

BRC Ratings

A Company of **S&P Global**

Metodología | Instituciones Financieras | Originadores

METODOLOGÍA DE CALIFICACIÓN PARA ORIGINADORES - PANAMÁ

Índice

| | | |
|------|--|----|
| I. | ALCANCE DE LOS CRITERIOS | 2 |
| II. | RESUMEN DE LOS CRITERIOS..... | 2 |
| III. | METODOLOGÍA: PERFIL CREDITICIO INDIVIDUAL | 4 |
| A. | Indicadores de cartera..... | 4 |
| B. | Capacidad del originador | 6 |
| C. | Estabilidad del originador | 10 |
| IV. | METODOLOGÍA: RESPALDO DEL GRUPO O GOBIERNO | 15 |
| | DOCUMENTOS RELACIONADOS | 16 |

METODOLOGÍA DE CALIFICACIÓN PARA ORIGINADORES – PANAMÁ

La calificación de originador que emite BRC Ratings – S&P Global S.A SCV. (En adelante BRC), es una opinión que se basa en el análisis del originador, sus políticas y procesos tanto de suscripción como de desembolsos de los préstamos, e inclusive como administrador de activos, cuando sea el caso. El peso dado a cada uno de los factores anteriores se aplica de forma consistente en la metodología entre las entidades, aunque, en el análisis de una institución particular, el resultado variará dependiendo del tipo de activo originado, del subsector en que se encuentra, de la sensibilidad ante cambios en las condiciones de la economía, cambios en la normatividad y en el marco de supervisión, de su evolución y, sobre todo, de su comportamiento frente al de sus pares y al resto de la industria.

El punto inicial del análisis es la información pública y la que entrega el calificado en las solicitudes de información que realiza la calificadora, y los indicadores internos de BRC, la cual se complementa a través de reuniones con los directivos de las instituciones para llevar a cabo un análisis prospectivo de la capacidad de la institución como originador.

I. ALCANCE DE LOS CRITERIOS

Se entiende como originador toda entidad, o sus áreas, que aplican una metodología para estructurar, otorgar o administrar préstamos, u otro tipo de activos. Esta metodología se enfoca principalmente en la calificación de los procesos que desarrollan los originadores y administradores de activos para la gestión de un portafolio de créditos hipotecarios o de consumo (libranzas y tarjeta de crédito, entre otros), pero también de otro tipo de activos (facturas y sentencias, entre otros).

La calificación de originador se podrá utilizar como complemento de la calificación de riesgo de crédito, y no es una calificación de capacidad de pago. De igual forma, esta calificación no evalúa la capacidad de la sociedad de alcanzar un nivel determinado de retornos en los portafolios administrados, ni es una auditoría del cumplimiento de los procesos de la compañía, ni una opinión sobre el cumplimiento de la ley y regulación, o de sus obligaciones frente a sus clientes. Asimismo, la calificación no es una recomendación para usar los servicios de una sociedad determinada, ni es una opinión sobre la seguridad de mantener los activos con dicho administrador.

II. RESUMEN DE LOS CRITERIOS

El análisis que realiza la calificadora se enfoca principalmente en evaluar:

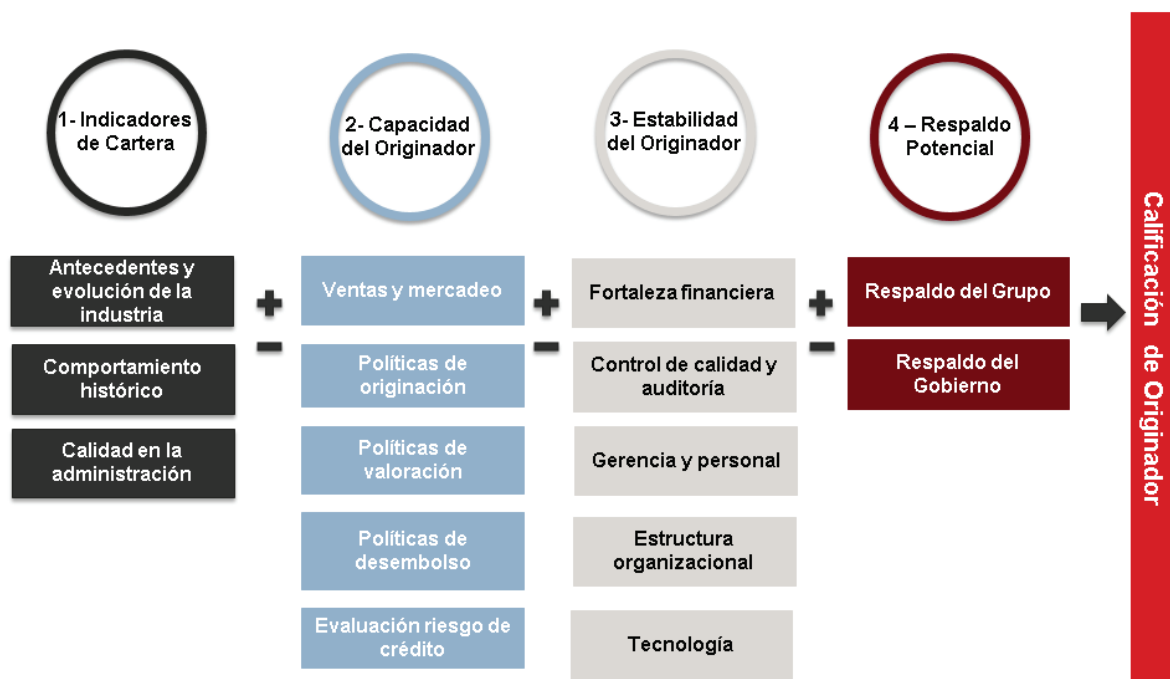
1. Si el originador procede en su actividad de manera prudente y consecuente con su estrategia de riesgo y retorno.

2. Cuando aplique, que las prácticas para la administración (*servicing*) de los activos sean adecuadas, de manera que se realice un monitoreo y cobro apropiado de la misma.
3. Que las prácticas de generación, originación y desembolso que aplique el originador se reflejen en una calidad apropiada de los activos originados, y estén en línea con las prácticas del mercado y sus pares comparables.

La calificación de originadores se enfoca en la capacidad de un originador de generar activos objeto de una posible titularización, venta a inversionistas privados (por ejemplo, a bancos) o venta para conformar el activo subyacente de diversos vehículos de inversión (por ejemplo, fondos de inversión o fondos de capital privado que inviertan en créditos de libranza, descuentos de cheques, sentencias, etc.). Se evalúa si la calidad de estos activos es apropiada, tomando en cuenta las condiciones financieras del originador que puedan tener implicaciones en sus prácticas, procedimientos y estándares de comercialización, suscripción y desembolso de los créditos u activos. De igual manera, y cuando aplique, se evalúa la capacidad del originador como administrador (*servicer*) de la cartera, de manera que se revisan las políticas y herramientas utilizadas, no sólo para originar, sino también para monitorear, recaudar y cobrar la cartera.

BRC pondera los factores que aparecen en el Gráfico 1 para obtener la calificación de originador.

Gráfico 1
Marco de las calificaciones de para originadores



BRC Ratings – S&P Global S.A. SCV

En los tres primeros (indicadores de cartera, capacidad del originador y estabilidad del originador) se determina el perfil individual de la entidad como originador. Dentro de dicho análisis se utiliza información cualitativa, así como elementos cuantitativos. Los primeros incluyen la estrategia comercial de originación de cartera y las políticas asociadas de

suscripción y desembolso de créditos, parámetros de aprobación de los créditos (modelo de *scoring*), la estructura organizacional del originador para la administración del riesgo de crédito, entre otros. Los segundos incorporan el comportamiento histórico del crédito que otorga el originador, la posición de mercado de la entidad en sus líneas de negocio, la estabilidad en la generación de utilidades y la capacidad patrimonial. En el cuarto componente, respaldo potencial, se establece la probabilidad del respaldo extraordinario del grupo o del gobierno.

Las herramientas que utiliza BRC se emplean de forma consistente en el análisis de sus entidades calificadas, aunque también pueden adaptarse a las características propias de cada una de ellas. El riesgo económico y de la industria, y el ambiente en el cual una entidad funciona son fundamentales para entender las estrategias individuales de cada institución. La experiencia ha demostrado que incluso la institución más sólida puede experimentar una tensión severa si el país donde opera sufre una desaceleración o una recesión económica. Para comparar diversas entidades se utilizan y adecuan los indicadores según el perfil de cada entidad y se contrastan con su grupo comparable, es decir, entidades de un tamaño y negocios similares. Asimismo, se compara un originador frente al agregado de entidades similares del país donde se ubica su domicilio.

III. METODOLOGÍA: PERFIL CREDITICIO INDIVIDUAL

A. Indicadores de cartera

Antecedentes y evolución de la industria

Para evaluar el desempeño de las instituciones financieras, es fundamental considerar el nivel de la actividad económica y de las tasas de interés. Si la economía está en expansión, asimismo estará el crédito. La metodología tiene en cuenta el ciclo económico para determinar en qué parte de este se encuentra el país y de esta forma poder entender la dirección de la política monetaria. Es importante tener en cuenta el crecimiento por sectores económicos para establecer las fortalezas y debilidades sistémicas que pueden afectar las instituciones financieras. La política monetaria impacta directamente a las instituciones financieras, al determinar en gran medida las tasas de interés, tanto de captación como de colocación. Por esto, BRC toma en cuenta variables como el nivel de desempleo, de tasas de interés, de comportamiento de los precios en general y de la vivienda en particular.

BRC analiza la estructura del sector en el cual opera el calificado y el de sus subsectores para poder hacer comparaciones. También se analizan riesgos particulares de cada uno de los subsectores, tales como concentración y competencia, sensibilidad a las tasas del mercado, entre otras. Este análisis incluye la evaluación de las prácticas de la industria y los productos financieros: complejidad y estandarización. Adicionalmente, se observa el marco institucional y la efectividad de la regulación para mitigar riesgos en la industria e implementar las mejores prácticas para el fortalecimiento de las instituciones. De igual forma, se vincula la tendencia de la actividad de los reguladores para establecer parámetros generales y posibles cambios en la legislación. También se vincula el historial de las autoridades en el manejo de crisis pasadas.

Comportamiento histórico de la cartera

Inicialmente, se analiza el desempeño histórico de los créditos otorgados o de los activos seleccionados por el originador en cuanto a su calidad, haciendo énfasis en lo ocurrido durante un período inicial (generalmente los primeros dos años de vigencia) después de haberse originado la cartera. Igualmente, se revisa el comportamiento de los préstamos cuando se cumplan ciertas características, como el cumplimiento del período de gracia de un crédito, cuando aplique. BRC considera que atrasos en el pago de las cuotas de un crédito dentro de este período que lleven a deterioros en los indicadores de calidad de cartera reflejan problemas en el proceso de generación de créditos y que, si bien el comportamiento de largo plazo de los préstamos depende de la calidad del originador, existen eventos difícilmente medibles en la vida del tomador del crédito, así como desarrollos de los mercados financieros y del entorno económico (ver Tabla 1).

| Tabla 1: Factores a considerar en la evaluación del comportamiento histórico de la cartera | | |
|---|---|---|
| | Alta calificación | Baja calificación |
| Desempeño de la cartera | | |
| Comportamiento temprano de la cartera | Cosechas de mora de 30, 60, 90 y 120 días por debajo de 20% del grupo de pares comparable. | Cosechas de mora de 30, 60, 90 y 120 días, 20% por encima del promedio del sector. |
| Calidad de la cartera | Indicadores de calidad y cobertura de cartera se comparan favorablemente frente a la industria. | Indicadores de calidad y cobertura de cartera se comparan desfavorablemente frente a la industria |
| Seguimiento de créditos | El originador da seguimiento adecuado a los créditos con demoras. | No se da seguimiento a los créditos con demoras. |

La concentración del riesgo es un factor importante al evaluar la calidad de los activos. Cuando una porción significativa de los activos se concentra en un segmento particular de la economía, se hace un requerimiento adicional de información sobre ese sector. BRC solicita información particular sobre los mayores deudores vigentes, vencidos y reestructurados para determinar el riesgo de concentración por deudores. En la visita de calificación se hace referencia a los mayores deudores y se analiza el impacto presente y futuro de estas operaciones sobre los resultados de la compañía. Un capítulo especial de la reunión de calificación se refiere a la cartera vencida. Se analiza la probabilidad de pago de estos deudores, los posibles acuerdos a los que se ha llegado y la posibilidad de realizar provisiones adicionales.

En la medida en que la entidad tenga indicadores de calidad recientes y proyectados inferiores frente a los de sus pares comparables y del promedio de la industria, y una historia de pérdidas menores durante periodos de estrés económico tendremos una evaluación favorable en este componente. En sentido contrario, una evaluación desfavorable sobre la calidad de los activos está asociada con mayores pérdidas que el promedio de sus pares con una mezcla de productos similares, o un historial de pérdidas mayores que sus pares en periodos de desaceleración de la economía. Por otro lado, los indicadores de cobertura sobre las pérdidas crediticias inferiores a los de sus pares con una mezcla similar de productos afectan nuestra opinión sobre este componente de calidad de activos.

De forma particular, los cambios drásticos en la evolución de los indicadores de calidad y cobertura de cartera o que su nivel de deterioro sea consistente, un periodo de tiempo superior a 18 meses, podrían llevar a revisar la evaluación sobre este componente.

El análisis de los principales indicadores cuantitativos para evaluar la calidad y cobertura de la cartera de créditos y *leasing* (ver Tabla 2) se complementa con elementos como el análisis de cosechas, concentraciones por sectores de la economía, evolución del valor de las garantías sobre el valor del crédito; entre otros.

Tabla 2. Indicadores calidad y cubrimiento de cartera¹

Calidad de cartera y *leasing*

Cubrimiento de cartera y *leasing*

Cartera vencida con castigos

Cartera y leasing C,D y E / Bruto*

Cubrimiento cartera+ *Leasing* C,D y E**

Fuente: BRC Ratings – S&P Global S.A. SCV

Nota: 1/ Definición de indicadores de acuerdo con los requerimientos regulatorios. * Cartera subnormal, dudosa e irrecuperable/Cartera bruta. ** Cubrimiento de cartera subnormal, dudosa e irrecuperable.

En la medida en que esta metodología considera otro tipo de activos diferentes a un portafolio de créditos, se utilizarán los indicadores que evidencien la capacidad de recuperación del capital y de los intereses en línea con la oferta de valor del producto ofrecido por el originador. Por ejemplo, se podrán considerar indicadores de siniestralidad evaluados en relación con el comportamiento histórico de la entidad y el promedio de sus pares comparables. En cualquier caso, un menor nivel de pérdidas en relación con el activo originado obtendrá la mejor calificación en este componente.

Calidad en la administración de la cartera

BRC evalúa la capacidad del originador para controlar y supervisar el desempeño de la cartera originada por él mismo, de manera que se lleven a cabo prácticas que minimicen las probabilidades de deterioro de la calidad del activo. Igualmente, se evalúa la estabilidad de las operaciones dentro del proceso de control y seguimiento de la cartera originada. La evaluación sobre la capacidad de administración de cartera se complementa con las evaluaciones realizadas sobre otros aspectos de la calificación, como lo son la fortaleza tecnológica del originador, la fortaleza gerencial y los controles de calidad y auditoría.

Se le pide a la administración de la entidad que explique las políticas de provisiones, de recuperación de cartera vencida y de castigo de cartera. Se discuten los mayores inconvenientes que han tenido en el pasado en relación con la calidad de los activos y cómo los han solucionado. Adicionalmente, se le solicita una perspectiva acerca de posibles problemas futuros y estrategias para enfrentar dicha coyuntura.

B. Capacidad del originador

Ventas y mercadeo

En esta categoría se examina la manera cómo el originador establece su estrategia comercial de originación de cartera y las políticas asociadas de suscripción y desembolso de créditos (ver Tabla 3). El resultado debe estar alineado con el apetito de riesgo definido, de forma que el activo originado tienda a ser de la calidad esperada por la administración.

El análisis se hace sobre aspectos cualitativos, de manera que los originadores que alcancen las calificaciones más altas serán aquellos que tengan procesos bien definidos y políticas robustas, dentro de las cuales se incluyen la existencia de modelos de otorgamiento (*scoring*) y los ajustes con base en la información recolectada a través del tiempo, de manera que se identifiquen los principales riesgos de cada tipo de préstamo.

Son de especial atención para BRC los casos en que el originador no tenga una separación o segregación física, jerárquica, funcional y operativa bien definida entre el área comercial y el área de aprobación. De igual forma, se ponderan negativamente los casos en que la compensación variable del personal comercial esté atada únicamente al volumen de créditos aprobados y no a su calidad durante un periodo prudencial de tiempo.

| Tabla 3: Factores a considerar en la evaluación de ventas y mercadeo | | |
|---|--|--|
| | Alta calificación | Baja calificación |
| Ventas y mercadeo | | |
| Independencia del área de Ventas | Clara separación e independencia de las áreas de ventas y las de funciones de aprobación de préstamos. | El personal de ventas puede cambiar las directrices de suscripción sin necesidad de aprobación de parte de la gerencia. |
| Canales de ventas | Existe una metodología transparente detrás de las comisiones relacionadas con el rendimiento de los préstamos. | Las comisiones se relacionan únicamente al volumen de suscripción. |
| Campañas de mercadeo | Estrategia empresarial clara y coherente que se comunica a todos los departamentos. | Las estrategias de publicidad y contrataciones relacionadas son desenfrenadas y sin control por la administración. |
| Canales de originación | Proceso bien estructurado y exhaustivo de conocimiento del cliente para las contrapartes nuevas. | No hay un proceso claro de conocimiento del cliente y hay seguimiento limitado de los datos faltantes de las contrapartes. |

Políticas y procedimientos de originación

La robustez de los parámetros de aprobación de créditos, al igual que la capacidad de adherirse a estos procedimientos son elementos evaluados en el proceso de calificación de un originador (ver Tabla 4). La evaluación de este componente será negativa, entre otros, si el originador no cuenta con políticas definidas o las mismas son omitidas o ignoradas de forma recurrente, o cuando no se han establecido procesos para revisar variables claves para establecer la capacidad de pago o no se cuenta con una política de originación clara y documentada. Con estos fines, evaluamos la infraestructura disponible para desarrollar, mantener y divulgar una política estandarizada de originación o suscripción, así como la carga de trabajo y experiencia del personal encargado de este proceso. Por otra parte, se revisa el procedimiento de evaluación llevado a cabo por el originador con el fin de determinar la voluntad y capacidad del prestatario de pagar su deuda, en paralelo con una revisión de los procesos de validación de información cuyo objetivo es el de prevenir fraudes. Para verificar que se apliquen los criterios de evaluación se considera el uso, robustez y validez de modelos de *scoring*.

Una parte del análisis de este componente se enfoca en la plataforma tecnológica y la habilidad del originador para desarrollar y mantener unos parámetros concisos para la

suscripción de nuevos préstamos y clientes, de manera que se establezcan lineamientos claros que garanticen la consistencia en la toma de decisiones. Las calificaciones más altas se otorgarán a aquellos originadores que cuenten con políticas que permitan el mantenimiento actualizado y la claridad de los lineamientos de suscripción de tal manera que el originador demuestre adaptabilidad ante cambios legales y regulatorios y en las políticas de manejo de riesgo. BRC considera apropiado que el originador incorpore los procedimientos ante estos eventuales cambios, y que se establezcan de manera oportuna las autorizaciones requeridas para la realización e interiorización de los mismos.

Asimismo, BRC evalúa y determina hasta qué punto el originador establece la capacidad y voluntad del prestatario de realizar los pagos sobre la obligación, con el propósito de hacer más exactos los análisis de crédito, prevenir pérdidas y reducir fraudes. Por ejemplo, para los originadores que implementan sistemas automáticos de suscripción y *scoring* como respaldo para la operación, analizamos la robustez de estas herramientas para definir la precisión con que obtienen sus resultados. De igual forma, se evalúa el proceso de verificación llevado a cabo para confirmar la información como el ingreso, relación laboral, tiempo de empleo, nivel de deuda, etc., de manera que se prevenga adecuadamente la posibilidad de fraudes en la información. Se ponderan positivamente los casos en que se lleva a cabo un constante monitoreo y calibración de las herramientas de *scoring*, de manera que haya una mejora continua en los procesos.

| Tabla 4: Factores a considerar en cuanto a las políticas y procedimientos de originación | | |
|---|---|---|
| | Alta calificación | Baja calificación |
| Prácticas y políticas de suscripción | | |
| Política de suscripción e infraestructura | Documento claro e inequívoco de suscripción | Documento de suscripción ambiguo que deja espacio para la interpretación (o no existe documento). |
| Directrices de suscripción - Excepciones | Muy pocas excepciones a las directrices de suscripción y siempre con fuertes factores atenuantes. | Alto nivel de excepciones a las directrices de suscripción y pocos, si alguno, factores atenuantes. |
| Pago a suscriptores | Bono sobre la base de indicadores adecuados de rendimiento (por ejemplo alta prioridad a la calidad del trabajo y rendimiento y no al volumen). | El bono no se basa en indicadores clave de rendimiento o se basa en un indicador inadecuado (por ejemplo, el volumen de los préstamos aprobados). |

Políticas y procedimientos de valoración de activos

En este caso se evalúa el procedimiento empleado por el originador para establecer de forma apropiada el valor de los activos que respaldan los préstamos originados. BRC pondera el grado de independencia de los evaluadores de manera que no puedan ser influenciados por el prestatario o por las mismas áreas de ventas y suscripción. Esto con el fin de medir la probabilidad de ocurrencia de conflictos de interés que deriven en una valoración parcializada de los activos. El proceso de selección del evaluador debería basarse en la calidad y precisión del mismo, y se pondera negativamente la obtención de múltiples valoraciones con el fin de llegar a una valoración con un sesgo al alza que distorsione el valor de la cobertura.

En algunos casos en los cuales el originador no realice la valoración de los activos, el efecto de este componente no se pondera en la evaluación.

Políticas y procedimientos de desembolso

Como parte del proceso de calificación de originadores, BRC evalúa los procesos mediante los cuales se verifica que se cumplen todos los requisitos para poder desembolsar recursos (ver Tabla 5). La evaluación de este criterio será favorable siempre y cuando el originador realice de manera apropiada la recepción de los documentos clave y la confirmación de que toda la información correspondiente a cada crédito esté correctamente diligenciada.

| Tabla 5: Factores a considerar en cuanto a políticas y procedimientos de desembolso | | |
|--|--|--|
| | Alta calificación | Baja calificación |
| Prácticas y políticas de desembolso | | |
| Desembolso de recursos | Conciliación diaria y automatizada de efectivo | Conciliación manual de efectivo mensual o semanal |
| Seguimiento de documentos | Procesos sólidos y eficientes que aseguren que 100% de los documentos e información se registran dentro del plazo indicado | No hay enfoque consistente para validar el registro de la información. |
| Control de calidad sobre Información | Muy bajo nivel de errores | Altos niveles de errores. |

Mecanismos de evaluación de riesgo de crédito

En este caso se revisa la capacidad del originador para evaluar de forma recurrente el desempeño de la cartera originada con respecto a su desempeño esperado, y como ajusta su procedimiento de manera acorde. La falta de un procedimiento de monitoreo para tal fin se ponderará negativamente.

| Tabla 6: Factores a considerar en los mecanismos de evaluación de riesgo de crédito | | |
|--|---|---|
| | Alta calificación | Baja calificación |
| Manejo del riesgo de crédito | | |
| Independencia del área de Manejo de Riesgo | El riesgo de crédito es un factor determinante para el cambio en las políticas de crédito. | El riesgo de crédito no es un factor determinante en los cambios en las políticas de crédito. |
| Apetito de riesgo | Política clara, detallada y consistente de aversión al riesgo a través del tiempo. | Productos y políticas de riesgo muy diferentes al mercado. No existe una política clara de mitigación de riesgos. |
| Desempeño y adherencia al apetito de riesgo | Esquemas altamente sofisticados y detallados de manejo de riesgo para monitorear el desempeño de acuerdo a suficientes variables y con retroalimentaciones eficientes | Implementación limitada de indicadores de desempeño |

BRC también evalúa la estructura organizacional del originador para la administración del riesgo de crédito, pues permite definir si las políticas de crédito y suscripción de cartera están de acuerdo con la política general de riesgo de la firma. BRC pondera positivamente los siguientes aspectos:

- La implementación de una política de manejo de riesgo clara, de manera que el originador tenga un apetito conservador frente al sector. Igualmente, deberá realizar provisiones y castigos al menos iguales a la regulación vigente (ver Tabla 6).
- El desarrollo de herramientas adecuadas que permitan supervisar la adhesión a estas políticas.
- La implementación de procesos sólidos y robustos que permitan hacer cambios y correcciones a las políticas de crédito y suscripción de manera que siempre se esté en línea con el nivel de tolerancia al riesgo que defina el originador.

C. Estabilidad del originador

Fortaleza financiera

Una entidad con un desempeño financiero robusto está en mayor capacidad de competir, ganar participación de mercado y adaptarse a condiciones cambiantes del mercado (ver Tabla 7).

| Tabla 7: Factores a considerar en la evaluación de la fortaleza financiera | | |
|--|---|--|
| | Alta calificación | Baja calificación |
| Fortaleza financiera | | |
| Posición de mercado | En los últimos tres años estuvo dentro de los primeros lugares en cuanto volumen a colocación, es decir, dentro del 20% de los mayores colocadores por volumen. | Está dentro de los últimos lugares en cuanto a número de clientes y por volumen colocado, esto es, no está dentro de 20% de los mayores colocadores por número de clientes y por volumen colocado. |
| Concentración de líneas de negocio | Ninguna línea de negocio concentra individualmente más de 50% y ninguno de los clientes concentra más de 10% de las colocaciones. | Un solo producto concentra más de 40% o un solo cliente concentra más de 15% de las colocaciones. |
| Rentabilidad sobre el patrimonio, eficiencia operacional y liquidez | Indicadores de rentabilidad sobre el patrimonio, eficiencia operacional y liquidez superiores a su grupo de pares en los últimos dos años | Indicadores de rentabilidad sobre el patrimonio, eficiencia operacional y liquidez inferiores a su grupo de pares en los últimos 2 años |
| Accionistas | Alta capacidad y posición estratégica del grupo económico | Negocio personal |

La solvencia financiera y posición estratégica del originador (o de su casa matriz, cuando aplique) es un factor relevante a la hora de medir la fortaleza financiera del originador. Por ejemplo, un originador con una fuente de ingresos diversificada y recurrente está en mayor capacidad de realizar inversiones necesarias para fortalecer el proceso de originación y administración de cartera, o estaría menos inclinado por tomar riesgos adicionales con el fin de generar mayores ingresos.

Dentro de los principales indicadores cuantitativos evaluados en este capítulo (ver Tabla 8), se considera que la rentabilidad mejora cuando aumenta el retorno sobre el patrimonio, el retorno sobre los activos, el margen neto de intereses y el rendimiento de la cartera. En

sentido contrario, nuestra evaluación sobre este capítulo se deteriora cuando aumentan los indicadores del costo del pasivo y de los gastos administrativos sobre ingresos operativos (eficiencia).

Un comportamiento volátil en estos indicadores también se considerará menos favorable, en la medida en que puede evidenciar una dependencia de fuentes de ingresos menos estables y recurrentes, o un desempeño deficiente en su negocio por crecimientos agresivos o pérdidas crediticias aceleradas.

Tabla 8. Indicadores de rentabilidad

ROE (Retorno sobre patrimonio)

ROA (Retorno sobre activos)

Ingreso de intereses neto / Ingresos

Rendimiento de la cartera

Costo del pasivo

Gastos administrativos / Ingresos operativos

Fuente: BRC Ratings – S&P Global S.A. SCV

De igual forma, la solidez financiera, liquidez adecuada y equilibrio operacional derivan en mayor capacidad de absorber pérdidas ante condiciones negativas en el mercado. Evaluaremos favorablemente los indicadores cuantitativos ilustrados en la Tabla 9, en la medida en que la entidad cuente con mayor diversificación por instrumentos de fondeo, dando relevancia a los de mayor plazo de duración, como es el caso de los bonos. Una estructura de fondeo diversificada por instrumentos, sin concentraciones elevadas en los mayores inversionistas frente al promedio de la industria obtendrá una evaluación favorable o superior al promedio de los calificados en fondeo. En sentido contrario, una entidad concentrada en pasivos de corto plazo o con limitada diversificación en sus fuentes de fondeo, o concentrado en inversionistas mayoristas, en comparación con el promedio de la industria de su país, tendrá una evaluación débil o inferior al promedio en fondeo.

Tabla 9. Indicadores de liquidez, endeudamiento y capital

Activos líquidos / Total pasivo

Activos líquidos / Total activo

Bonos / Total pasivos

Operaciones pasivas del mercado monetario / Total pasivo

Operaciones pasivas del mercado monetario / Total pasivo

Patrimonio / Total activo

Activos productivos / Pasivos con costo

Activos improductivos / (Patrimonio + Provisiones)

Riesgo de mercado / Patrimonio técnico

Fuente: BRC Ratings – S&P Global S.A. SCV Nota: * Depósitos Vista.

La evaluación del componente de fortaleza financiera será desfavorable si, entre otros factores, identificamos un capital limitado en relación con el apetito de riesgo o el tamaño de

la operación, falta de claridad en los niveles de exposición de riesgo y prácticas de endeudamiento y apalancamiento agresivas.

Se tomarán como punto de partida los criterios de capital ajustado por riesgo que realice la firma, más los indicadores que defina el regulador en la industria en la cual participe el calificado. Dentro de los principales indicadores cuantitativos evaluados en este capítulo, cuando los indicadores de patrimonio sobre activos y activos productivos sobre pasivos con costos sean altos, o al menos similares al promedio de la industria, la evaluación de este capítulo será favorable (ver Tabla 9). En sentido contrario, nuestra evaluación sobre este capítulo se deteriora cuando aumentan los indicadores de activos improductivos y de riesgo de mercado sobre el patrimonio.

Control de calidad y auditoría

Para la estructura de control de calidad y auditoría se evalúan los siguientes puntos:

- La capacidad para adherirse a los límites y controles definidos para garantizar la adecuada gestión de riesgos.
- La independencia del control de calidad y la auditoría, así como su forma de reporte.
- La calidad y experiencia del equipo encargado del control de calidad y la auditoría.
- El proceso de muestreo aplicado.
- El proceso de reporte de descubrimientos (o hallazgos) y recomendaciones.
- El proceso de monitoreo de la aplicación de las recomendaciones efectuadas.
- La frecuencia de las evaluaciones de calidad.
- La estructura del equipo de control de calidad y auditoría.
- La idoneidad e independencia de la auditoría.

Como parte del proceso, se evalúa la independencia del auditor interno del originador al igual que los resultados de los procesos de auditoría externa realizados sobre los departamentos de crédito y cartera. Se toma en cuenta la calidad de los resultados obtenidos y las consecuencias que ellos acarreen en la operación de la firma frente a los mismos (i.e. evaluar si hay o ha habido resultados negativos y, en estos casos, revisar las sanciones o cambios que se derivaron de estos informes). Para esto, se revisan los informes completos de auditoría externa e interna para validar cual ha sido el tratamiento o nivel de implementación de las mejoras para corregir posibles debilidades detectadas por las auditorías en sus hallazgos.

La evaluación de este componente será desfavorable si identificamos falta de independencia de los encargados del control de calidad y de auditoría o personal sin experiencia en dichas labores, procesos de auditoría cuyos resultados no acarreen consecuencias en la operación de la compañía o falta de definición de un proceso de auditoría de manera periódica (al menos una vez al año, y específicamente para el proceso de originación).

Fortaleza de la gerencia y calidad del personal

Idealmente, esperamos que los miembros de la alta gerencia y Junta Directiva del originador sean altamente experimentados, de manera que demuestren una alta comprensión del mercado y de su propia empresa y estén preparados para tomar decisiones acertadas ante cambios no esperados en el mercado. Es importante conocer la experiencia del originador y de su personal en las líneas de negocio, de manera que demuestren experiencia suficiente en cada línea (ver Tabla 10). La incursión en nuevas líneas de negocio se ve con cautela,

pues la falta de experiencia en otros sectores puede derivar en un deterioro de la cartera originada como consecuencia de manejos inapropiados. Las empresas con más altas calificaciones serán aquellas que capaciten frecuentemente a sus empleados y a sus nuevas contrataciones.

BRC toma en consideración los esquemas de retribución a los empleados en los departamentos que aplique y pondera positivamente la existencia de mecanismos adecuados para la evaluación del desempeño de los empleados, y la relación entre estas evaluaciones y las retribuciones económicas de los mismos y su correlación con la calidad de los activos originados.

| Tabla 10: Factores por considerar en fortaleza de la gerencia y calidad del personal | | |
|---|---|---|
| | Alta calificación | Baja calificación |
| Gerencia | | |
| Gobierno corporativo | Controles fuertes de gobierno corporativo. | No hay controles de gobierno corporativo. |
| Experiencia en línea de negocio | La empresa y el personal clave tiene experiencia de más de 5 años en su sector y línea de negocio | La empresa y el personal clave no tienen experiencia de más de 5 años en su sector y línea de negocio |
| SARO | SARO escrito, probado y público en la compañía | SARO en desarrollo o inexistente |
| SARLAFT | Estructura robusta control lavado de activos y funcionarios independientes a cargo de esta tarea | No hay una estructura robusta control lavado de activos y funcionarios de otras áreas a cargo de esta tarea |

Estructura organizacional y gobierno corporativo

Una consideración importante en nuestras calificaciones son las prácticas de buen gobierno corporativo, transparencia de la alta gerencia y evidencia de prácticas poco ortodoxas (no sanas) en sus operaciones. Igualmente, la existencia de organismos reguladores independientes con credibilidad y que la firma haya mostrado la adhesión e interiorización de control de riesgos es coherente con una calificación alta.

Se pondera negativamente la conformación de juntas directivas sin miembros externos e independientes, la injerencia de accionistas en la administración u otros factores que lleven a considerar que el gobierno corporativo de la compañía es débil.

Aspectos operativos y tecnológicos

BRC pondera positivamente la existencia de comités de riesgo periódicos, con la presencia de personal adecuado en los mismos. Igualmente, los comités deberán resultar en informes o actas en donde se plasme nuevas estrategias implementadas por la entidad, así como medidas o cambios en límites y políticas de riesgo.

Se considera favorable la existencia de herramientas adecuadas como el modelo de riesgo crediticio (SARC), la gestión de riesgo operativo (SARO) y la administración e implementación del sistema de administración del riesgo de lavado de activos y de la financiación del terrorismo (SARLAFT) y sistema de administración de riesgo de liquidez (SARL). La evaluación de este componente será desfavorable, por ejemplo, si identificamos sistemas de administración de riesgo de liquidez limitados, que no incorporen flujos de caja, escenarios de estrés o fuentes alternas de liquidez.

| Tabla 11: Factores a considerar en fortaleza de la gerencia y calidad del personal | | |
|---|--|---|
| | Alta calificación | Baja calificación |
| Tecnología | | |
| Sistemas integrados y robustos | Capacidad mínima del personal de manipular información o de eludir las normas. | El personal tiene la capacidad de manipular información o eludir las normas. |
| Solicitudes de información de BRC | Toda la información solicitada por BRC se suministró a tiempo. | La mayoría de la información (incluyendo temas importantes) no se suministró. |
| Tecnología de digitalización | Todos los documentos están disponibles en formato digital (i.e. todos los documentos están escaneados) | Los documentos no están disponibles en formato digital. |
| Desempeño y adherencia a la tolerancia al riesgo | Plan de contingencia probado. | No hay plan de contingencia. |

Se pondera positivamente la adquisición de sistemas que reduzcan el manejo informal de información, y que minimicen las tareas manuales (ver Tabla 11). Las entidades con calificaciones más altas serán aquellas con sistemas robustos. Estos deberían integrar los procesos de manera que se facilite el seguimiento a los clientes y la evolución de cada crédito, a la vez que se agilice la implementación de cambios en la estrategia general de la empresa. Así mismo, para poder alcanzar la más alta calificación en la escala de originador las empresas deberán tener implementados robustos esquemas de respaldo, de contingencia y de plan de continuidad del negocio que hayan sido debidamente evaluados y probados y deberán remitir a la calificadoradora los resultados de las pruebas realizadas a dichos esquemas.

Por lo general, los originadores no bancarizados no cuentan con una estructura propia de custodia, administración, transporte y aval de los títulos originados, por lo que deben recurrir a terceros para poder llevar a cabo su operación adecuadamente. Por lo anterior, se identifican riesgos relacionados a la operatividad del proceso entre la originación, el transporte, la custodia y el vencimiento del título. Las calificaciones más altas las alcanzarán aquellos originadores no bancarizados que cumplan con un proceso riguroso interno de control de errores y que igualmente contraten empresas sólidas como terceras en el proceso. De esta forma, se ponderan positivamente los siguientes factores:

- El originador hace capacitaciones rigurosas para que los títulos físicos que se deban endosar o transferir cuenten con todos los sellos de aprobación que requiere la ley.
- El originador contrata una empresa sólida y de amplia experiencia en el transporte de valores de manera que se minimice el riesgo operacional desde el punto de originación hasta el punto de custodia, en caso de existir, y que se garantice la integridad física de los títulos hasta su vencimiento.
- En caso de requerirse, se cuenta con una sociedad fiduciaria con experiencia en el negocio y en las líneas de fiducia de inversión y administración de manera que se garantice el correcto funcionamiento del patrimonio al cual se ceden los derechos de los títulos.

- Los títulos físicos (cheques, pagarés) son avalados por una sociedad con solidez financiera suficiente y trayectoria para desarrollar esta actividad (cuando aplique).

Contingencias

El análisis de contingencias legales también se incorpora puesto que algunas podrían afectar gravemente la solvencia de la entidad. Se le solicita al establecimiento un reporte detallado de los requerimientos, sanciones y llamados de atención por parte de los entes supervisores y sus contingencias legales en contra con sus respectivas pretensiones para incluir esta información dentro del análisis.

IV. METODOLOGÍA: RESPALDO DEL GRUPO O GOBIERNO

En este componente de la metodología se evalúa la probabilidad de apoyo extraordinario de un gobierno o del grupo económico al cual pertenece el calificado, mediante la evaluación de la relación entre las partes. En el caso particular de la metodología de originadores, dado que los aspectos financieros tienen menor relevancia frente a los aspectos cualitativos, la relación con el grupo es un factor secundario.

Para determinar la capacidad de pago de la matriz, el punto de partida es su calificación de riesgo crediticio en escala global, la cual se contrastará con la del riesgo soberano del país local, la calificación en escala nacional o la aproximación de BRC sobre esta. Asimismo, se evalúa la voluntad de apoyo, considerando elementos como los siguientes:

Respaldo de grupo

- Alineación e importancia estratégica en términos de complementariedad de la oferta de valor o ingresos.
- Sinergias de tipo corporativo: comerciales, auditoría, gestión de riesgos, infraestructura operativa o tecnológica, entre otras.
- Calidad de la franquicia, potencial exposición a riesgo reputacional.
- Respaldo y posición financiera de los accionistas: historial de apoyo patrimonial o de liquidez, así como su interés de fortalecer a la filial para el crecimiento del negocio.

Respaldo del gobierno

- Relación accionaria o de control por parte del gobierno.
- Relevancia estratégica como herramienta del gobierno y alineación con el plan del gobierno.
- Historial de apoyo patrimonial o de cualquier otra índole.

Por otro lado, podríamos considerar un respaldo potencial del Gobierno nacional cuando, por la posición competitiva del calificado, su deterioro financiero pudiera representar un riesgo sistémico.

En general, este último componente en la metodología podría adicionar hasta tres niveles (*notches*) sobre la calificación natural o perfil crediticio individual. Sin embargo, en caso de considerar una relación altamente estrecha entre la matriz y la filial, el perfil crediticio de esta última tendería a aproximarse o ser igual a la de su matriz. Cabe mencionar que, así como la relación con el grupo o el gobierno pueden mejorar la calificación de la institución, esta también se puede bajar cuando el estrés financiero del grupo perjudique la calidad crediticia

de sus entidades. Por ejemplo, en el caso en el que los problemas financieros del grupo se trasladen a sus entidades y esto derive en pérdida de la posición de negocio o deterioro en las condiciones financieras de dichas entidades. Asimismo, el deterioro reputacional de un grupo puede perjudicar la capacidad financiera de la filial; por ejemplo, puede generar el retiro de inversionistas y también aumentar su costo de fondeo, lo que puede disminuir sus ingresos y desmejorar su capacidad operativa y financiera.

En los casos en los cuales las subsidiarias reciban de su grupo apoyo operativo, comercial, tecnológico, entre otros, y este no pueda continuar siendo provisto, podrán desencadenar dificultades financieras y del negocio que presionen a la baja la calificación de la entidad del grupo. Dependiendo de la jurisdicción, la matriz también podría retirar recursos de sus filiales, con lo cual desmejoraría su posición financiera, o también podrían existir cláusulas cruzadas en los contratos de las obligaciones, que en caso de incumplimiento de la matriz lleven a incumplimientos de las filiales o aceleración en el pago de sus obligaciones.

DOCUMENTOS RELACIONADOS

- Escala de calificación, originadores.
- Indicadores cuantitativos financieros para calificar instituciones financieras.
- Metodología de calificación para instituciones financieras, emisores de deuda.
- Metodología de calificación de riesgo de contraparte.

La presente metodología fue aprobada por el Comité Técnico de BRC Ratings – S&P Global S.A. SCV y es utilizada únicamente por BRC Ratings – S&P Global S.A. SCV en el proceso de calificación de riesgo en escala nacional.