujo de fondos libre	Ingresos
Capex/FCO	Inversiones	Flujo de caja operativo
Margen de FCO	Flujo de caja operativo	Ingresos
Indicadores de Apalancamiento		
Deuda total ajustada/EBITDAR operativo (x)	Deuda total ajustada con deuda asimilable al patrimonio	EBITDAR operativo + dividendos recurrentes recibidos de métodos de participación – dividendos pagados a las participaciones minoritarias (o de manera alterna, ingreso neto atribuible a intereses minoritarios)
Deuda total ajustada neta/EBITDAR operativo (x)	Deuda ajustada neta con deuda asimilable al patrimonio	EBITDAR operativo + dividendos recurrentes recibidos de métodos de participación – dividendos pagados a las participaciones minoritarias (o de manera alterna, ingreso neto atribuible a intereses minoritarios)
Deuda ajustada respecto al FGO (x)	Deuda total ajustada con deuda asimilable al patrimonio	Flujo generado por las operaciones [FGO] + interés pagado – interés recibido + dividendos preferentes (pagados) + gasto de arrendamiento operativo por activos de arrendamiento capitalizados
Deuda neta ajustada respecto al FGO (x)	Deuda neta ajustada con deuda asimilable al patrimonio	Flujo generado por las operaciones [FGO] + interés pagado – interés recibido + dividendos preferentes (pagados) + gasto de arrendamiento operativo por activos de arrendamiento capitalizados
FFL/deuda total ajustada (%)	Flujo de fondos libre	Deuda total ajustada con deuda asimilable al patrimonio
Deuda total con deuda asimilable a patrimonio/EBITDA operativo (x)	Deuda total con deuda asimilable al patrimonio	EBITDA operativo + dividendos recurrentes recibidos de métodos de participación – dividendos pagados a las participaciones minoritarias (o de manera alterna, ingreso neto atribuible a intereses minoritarios)
Deuda neta total con deuda asimilable al patrimonio/EBITDA operativo	Deuda total con deuda asimilable al patrimonio – efectivo disponible y equivalentes	EBITDA operativo + dividendos recurrentes recibidos de métodos de participación – dividendos pagados a los intereses minoritarios (o de manera alterna, ingreso neto atribuible a intereses minoritarios)
Deuda total ajustada/(FCO antes de gastos por arrendamiento – capex de mantenimiento) (x)	Deuda total ajustada con deuda asimilable al patrimonio	Flujo de caja operativo [FCO] – gasto de arrendamiento operativo por activos de arrendamiento capitalizados – capex de mantenimiento (capex total utilizado si el capex de mantenimiento no está disponible)
Deuda neta total/(FCO – capex) (x)	Deuda total con deuda asimilable al patrimonio – efectivo disponible y equivalentes	Flujo de caja operativo [FCO] – inversiones de capital (gastos)
Indicadores de Cobertura		
Cobertura FGO de cargo fijo (x)	FGO + intereses pagados – intereses recibidos + dividendos preferentes pagados + gasto de arrendamiento operativo por activos de arrendamiento capitalizados	Intereses pagados + dividendos preferentes pagados + gasto de arrendamiento operativo por activos de arrendamiento capitalizados
FGO/Intereses Financieros Brutos (x)	FGO + intereses pagados menos intereses recibidos + dividendos preferentes pagados	Intereses pagados + dividendos preferentes pagados
EBITDAR operativo/intereses pagados brutos + alquileres (x)	EBITDAR operativo + dividendos recurrentes recibidos de métodos de inversión de asociados/capital – dividendos pagados a las participaciones minoritarias (o, de manera alterna, ingreso neto atribuible a intereses minoritarios)	Intereses pagados + gasto de arrendamiento operativo por activos de arrendamiento capitalizados

Indicadores Principales (Continuación)

Indicador	Numerado	Denominador
EBITDAR operativo/intereses pagados netos + alquileres (x)	EBITDAR operativo + dividendos recurrentes recibidos de métodos de inversión de asociados y capital - dividendos pagados a las minorías (o, de manera alterna, ingreso neto atribuible a intereses minoritarios)	Intereses pagados – intereses recibidos + gasto de arrendamiento operativo por activos de arrendamiento capitalizados
EBITDAR operativo/intereses pagados (x)	EBITDAR operativo + dividendos recurrentes recibidos de métodos de inversión de compañías asociadas y capital - dividendos pagados a las participaciones minoritarias (o, de manera alterna, ingreso neto atribuible a intereses minoritarios)	Intereses pagados
EBITDAR operativo/(intereses pagados + gastos por arrendamiento) (x)	EBITDAR operativo + dividendos recurrentes recibidos de métodos de inversión de compañías asociadas y capital - dividendos pagados a las participaciones minoritarias (o, de manera alterna, ingreso neto atribuible a intereses minoritarios)	Intereses pagados + gasto de arrendamiento operativo por activos de arrendamiento capitalizados
FCO/inversiones (x)	Flujo de caja operativo (FCO)	Capital (gastos)
Capex/FCO (%)	Capital (gastos)	Flujo de caja operativo [FCO]
Indicadores de Liquidez		
Cobertura FGO de servicio de deuda	FGO + intereses pagados menos intereses recibidos + dividendos preferentes + gasto de arrendamiento operativo por activos de arrendamiento capitalizados	Interés pagado + dividendos preferentes + vencimientos de deuda corrientes
Liquidez (indicador de liquidez)	Efectivo disponible + parte no retirada de líneas de crédito comprometidas	Vencimientos de deuda de 12 meses - FFL

Capex: inversión de capital. x: veces.
Fuente: Fitch.

Apéndice IV: Entorno Operativo

El entorno operativo (EO) que Fitch genera para sus informes de calificación refleja un contexto más amplio en el que opera el emisor calificado, independientemente de su sector. Esto incluye la gama amplia de factores asociados al riesgo país, relevante sobre todo para las empresas en los mercados emergentes. El EO es una mezcla de la evaluación de Fitch del entorno económico, el acceso financiero y la gobernanza sistémica para el emisor. El EO no incluye el impacto del techo país del emisor, el riesgo de transferencia y convertibilidad relacionado con la jurisdicción soberana de un emisor.

No hay una aplicación formal de un “descuento” de entorno operativo en el análisis de calificación, pero los factores que componen un EO pueden ayudar a explicar por qué a las entidades en mercados más débiles se les asignarían calificaciones inferiores que otras entidades similares con perfiles parecidos en mercados más avanzados.

Como en el caso de la gobernanza, Fitch sostiene que el EO es una consideración asimétrica. Las empresas pueden tener éxito o fracasar en los entornos más propicios, haciendo de ese entorno una consideración neutral, pero uno de riesgo más alto puede limitar activamente el potencial de una empresa.

El EO no suele ser una consideración en las economías avanzadas. Para facilidad de referencia, estos serían entornos en los que, para un emisor determinado (utilizando las definiciones abajo), el EO combinado está en la categoría ‘a’ o superior, lo que indica a su vez:

- los tres subfactores calificarían en ‘a’ o un nivel superior;
- dos de los tres subfactores son ‘aa’ o ‘a’, y el tercero es superior a ‘bb’.

Las combinaciones anteriores se presentan en la mayoría de los mercados más desarrollados, incluyendo Estados Unidos, Europa Occidental y los países desarrollados de Asia.

El EO de ‘bbb’ solo sugeriría un rezago de las empresas en las categorías de calificación de grado de inversión alto, mientras que un EO en el rango de ‘bb’ comenzaría también a conformar moderadamente perfiles crediticios en los rangos más bajos de grado de inversión.

Entorno Económico

El entorno económico (EE) incorpora la perspectiva de Fitch respecto a variables macro clave que podrían afectar las fortalezas crediticias fundamentales de una empresa, tales como la etapa de desarrollo económico, las expectativas de crecimiento económico y la estabilidad o volatilidad relativa de la economía como un todo. Los emisores que operan solamente dentro del mismo país recibirán un factor equivalente al EE del país.

El nivel de EE de un emisor puede ser evaluado observando tanto el perfil de los países en donde el valor económico es creado, en otras palabras, el destino de los productos del emisor, como el lugar donde se encuentran sus activos, es decir, donde los productos son elaborados. La noción de valor económico abarca tanto ingreso como ganancia, la importancia relativa de lo cual variará dependiendo del caso. Por ejemplo, un comercio que genera ingresos altos pero ganancias mínimas podría no recibir mucho peso en el análisis. Por el contrario, una división grande pero no rentable en el negocio principal de un emisor es relevante aunque tenga ganancias menores.

El análisis considerará una perspectiva combinada del EE de empresas que operan en diversas geografías. La ubicación de activos en ambientes económicos débiles puede disminuir el nivel de EE de un emisor. Por ejemplo, la probabilidad de una interrupción significativa en el proceso productivo debido a disturbios laborales es más común en economías débiles. Esto permite una diferenciación entre dos emisores vendiendo en el mismo mercado pero con activos ubicados en

países con niveles de estabilidad económica significativamente distintos (exportadores de grano de Ucrania versus Brasil, por ejemplo.)

Entorno Económico del Emisor

Entorno Económico (EE) de los Países donde Se Crea el Valor Económico	Nivel de Entorno Económico de los Países donde Están Ubicados la Mayoría de los Activos del Emisor		
	bbb o superior	bb	b o inferior
Presencia global altamente diversificada o más de 3/4 de exposiciones a países con EE de 'aa' o 'a'	aa	a	bbb
Presencia diversificada con la mayoría de los países beneficiados por un EE de 'a'. Menos de 25% de exposiciones a países con EE de 'bb' o inferior. Categoría aplicable a vendedores de materias primas en los mercados mundiales	a	bbb	bb
Cierta diversificación y más de 50% de exposiciones a países con un EE de 'bbb' o superior. Menos de 25% de exposiciones a países con EE de 'b'	bbb	bbb	bb
Más de 50% de exposiciones a países con un EE de 'bb' o menos. Menos de 25% de exposiciones a países con EE de 'b'	bb	bb	b
Como en el anterior con diversificación limitada y/o más de 25% de exposiciones a países con EE 'b'	bb	b	b
Más de 50% de exposiciones a países con EE de 'b' o inferior	b	b	b

Fuente: Fitch.

Acceso Financiero

El acceso financiero (AF) de un emisor es una combinación de la fortaleza de su sistema financiero local (tanto bancos como mercado de capitales) de acuerdo a lo reflejado en el nivel de desarrollo del mercado financiero del país relevante, su propio nivel de acceso a financiamiento local y su trayectoria y capacidad para acceder de forma sostenible a los mercados financieros internacionales e instituciones. Un emisor con buen acceso a financiamiento local pero acceso limitado al internacional obtiene la misma contribución que el nivel de desarrollo de mercado financiero en su mercado local. La magnitud de la capacidad para acceder a los mercados internacionales o bancos de forma no garantizada define qué tanto puede un emisor separarse de la fortaleza de su mercado local financiero.

Acceso Financiero del Emisor

Características del Financiamiento del Emisor	Nivel de Desarrollo del Mercado Financiero en el Mercado Local				
	aa	a	bbb	bb	b
Emisor internacional reconocido con acceso demostrable sin garantía a bancos transfronterizos de primer nivel y mercados financieros internacionales en todos los puntos del ciclo	aa	aa	aa	a	a
Emisor nacional reconocido interrelacionado ampliamente con instituciones financieras nacionales o con cierto acceso a bancos transfronterizos de primer nivel y mercados financieros internacionales. Acceso más vulnerable a interrupción repentina que en la categoría anterior	aa	aa	a	bbb	bb
Emisor con acceso local fuerte pero con acceso limitado a financiamiento internacional	aa	a	bbb	bb	b
Emisor con acceso local promedio y acceso muy limitado a financiamiento internacional	a	bbb	bb	b	b
Emisor con acceso local adecuado	bb	bb	b	b	b

Fuente: Fitch.

Gobernanza Sistémica

Tal como lo describe el Banco Mundial, la “gobernanza consiste en las tradiciones e instituciones a través de las cuales la autoridad se ejerce en un país. Esto incluye el proceso mediante el cual los gobiernos son seleccionados, monitoreados y reemplazados; la capacidad del gobierno para

formular efectivamente e implementar políticas adecuadas; y el respeto de ciudadanos y el estado de las instituciones que gobiernan la interacción económica y social entre ellos”.

El nivel de gobernanza sistémica de cada país se basa en el informe publicado por el Banco Mundial titulado “Worldwide Governance Indicators” (ver tabla abajo), estándares contables, así como la calidad de la auditoría y la regulación del mercado. Un emisor será analizado generalmente con base en la ubicación de sus oficinas centrales.

Una gobernanza individual deficiente a nivel de emisor (aunque sea típico para el país) no sería reflejada en la gobernanza sistémica, sino en el factor de gobierno corporativo específico del emisor.

Impacto de las Características Sistémicas en las Calificaciones

1. Características Sistémicas Neutrales para las Calificaciones	2. Características Sistémicas que Pueden Limitar a las Calificaciones	3. Características Sistémicas Propensas a Tener un Impacto Negativo en las Calificaciones
Países con una calificación de gobernanza sistémica de ‘bbb’ o superior	Países con una calificación de gobernanza sistémica de ‘bb’	Países con una calificación de gobernanza sistémica de ‘b’
Factores Sistémicos para la Transparencia de la Información Financiera:	Factores Sistémicos para la Transparencia de la Información Financiera:	Factores Sistémicos para la Transparencia de la Información Financiera:
Los normas de contabilidad son establecidas por o se alinean a las de un regulador estándar independiente (ej., US GAAP, NIIF).	Los GAAP locales son desarrollados por el gobierno o el regulador y difieren significativamente del GAAP internacional.	No existe requisito de independencia del auditor.
La regulación de auditoría es transparente y robusta (ej. Public Company Accounting Oversight Board).	El regulador de valores es débil y/o ineficaz.	Existe poca o ninguna regulación de valores.
La regulación de valores se enfoca en el inversionista/acreador (por ejemplo, Securities and Exchange Commission, de Estados Unidos).		

Fuente: Fitch

Resumen sobre el Entorno Operativo

	aaa	aa	a	bbb	bb	b	ccc
Entorno Económico	Economía es altamente estable y muy avanzada, con nivel muy alto de resistencia a los impactos económicos.	Economía es muy estable y muy avanzada, con nivel alto de resistencia a los impactos económicos.	Economía es estable y muy avanzada, con un buen nivel de resistencia a los impactos económicos.	Economía es moderadamente estable que podría ser menos avanzada pero con un buen grado de resistencia a los impactos económicos.	Economía es menos estable y susceptible a cambios adversos en condiciones locales o impactos internacionales.	Economía es volátil y menos avanzada muy susceptible a cambios adversos en condiciones locales o impactos internacionales.	Economía es inestable muy susceptible incluso a cambios moderados en condiciones económicas locales o internacionales.
Desarrollo del Mercado Financiero	El sector bancario es altamente desarrollado y concentrado, con barreras de entrada muy altas. Los mercados financieros son altamente avanzados.	El sector bancario es muy desarrollado y concentrado, con barreras de entrada altas. Los mercados financieros son muy avanzados.	El sector bancario es desarrollado y concentrado, con barreras de entrada significativas. Los mercados financieros son avanzados.	El sector bancario es menos desarrollado o difuso, con barreras de entrada solo moderadas. Los mercados financieros son desarrollados pero no profundos.	El sector bancario es difuso con barreras de entrada solo limitadas. Los mercados financieros no están totalmente desarrollados.	El sector bancario es muy difuso y sin barreras de entrada. Los mercados financieros son menos desarrollados.	El sector bancario es altamente difuso y sin barreras de entrada. Los mercados financieros pueden ser subdesarrollados.
Gobernanza Sistémica ^a	No aplica	Promedio ponderado de los Indicadores de Gobernanza Mundial del Banco Mundial está en el percentil del 20% más alto.	Promedio ponderado de los Indicadores de Gobernanza Mundial del Banco Mundial está en el percentil del 30% más alto.	Promedio ponderado de los Indicadores de Gobernanza Mundial del Banco Mundial está en el percentil del 50% más alto.	Promedio ponderado de los Indicadores de Gobernanza Mundial del Banco Mundial está en el percentil del 60% más alto.	Promedio ponderado de los Indicadores de Gobernanza Mundial del Banco Mundial está en el percentil del 40% más bajo.	No aplica

^a El promedio ponderado de los Indicadores de Gobernanza Mundial del Banco Mundial da un 3% de peso al Indicador de "Estabilidad Política", 20% a la "Eficiencia Gubernamental", 50% al "Estado de Derecho", 15% al "Control de la Corrupción", 2% a "Expresión y Rendición de Cuentas" y 10% a "Facilidad para Hacer Negocios". Fuente: Fitch e indicadores de gobernanza mundial publicados por el Banco Mundial.

Apéndice V: Gobierno Corporativo

Diagrama de Estructura

1. Características de Emisor Específico Neutrales para las Calificaciones	2. Características de Emisor Específico que Pueden Limitar las Calificaciones	3. Características de Emisor Específico Propensas a Tener un Impacto Negativo en las Calificaciones
<p>Efectividad del Consejo</p> <ul style="list-style-type: none"> El Consejo ha seleccionado un equipo directivo fuerte. El Consejo tiene un plan de sucesión bien definido y un conjunto de talentos sólido. Se percibe que el Consejo está estableciendo una dirección estratégica apropiada: <ul style="list-style-type: none"> establece objetivos apropiados de administración de riesgos; balancea la perspectiva de corto y largo plazo a través de compensación y dirección de la administración. Existe una supervisión apropiada de la función de reporte financiero. <p>Efectividad de la Administración</p> <ul style="list-style-type: none"> Se percibe que la administración está implementando de Buena manera la Dirección Estratégica establecida por el Consejo Los Appetitos de Riesgo son Consistentes con los Directivos del Consejo <p>Factores de Emisor Específico para la Transparencia de la Información Financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> Los estados financieros son preparados de manera oportuna. Los estados financieros son auditados de forma anual y los resultados intermedios están disponibles. Los auditores externos son seleccionados por un comité de auditoría independiente. Los auditores externos son considerados expertos en la industria de la empresa. La información disponible es robusta y no repetitiva o básica (<i>boilerplate</i>). La información proporcionada por la administración es consistente con los estados financieros y fuentes de terceros. No se han identificado debilidades en los controles internos. <p>Transacciones con Partes Relacionadas</p> <ul style="list-style-type: none"> Hay muy poca actividad de transacciones con partes relacionadas. Todas las transacciones con partes relacionadas son transparentes, con condiciones de mercado, y reciben supervisión apropiada por parte del consejo. 	<p>Efectividad del Consejo</p> <ul style="list-style-type: none"> Los miembros del Consejo no están familiarizados con el negocio de la empresa y/o la información de antecedentes de la empresa no está disponible. Los miembros del Consejo están “sobrecargados”, con membresías en múltiples consejos e incapaces de asistir para supervisar el riesgo. El Consejo ha establecido objetivos de compensación para premiar el comportamiento de corto plazo con visión de largo plazo. Los planes de sucesión no son transparentes, o el riesgo de hombre clave no es abordado por el Consejo. <p>Efectividad de la Administración</p> <ul style="list-style-type: none"> La compensación de la Dirección se considera excesiva en relación con los pares. La Dirección local en una sola instancia ha violado estatutos anti-soborno y/o corrupción o sujeto a procedimientos criminales o civiles con respecto a acciones relacionadas al trabajo. El riesgo de hombre clave ha sido identificado: sobre dependencia en uno o unos pocos individuos para la sucesión del emisor. Las posiciones en acciones de la administración pueden promover acciones convenientes para los accionistas que se contraponen a los intereses de los acreedores, tal como emitir deuda para recomprar de acciones. La Dirección ha neutralizado a los directivos del consejo o los objetivos de riesgo. <p>Factores de Emisor Específico para la Transparencia de la Información Financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> Los auditores han identificado debilidades materiales en el entorno de control interno o no se ha llevado a cabo auditoría del entorno de control interno. Han habido múltiples cambios en los proveedores de servicios de auditoría en un corto plazo de tiempo. Los estados financieros son extemporáneos (con base en requerimientos regulatorios o de <i>covenants</i>). Se requiere volver a presentar la información financiera. El auditor no fue seleccionado por un comité de auditoría independiente, o el comité de auditoría parece prescindir de un “experto” en finanzas. Existen posiciones contables agresivas. <p>Transacciones con Partes Relacionadas</p> <ul style="list-style-type: none"> Hay una falta de transparencia en transacciones con partes relacionadas La supervisión del consejo de las transacciones con partes relacionadas es ineficiente. 	<p>Efectividad del Consejo</p> <ul style="list-style-type: none"> El Consejo no ha creado un plan estratégico. El Consejo no tiene miembros independientes. El Consejo no tiene comité de auditoría independiente. El Consejo no ha desarrollado un plan de sucesión. <p>Efectividad de la Administración</p> <ul style="list-style-type: none"> El equipo de la administración es percibido como débil o ineficiente. Existen luchas internas en el equipo de administración. La administración local está en múltiples jurisdicciones y/o los directivos de la administración han violado estatutos antisoborno y/o corrupción y han sido declarados culpables en procedimientos criminales o civiles con respecto a acciones relacionadas al trabajo. La administración maneja de forma deficiente el riesgo o ha eliminado tolerancias de riesgo del consejo en múltiples ocasiones. <p>Factores de Emisor Específico para la Transparencia de la Información Financiera</p> <ul style="list-style-type: none"> Los auditores han identificado múltiples debilidades materiales en el entorno de control interno. Los auditores son incapaces de expresar opinión sobre los estados financieros o tienen una opinión desfavorable al respecto. Hay un cambio de auditor debido a un desacuerdo en el tratamiento contable. Los estado financieros son constantemente extemporáneos. Vuelve a presentar la información financiera en múltiples ocasiones. <p>Transacciones con Partes Relacionadas</p> <ul style="list-style-type: none"> Las transacciones con partes relacionadas son consideradas excesivas La medida de transacciones con partes relacionadas no puede ser determinada. No hay supervisión del Consejo de las transacciones con partes relacionadas.

Fuente: Fitch.

Apéndice VI: IDR en ML, IDR en ME, Entorno Operativo, Calificación Soberana y Techo País

La IDR en moneda local (IDR ML) de un emisor integra los riesgos financieros y de negocio de la entidad, así como los asociados al entorno operativo. Las IDR ML son consideradas generalmente como reflejo de la calidad crediticia subyacente de la compañía e incorporan riesgo económico/político y de liquidez, así como riesgos de tipo de cambio. Mientras que las IDR ML miden la probabilidad de pago en la moneda de la jurisdicción, no toman en cuenta el potencial de que no sea posible convertir moneda local (ML) a moneda extranjera (ME) o hacer transferencias entre jurisdicciones soberanas, es decir, riesgos de transferencia y convertibilidad.

Es importante resaltar que la IDR ML incorpora la probabilidad de incumplimiento para todas las obligaciones de deuda de un emisor (denominadas en ML y ME) en la ausencia de riesgos de transferencia y convertibilidad. Esto toma en cuenta la probabilidad de que un emisor bajo estrés incumpla en todas las obligaciones y no elija instrumentos de deuda específicos en los cuales incumplir. Por lo tanto, cuando la calificación en ML está al nivel o por debajo del techo país, las calificaciones en ML y ME son prácticamente iguales todo el tiempo.

La IDR en ML de una entidad corporativa podría estar calificada por encima de la IDR soberana en ML, aunque los factores de riesgo soberanos a menudo pueden afectar a una entidad financieramente sólida y restringir la IDR ML de un emisor al mismo nivel o por encima de la IDR soberana en ML. El grado al que las IDR en ML corporativas se ven restringidas por una IDR soberana en ML depende de diversos factores y circunstancias, incluyendo:

- tipo de negocio y posición de la industria;
- exposición a la economía local;
- destino del producto y ubicación del cliente;
- estructura de costos - materiales locales versus importados;
- grado de regulación e importancia para los objetivos de política pública;
- estructura de propiedad;
- fortaleza financiera; y
- perfil de deuda, es decir, deuda de mercado de capitales contra deuda bancaria y deuda en divisas fuertes contra deuda en ML.

Durante periodos de estrés soberano agudo y/o incumplimiento, la economía doméstica de un país en particular puede contraerse significativamente, la moneda local puede enfrentar una fuerte devaluación y la inflación puede acelerarse, forzando al gobierno a imponer controles de precios en ciertos bienes y servicios. Los mercados financieros y el sistema bancario posiblemente se interrumpirían, lo cual limitaría el acceso al crédito. Por ejemplo, la deuda bancaria podría extenderse o ser prorrogada solo para los mejores créditos corporativos, aun cuando se cierren los mercados de capitales, lo cual haría a la estructura, composición y denominación de la deuda de un emisor, puntos clave a considerar al juzgar su capacidad para soportar una crisis soberana. Claramente, los escenarios de estrés soberano crearán un entorno operacional difícil para todos los emisores, pero en diversos grados.

Dado que la traducción de esta metodología aplica a nivel regional en Latinoamérica, los decimales se indican con punto y los millares con coma para efectos de estandarización de separadores nominales. Además, se usa la palabra calificación en lugar de clasificación.

TODAS LAS CALIFICACIONES CREDITICIAS DE FITCH ESTÁN SUJETAS A CIERTAS LIMITACIONES Y ESTIPULACIONES. POR FAVOR LEA ESTAS LIMITACIONES Y ESTIPULACIONES SIGUIENDO ESTE ENLACE [HTTPS://FITCHRATINGS.COM/UNDERSTANDINGCREDITRATINGS](https://fitchratings.com/understandingcreditratings). ADEMÁS, LAS DEFINICIONES DE CALIFICACIÓN Y LAS CONDICIONES DE USO DE TALES CALIFICACIONES ESTÁN DISPONIBLES EN NUESTRO SITIO WEB WWW.FITCHRATINGS.COM. LAS CALIFICACIONES PÚBLICAS, CRITERIOS Y METODOLOGÍAS ESTÁN DISPONIBLES EN ESTE SITIO EN TODO MOMENTO. EL CÓDIGO DE CONDUCTA DE FITCH, Y LAS POLÍTICAS SOBRE CONFIDENCIALIDAD, CONFLICTOS DE INTERESES, BARRERAS PARA LA INFORMACIÓN PARA CON SUS AFILIADAS, CUMPLIMIENTO, Y DEMÁS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS ESTÁN TAMBIÉN DISPONIBLES EN LA SECCIÓN DE CÓDIGO DE CONDUCTA DE ESTE SITIO. FITCH PUEDE HABER PROPORCIONADO OTRO SERVICIO ADMISIBLE A LA ENTIDAD CALIFICADA O A TERCEROS RELACIONADOS. LOS DETALLES DE DICHO SERVICIO DE CALIFICACIONES SOBRE LAS CUALES EL ANALISTA LIDER ESTÁ BASADO EN UNA ENTIDAD REGISTRADA ANTE LA UNIÓN EUROPEA, SE PUEDEN ENCONTRAR EN EL RESUMEN DE LA ENTIDAD EN EL SITIO WEB DE FITCH.

Derechos de autor © 2017 por Fitch Ratings, Inc. y Fitch Ratings, Ltd. y sus subsidiarias. 33 Whitehall Street, New York, NY 10004. Teléfono: 1-800-753-4824, (212) 908-0500. Fax: (212) 480-4435. La reproducción o distribución total o parcial está prohibida, salvo con permiso. Todos los derechos reservados. En la asignación y el mantenimiento de sus calificaciones, así como en la realización de otros informes (incluyendo información prospectiva), Fitch se basa en información factual que recibe de los emisores y sus agentes y de otras fuentes que Fitch considera creíbles. Fitch lleva a cabo una investigación razonable de la información factual sobre la que se basa de acuerdo con sus metodologías de calificación, y obtiene verificación razonable de dicha información de fuentes independientes, en la medida de que dichas fuentes se encuentren disponibles para una emisión dada o en una determinada jurisdicción. La forma en que Fitch lleve a cabo la investigación factual y el alcance de la verificación por parte de terceros que se obtenga variará dependiendo de la naturaleza de la emisión calificada y el emisor, los requisitos y prácticas en la jurisdicción en que se ofrece y coloca la emisión y/o donde el emisor se encuentra, la disponibilidad y la naturaleza de la información pública relevante, el acceso a representantes de la administración del emisor y sus asesores, la disponibilidad de verificaciones preexistentes de terceros tales como los informes de auditoría, cartas de procedimientos acordadas, evaluaciones, informes actuariales, informes técnicos, dictámenes legales y otros informes proporcionados por terceros, la disponibilidad de fuentes de verificación independiente y competentes de terceros con respecto a la emisión en particular o en la jurisdicción del emisor, y una variedad de otros factores. Los usuarios de calificaciones e informes de Fitch deben entender que ni una investigación mayor de hechos ni la verificación por terceros puede asegurar que toda la información en la que Fitch se basa en relación con una calificación o un informe será exacta y completa. En última instancia, el emisor y sus asesores son responsables de la exactitud de la información que proporcionan a Fitch y al mercado en los documentos de oferta y otros informes. Al emitir sus calificaciones y sus informes, Fitch debe confiar en la labor de los expertos, incluyendo los auditores independientes con respecto a los estados financieros y abogados con respecto a los aspectos legales y fiscales. Además, las calificaciones y las proyecciones de información financiera y de otro tipo son intrínsecamente una visión hacia el futuro e incorporan las hipótesis y predicciones sobre acontecimientos futuros que por su naturaleza no se pueden comprobar como hechos. Como resultado, a pesar de la comprobación de los hechos actuales, las calificaciones y proyecciones pueden verse afectadas por eventos futuros o condiciones que no se previeron en el momento en que se emitió o afirmó una calificación o una proyección.

La información contenida en este informe se proporciona "tal cual" sin ninguna representación o garantía de ningún tipo, y Fitch no representa o garantiza que el informe o cualquiera de sus contenidos cumplirán alguno de los requerimientos de un destinatario del informe. Una calificación de Fitch es una opinión en cuanto a la calidad crediticia de una emisión. Esta opinión y los informes realizados por Fitch se basan en criterios establecidos y metodologías que Fitch evalúa y actualiza en forma continua. Por lo tanto, las calificaciones y los informes son un producto de trabajo colectivo de Fitch y ningún individuo, o grupo de individuos, es únicamente responsable por una calificación o un informe. La calificación no incorpora el riesgo de pérdida debido a los riesgos que no sean relacionados a riesgo de crédito, a menos que dichos riesgos sean mencionados específicamente. Fitch no está comprometido en la oferta o venta de ningún título. Todos los informes de Fitch son de autoría compartida. Los individuos identificados en un informe de Fitch estuvieron involucrados en, pero no son individualmente responsables por, las opiniones vertidas en él. Los individuos son nombrados solo con el propósito de ser contactos. Un informe con una calificación de Fitch no es un prospecto de emisión ni un sustituto de la información elaborada, verificada y presentada a los inversores por el emisor y sus agentes en relación con la venta de los títulos. Las calificaciones pueden ser modificadas o retiradas en cualquier momento por cualquier razón a sola discreción de Fitch. Fitch no proporciona asesoramiento de inversión de cualquier tipo. Las calificaciones no son una recomendación para comprar, vender o mantener cualquier título. Las calificaciones no hacen ningún comentario sobre la adecuación del precio de mercado, la conveniencia de cualquier título para un inversor particular, o la naturaleza impositiva o fiscal de los pagos efectuados en relación a los títulos. Fitch recibe honorarios por parte de los emisores, aseguradores, garantes, otros agentes y originadores de títulos, por las calificaciones. Dichos honorarios generalmente varían desde USD1,000 a USD750,000 (u otras monedas aplicables) por emisión. En algunos casos, Fitch calificará todas o algunas de las emisiones de un emisor en particular, o emisiones aseguradas o garantizadas por un asegurador o garante en particular, por una cuota anual. Se espera que dichos honorarios varíen entre USD10,000 y USD1,500,000 (u otras monedas aplicables). La asignación, publicación o diseminación de una calificación de Fitch no constituye el consentimiento de Fitch a usar su nombre como un experto en conexión con cualquier declaración de registro presentada bajo las leyes de mercado de Estados Unidos, el "Financial Services and Markets Act of 2000" de Gran Bretaña, o las leyes de títulos y valores de cualquier jurisdicción en particular. Debido a la relativa eficiencia de la publicación y distribución electrónica, los informes de Fitch pueden estar disponibles hasta tres días antes para los suscriptores electrónicos que para otros suscriptores de imprenta.

Solamente para Australia, Nueva Zelanda, Taiwán y Corea del Norte: Fitch Australia Pty Ltd tiene una licencia australiana de servicios financieros (licencia no. 337123) que le autoriza a proveer calificaciones crediticias solamente a "clientes mayoristas". La información de calificaciones crediticias publicada por Fitch no tiene el fin de ser utilizada por personas que sean "clientes minoristas" según la definición de la "Corporations Act 2001".