

Revisión del
Problema de
Riesgo de País
4 de junio de 2012

**A.M. Best
prevé que las
primas en
Latinoamérica
alcancen
187.000 millones
de USD en 2016.**

Los cambios estructurales maximizarán el potencial de mercado en Latinoamérica

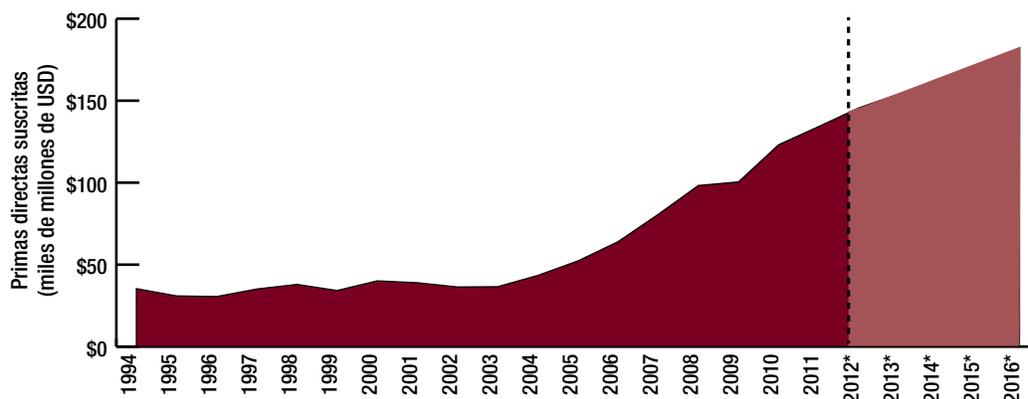
En vista de que el crecimiento en los países desarrollados se ha ralentizado y de la reciente volatilidad financiera en Europa y los Estados Unidos, los inversores se han vuelto más cautelosos respecto a estas regiones tradicionalmente de «bajo riesgo». Los inversores de todo el mundo dirigen más su atención a los mercados emergentes, evalúan su potencial e intentan comprender sus riesgos. Latinoamérica, en una época una región volátil tanto económica como políticamente, se ha convertido en una zona amplia, relativamente estable y atractiva para los inversores. Las aseguradoras globales han aumentado paulatinamente su participación en estos mercados y los entornos regulatorios están experimentando un rápido cambio. Por lo tanto, vale la pena evaluar la región en su totalidad desde una macroperspectiva.

En este informe se evalúa el estado actual del mercado del seguro en Latinoamérica, así como los factores clave que impulsan su crecimiento. Esto incluye las tendencias que apoyarán su desarrollo futuro, tales como el crecimiento económico y el aumento de la población y de los ingresos. Sobre la base de estos datos, este informe presenta también las primas previstas para la región de Latinoamérica hasta el año 2016.

Si bien A.M. Best espera un crecimiento continuado de la industria aseguradora latinoamericana, también reconoce los riesgos que podrían afectar a las aseguradoras que operan en esa región. Basándose principalmente en observaciones del Modelo de Riesgo de País de A.M. Best, este informe ayuda a comprender la fuerte relación inversa que existe entre los factores de riesgo de país y el grado de penetración de las primas de seguro en un país. Aunque los resultados del Modelo de Riesgo de País refuerzan algunos puntos de conocimiento general relacionados con la inestabilidad económica y la percepción de la corrupción, también permiten vislumbrar el potencial de crecimiento de esta región si se superan esos obstáculos.

Las economías de Latinoamérica representan alrededor del 8% del producto interno bruto (PIB) mundial. No obstante, la industria aseguradora latinoamericana representa menos del 3% de las primas globales totales, con un valor total de 134.000 millones de USD en 2011. Esta disparidad se debe en gran parte a la relativa inmadurez de esos mercados. Las primas en esa región han aumentado, sin embargo, en un porcentaje creciente a lo largo de la última década y A.M. Best prevé que alcancen los 187.000 millones de USD en el año 2016 (ver el **Gráfico 1**).

Gráfico 1
Latinoamérica: primas directas suscritas (1994-2016*)



* Las primas de 2012 a 2016 están extrapoladas.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Axco Global Statistics e investigación de A.M. Best.

Contactos Analistas

Andrea Keenan
+1 (908) 439-2200, ext. 5084
Andrea.Keenan@ambest.com

Nancy Snyder
+1 (908) 439-2200, ext. 5446
Nancy.Snyder@ambest.com

Gestión Editorial

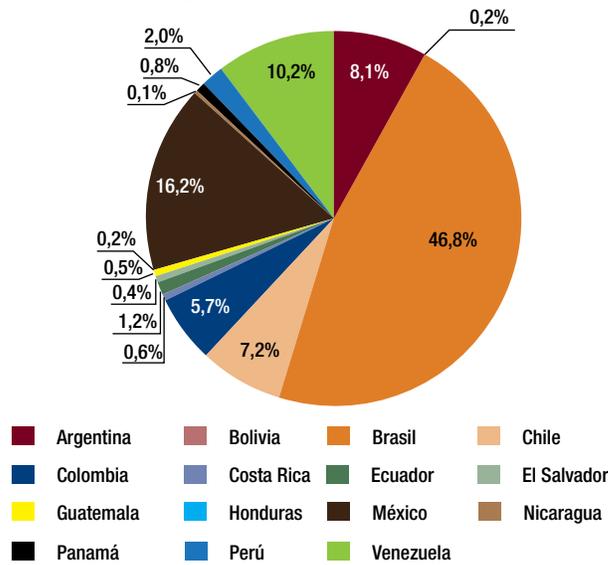
Carol Demyanovich



Posición privilegiada de Brasil y México

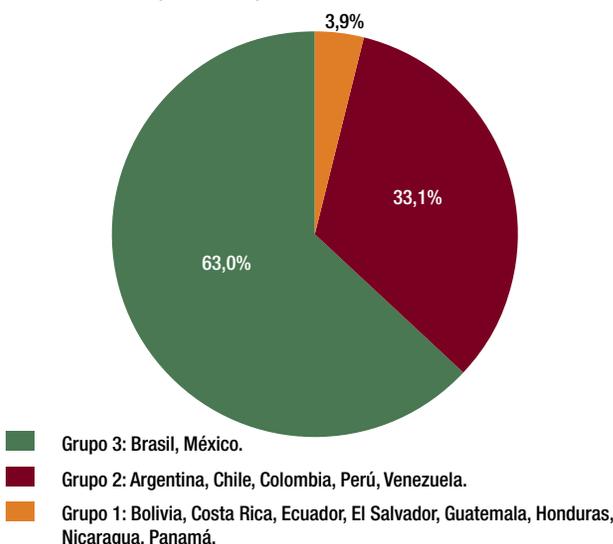
Como se muestra en el **Gráfico 2**, el mercado de Brasil, con 62.800 millones de USD, representa la mitad de la actividad de seguros de la región en lo referente a las primas. México, mucho más atrás, ocupa el segundo lugar con alrededor del 16% de las primas de la región y alcanza un total de 22.000 millones de USD. A México le siguen, por los respectivos tamaños de sus mercados, Venezuela (13.700 millones de USD), Argentina (10.900 millones de USD), Chile (9.700 millones de USD) y Colombia (7.600 millones de USD). Los nueve países restantes alcanzan juntos el 5,6% del primaje total de la región.

Gráfico 2
Latinoamérica: cuota de mercado de las primas en países individuales (2011)
Ordenación según las primas directas suscritas.



Fuente: Fondo Monetario Internacional, Axco Global Statistics e investigación de A.M. Best.

Gráfico 3
Latinoamérica: cuota de mercado de las primas por países agregados (2011)
Ordenadas por las primas directas suscritas.



Fuente: Fondo Monetario Internacional, Axco Global Statistics e investigación de A.M. Best.

En vista de esta gran divergencia en cuanto al tamaño del mercado, para realizar un análisis resulta adecuado dividir esta región, sumamente heterogénea, en tres grupos sobre la base del tamaño del mercado expresado en primas (en dólares estadounidenses):

Grupo 1, los mercados más pequeños: Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá;

Grupo 2, los mercados medianos: Argentina, Chile, Colombia, Perú y Venezuela;

Grupo 3, los mercados más grandes: Brasil y México.

Los países del Grupo 3, es decir México y Brasil, dominan la región (ver el **Gráfico 3**) y abarcan casi dos tercios del mercado de seguros Latinoamericano actual. Además, las 10 aseguradoras más grandes de la región tienen sus sedes en esos dos mercados (ver el **Gráfico 4**). En otras palabras, las primas combinadas de los 13 países del **Grupo 1** y del **Grupo 2** son inferiores a las primas de los dos países que componen el **Grupo 3**.

Por lo tanto, los aseguradores tienden a convertir a Brasil y México en el núcleo de su estrategia Latinoamericana, ya que las operaciones en esos dos países permiten el acceso a la mayor parte del mercado potencial de esa región. Ya el tamaño de estos mercados, en comparación con el de los demás mercados latinoamericanos, sugiere que es más eficiente en cuanto a costos concentrar los costos iniciales en estos dos países.

Gráfico 4

Latinoamérica: las diez aseguradoras más grandes (2010)

Ordenación según las primas directas suscritas.
(miles de millones de USD)

Puesto	País	Compañía	Primas directas suscritas (miles de millones de USD)	Cuota de mercado en el país (%)
1	Brasil	Bradesco Vida E Previdência S.A.	USD 8,38	16,4%
2	Brasil	Itau Vida E Previdência S/A	4,42	8,6
3	Brasil	Brasilprev Seguros E Previdência S/A	4,29	8,4
4	Brasil	Santander Seguros S/A	3,37	6,6
5	México	Metlife México	2,92	15,4
6	Brasil	Itau Seguros S/A	2,54	5,0
7	Brasil	Porto Seguro Cia De Seguros Gerais	2,37	4,6
8	México	G.N.P.	2,17	11,4
9	Brasil	Bradesco Auto/Re Companhia De Seguros	2,14	4,2
10	México	AXA Seguros	2,04	10,7

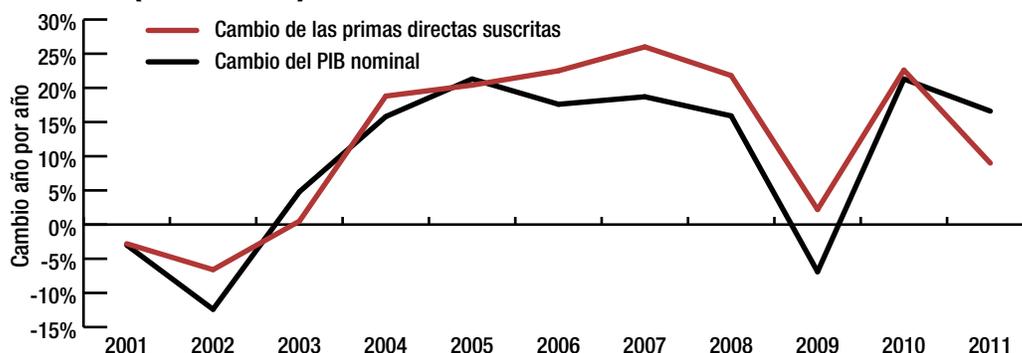
Fuente: Federacion Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES).

La mayor riqueza impulsa las primas

Como es típico en los mercados emergentes, la industria aseguradora de esta región se está desarrollando sobre la base de un marcado crecimiento económico. El **Gráfico 5** muestra que el crecimiento de las primas de seguros ha seguido, por lo general, al desarrollo del PIB nominal desde 2001. Para que la penetración del seguro crezca, el crecimiento económico debe tener un impacto positivo directo sobre la riqueza, especialmente sobre la de la clase media.

Como se muestra en el **Gráfico 6**, el PIB per cápita ha mostrado una tendencia al crecimiento desde el año 2000, basada principalmente en el crecimiento económico. El PIB per cápita, o la riqueza de la población, es un requisito previo importante para una fuerte demanda de seguros. En los 96 países a los que A.M. Best asigna un Tier de Riesgo de País hay una correlación perceptible entre el PIB per cápita y la penetración del seguro (ver el **Gráfico 7**), y los mayores niveles de ingresos se asocian con una mayor penetración. Por lo tanto, basándonos en la tendencia al crecimiento del PIB per cápita en Latinoamérica y teniendo en cuenta los pronósticos de un crecimiento positivo del PIB nominal, la penetración también debería aumentar gradualmente en la región.

Gráfico 5

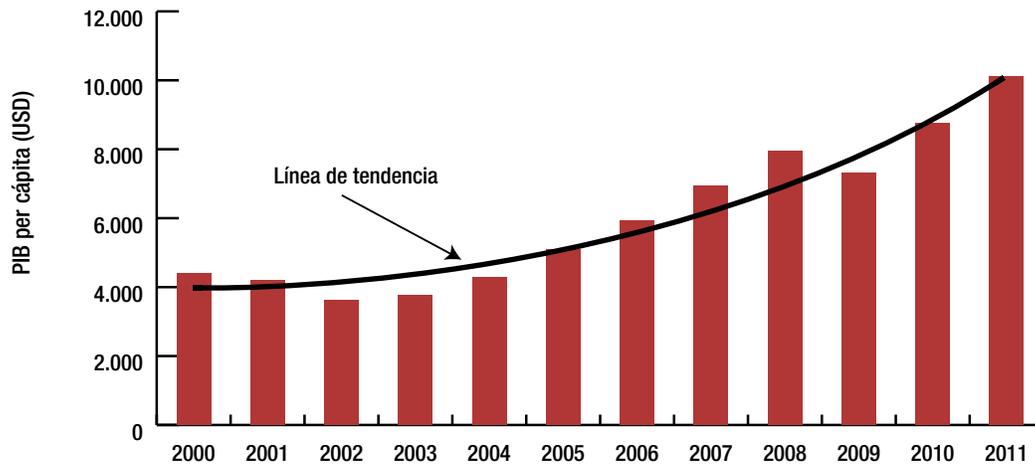
Latinoamérica: crecimiento de las primas directas suscritas y del PIB nominal (2001-2011)

Fuente: Fondo Monetario Internacional y Axco Global Statistics.

Aunque el nivel regional actual de penetración en Latinoamérica está aún por debajo del promedio mundial del 6,6%, la penetración varía ampliamente según el país y el grupo de ingresos, como se muestra en el **Gráfico 8**. Estas cifras indican que algunos países tienen mucho más potencial de crecimiento en términos de penetración que los demás países del mismo grupo. En particular, Bolivia, Guatemala, Nicaragua y Honduras tienen niveles de penetración inferiores al 2,1%, que es el promedio del **Grupo 1**.

Gráfico 6

Latinoamérica: Producto Interno Bruto per cápita (2000 - 2011)



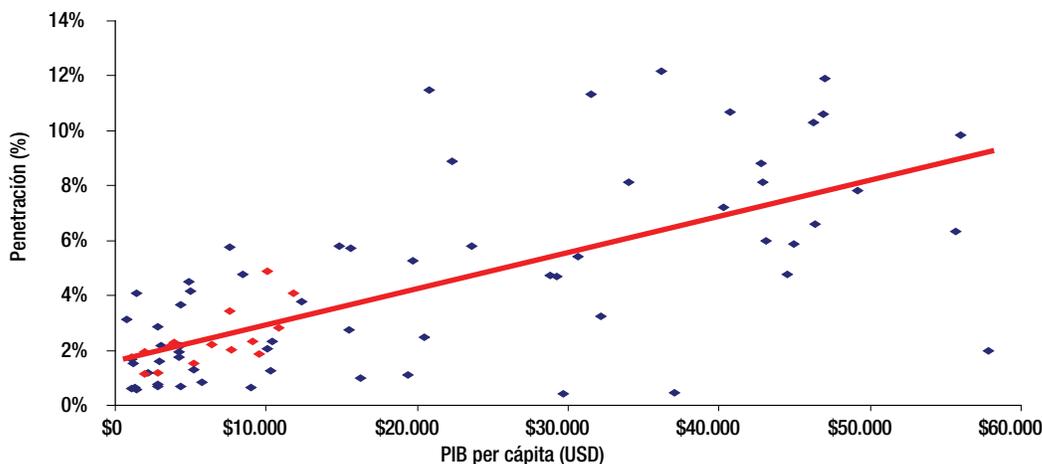
Fuente: Fondo Monetario Internacional

En el **Grupo 2**, la penetración relativamente alta de Chile del 4,0% no sorprende en vista de la madurez de su mercado y de su nivel de desarrollo (ver el tema de los indicadores de riesgo de país en la página 6). Alternativamente, el nivel de penetración relativamente alto de Venezuela se debe al hecho de que el sector petrolero, un importante comprador del seguro de propiedad, contribuye en gran medida a la economía del país y representa alrededor del 12% del PIB.

Por último, las tasas de penetración de México y Brasil no son superiores a las de otros países latinoamericanos, lo que implica que aún existe potencial de crecimiento en esos mercados, ya relativamente grandes, algo que refuerza su posición privilegiada. Si México y Brasil alcanzaran una tasa de penetración de tan solo el 3%, el tamaño de sus mercados aumentaría en un 64% y 20%, y alcanzarían 35,6 millones de USD y 75,5 millones de USD, respectivamente. Del mismo modo, si alcanzaran un nivel de penetración del 4%, sus mercados se expandirían en un 118% y 60%, y alcanzarían 47,4 millones de USD y 100,7 millones de USD, respectivamente.

Gráfico 7

Latinoamérica: PIB per cápita y penetración (2010)

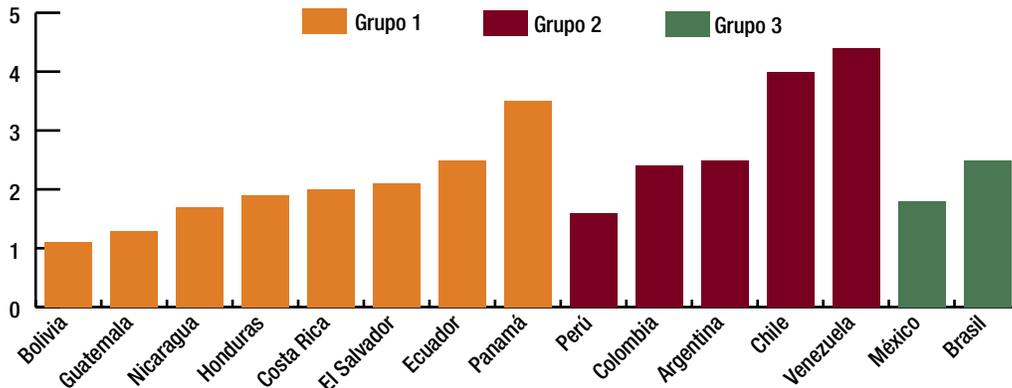


Nota: Los puntos de datos rojos representan a los siguientes países latinoamericanos: Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Argentina, Chile, Colombia, Perú, Venezuela, Brasil, México.
Fuente: Fondo Monetario Internacional y Axco Global Statistics.

Gráfico 8

Latinoamérica: penetración por país y grupo de mercado (2011)

Ordenación según primas directas suscritas como porcentajes del PIB.



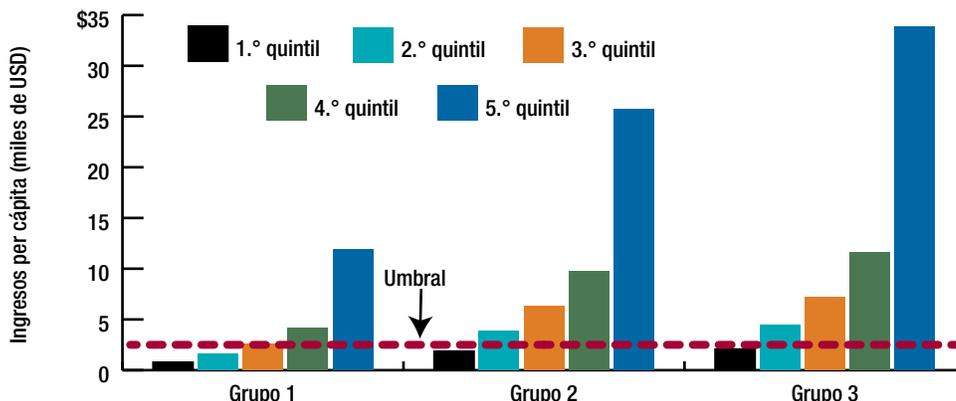
Otros análisis del nivel de ingresos por grupo de mercado sugieren que la división de productos en estos mercados está influenciada por los ingresos. El crecimiento de la riqueza fomenta el éxito de productos que, a fin de cuentas, protegen la riqueza. Así, la proporción de primas de vida frente a no vida aumenta a medida que una mayor parte de la población queda por encima de las categorías de ingresos más bajas. Efectivamente, como se muestra en los Gráficos 9 y 10, el Grupo 3 tiene el PIB per cápita más alto, lo que concuerda con su porcentaje relativamente alto de seguro de vida. El seguro de vida aporta el 21% de las primas del Grupo 1 y el 32% de las primas del Grupo 2.

Los mercados más grandes del Grupo 3 (Brasil y México) son particulares, porque sus primas están repartidas casi por igual entre el sector de vida y el de no vida. Chile, en el Grupo 2, también encaja en este perfil, y su negocio de vida alcanza incluso una ligera mayoría dentro del negocio completo, con el 61% de las primas totales del país. La marcada presencia del seguro de vida en Brasil, Chile y México se debe en parte a sus mercados relativamente avanzados, pero refleja también la actitud de la población respecto al ahorro personal. Por ejemplo, en Brasil los productos de jubilación impulsan el crecimiento del mercado de vida, y los bancos dominan los canales de distribución.

Específicamente, A.M. Best presupone que las poblaciones con ingresos promedio mínimos de 6 USD al día, o 2.190 USD al año, son los posibles compradores de seguro de vida, mientras que la parte de la población con ingresos inferiores a 4 USD al día, o 1.460 USD al año, se considera como el segmento de mercado servido o bien por el microseguro o bien por la

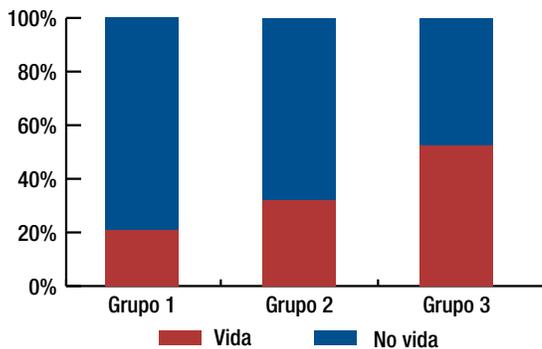
Gráfico 9

Ingresos per cápita por quintiles de ingresos (2011)



Fuente: Fondo Monetario Internacional, Axco Global Statistics e investigación de A.M. Best.

Gráfico 10
Primas de vida y no vida en
Latinoamérica (2010)



Fuente: Federación Interamericana de Empresas de Seguros (FIDES).

ayuda humanitaria. Como se muestra en el **Gráfico 9**, el 60% en el **Grupo 1** dispone de ingresos medianos o superiores, mientras que el 80% en los **Grupos 2 y 3** dispone de ingresos medianos o superiores. Asimismo, el quintil con los mayores ingresos en el **Grupo 3** tiene ingresos per cápita notablemente superiores a los del **Grupo 2**.

Riesgo de país en Latinoamérica

En febrero de 2012, A.M. Best presentó al público sus evaluaciones de Tiers de Riesgo de País (CRTs) para 10 países latinoamericanos adicionales, para complementar así sus CRTs sobre Brasil, Costa Rica, Honduras, México y Panamá. El **Gráfico 11** muestra los CRTs sobre todos los 15 países latinoamericanos

para los que A.M. Best evalúa actualmente el riesgo de país. Al revisar el rendimiento de riesgo de país de los países evaluados se puede comprobar que Chile, Brasil y México se destacan por tener riesgos de país relativamente bajos, y que han experimentado niveles decrecientes de riesgo de país a lo largo del tiempo.

A.M. Best define «riesgo de país» como los factores de riesgo específicos de un país que podrían afectar adversamente la capacidad de un asegurador para cumplir sus obligaciones financieras,

Gráfico 11
Latinoamérica: clasificación de Riesgo de País* (2011)



*CRT-1=el menor riesgo; CRT-5=el mayor riesgo.
 Fuente: investigación de A.M. Best

incluidos riesgos económicos, riesgos políticos y riesgos del sistema financiero. Encontrará más información sobre la manera en que se determina el riesgo de país en la *Metodología de Evaluación del Riesgo de País* en <http://www3.ambest.com/ratings/cr/crisk.aspx>.

El riesgo de país está vinculado con la madurez del mercado, que se puede medir mediante la penetración. Por lo tanto, un riesgo de país más bajo contribuiría al crecimiento industrial. Como se muestra en el **Gráfico 13**, en los países a los que A.M. Best ha asignado calificaciones, un mayor grado de riesgo de país se asocia con tasas de penetración más bajas.

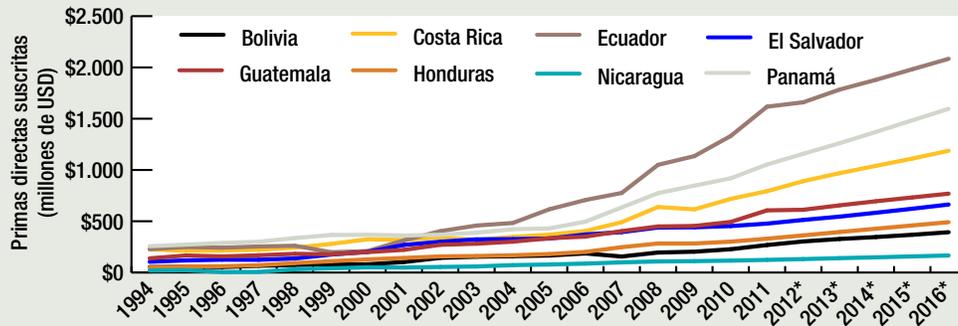
Toda Latinoamérica tiende a presentar un rendimiento inferior al promedio en la categoría de «riesgo político». El **Gráfico 14** muestra los resultados del Modelo de Riesgo de País de A.M. Best para Latinoamérica en comparación con el promedio mundial, con respecto a varios componentes clave del riesgo

Perspectiva del crecimiento de las primas

Basándose en el valor de penetración de tres años y en los datos de las previsiones del crecimiento del PIB nominal del Fondo Monetario Internacional, A.M. Best ha realizado previsiones para las primas de la región hasta el año 2016, como se muestra en los **Gráficos 12a -12c**, con un crecimiento previsto de alrededor del 6% anual desde el 2011 hasta 2016.

Gráfico 12a

Latinoamérica: crecimiento de las primas directas suscritas por país (Grupo 1) (1994 - 2016*)

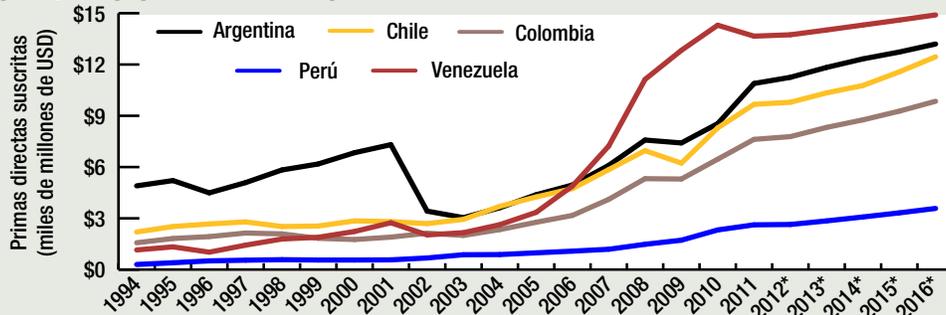


* Las primas de 2012 a 2016 están extrapoladas.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Axco Global Statistics e investigación de A.M. Best.

Gráfico 12b

Latinoamérica: crecimiento de las primas directas suscritas por país (Grupo 2) (1994 - 2016*)

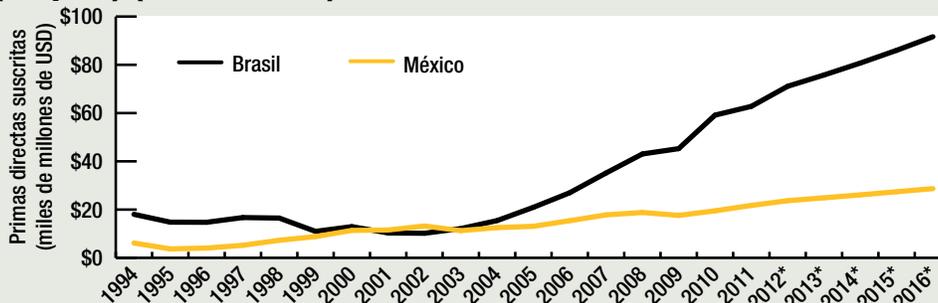


* Las primas de 2012 a 2016 están extrapoladas.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Axco Global Statistics e investigación de A.M. Best.

Gráfico 12c

Latinoamérica: crecimiento de las primas directas suscritas por país (Grupo 3) (1994 - 2016*)



* Las primas de 2012 a 2016 están extrapoladas.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Axco Global Statistics e investigación de A.M. Best.

político. A.M. Best ha determinado que la región tiene un riesgo más alto que el promedio mundial en todos los componentes clave mostrados, con las divergencias más notables en las áreas de estabilidad gubernamental, flexibilidad laboral, sistemas legales, entorno comercial y política de transacciones internacionales.

El riesgo político tiene un impacto directo sobre el entorno operacional de una compañía e influye en la confianza general de la población en la economía y en la industria aseguradora. Expresado más claramente, un gobierno y un sistema legal eficientes y transparentes hacen posible un entorno positivo.

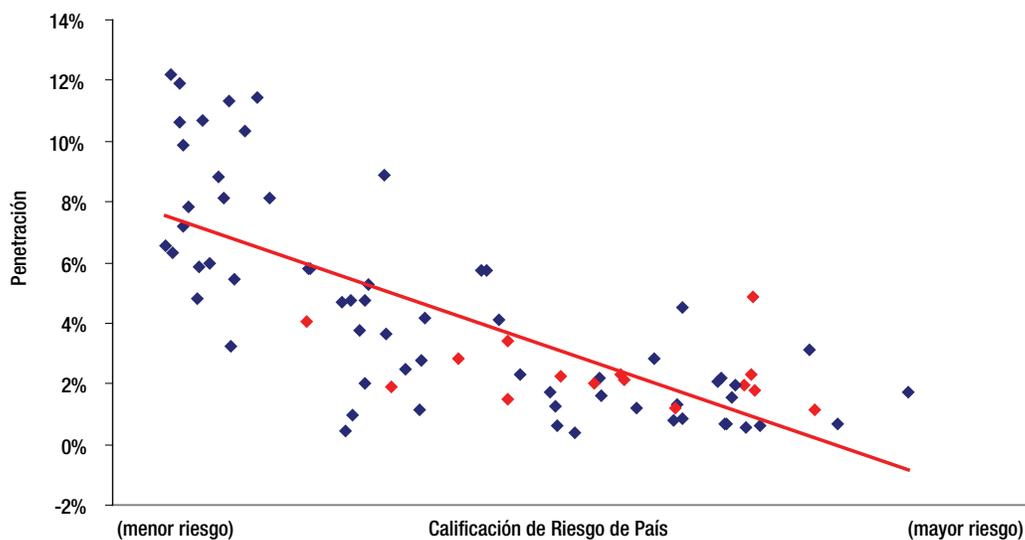
En términos generales, el entorno comercial global de Latinoamérica presenta también otros desafíos a las aseguradoras que operan en la región, que dificultan las decisiones de inversión, ralentizan el desarrollo del negocio y aumentan generalmente el costo del mismo. El programa Indicadores Haciendo Negocios del Banco Mundial califica a todos los países en términos de la «facilidad de hacer negocios» y, como se muestra en el **Gráfico 15**, la mayoría de países latinoamericanos figuran entre los lugares más difíciles para hacer negocios del mundo (puestos más altos). Uno de los costos más cuantificables de hacer negocios en Latinoamérica incluido en el Indicador del Banco Mundial es el asesoramiento legal. Desenvolverse en los sistemas legales de esta región conlleva aspectos costosos y frustrantes que deben superarse para aprovechar las perspectivas de crecimiento.

Otro indicador del entorno de riesgo político es el Índice de Percepción de la Corrupción (CPI por sus siglas en inglés) (ver el **Gráfico 16**), cuyos resultados confirman que la corrupción se considera un factor común en las operaciones de negocios en Latinoamérica. Este problema se ha reconocido en gran medida y se han lanzado campañas contra la corrupción en la región. Una de esas campañas es el Programa Anticorrupción de la OCDE para Latinoamérica, que sirve como foro para temas tales como la erradicación del soborno de los funcionarios públicos, el aumento del diálogo con la comunidad empresarial y la prevención de la corrupción en las transacciones internacionales.

Latinoamérica está también por encima del promedio mundial con respecto a la intervención gubernamental, que puede desestabilizar a los gobiernos, reducir la confianza de los inversores e incrementar la inseguridad para los negocios privados. Sobre la base de la evaluación de

Gráfico 13

Latinoamérica: penetración de seguros y calificación de Riesgo de País * (2010)



*Primas directas suscritas como porcentajes del PIB.

Los puntos de datos rojos representan a los siguientes países latinoamericanos: Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Argentina, Chile, Colombia, Perú, Venezuela, Brasil, México.

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Axco Global Statistics e investigación de A.M. Best.

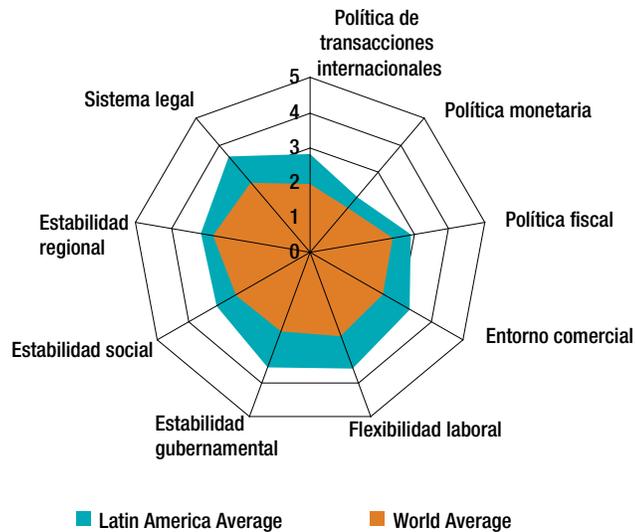
A.M. Best de una serie de indicadores de la intervención gubernamental en la economía, el promedio de Latinoamérica es mayor que el de la economía mundial, concretamente del 3,1 contra el 2,5. Una cifra más alta del índice implica una mayor intervención gubernamental (ver el **Gráfico 17**).

Perspectivas de Latinoamérica

En el entorno global actual, en el que Europa y Norteamérica presentan una cierta inestabilidad económica, especialmente en 2011 y 2012, Latinoamérica resulta atractiva debido a sus perspectivas de crecimiento y por su diversificación del riesgo. Es en términos generales más rica que otras regiones emergentes y se espera que su riqueza aumente. A.M. Best cree que, efectivamente, esta región podría experimentar tasas de crecimiento fuertes y sostenibles en el futuro previsible.

Gráfico 14

Latinoamérica: resumen de riesgos políticos
Promedio de riesgos políticos para la región de Latinoamérica y promedio mundial



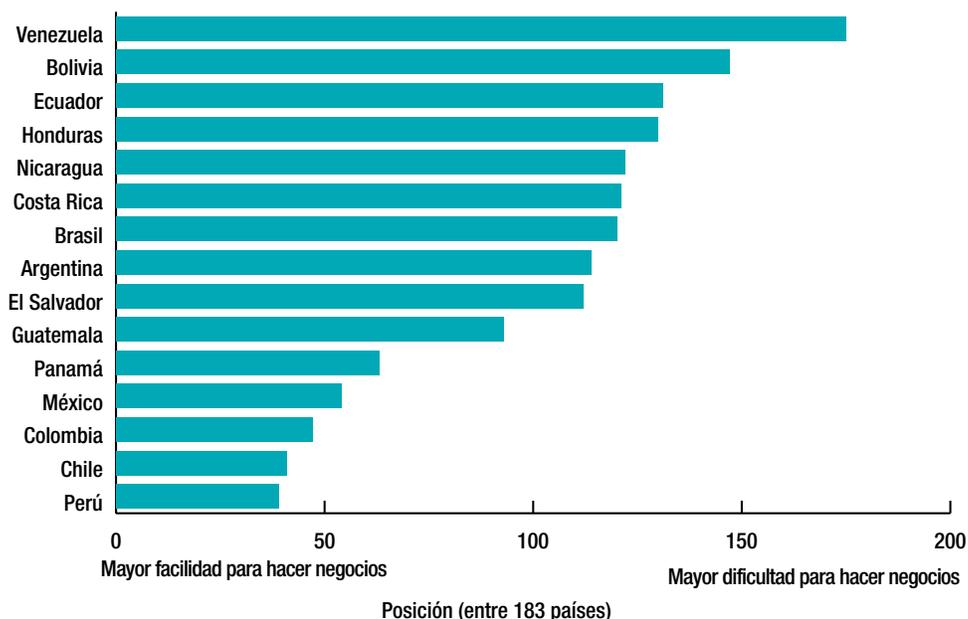
Fuente: investigación de A.M. Best

Brasil y México acumulan la mayor parte de la industria aseguradora actual de la región y esto probablemente no cambie teniendo en cuenta, sobre todo, el tamaño de sus poblaciones y sus economías. A pesar del volumen de primas actual en comparación con otros países latinoamericanos, estos mercados no están de ninguna manera saturados y ofrecen un gran potencial de crecimiento de las primas. Efectivamente, toda Latinoamérica parece estar preparada para un crecimiento de las primas en vista del crecimiento económico y de la población.

Gráfico 15

Latinoamérica: posición en la facilidad de hacer negocios (2011)

Posición entre 183 países.

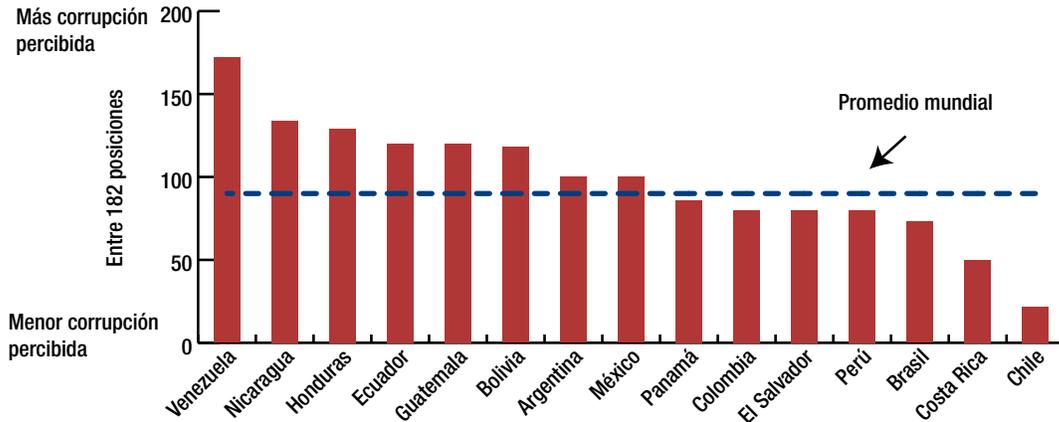


Fuente: Banco Mundial

Gráfico 16

Índice de Percepción de la Corrupción (2011)

Un puntaje más alto implica una menor percepción de la corrupción.

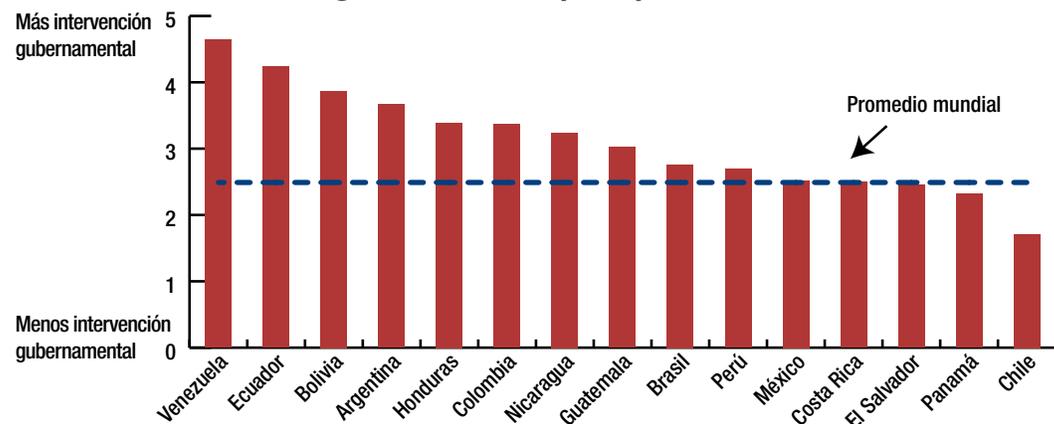


Fuente: Transparency International

Sin embargo, las perspectivas positivas son frenadas por algunos factores estructurales que son una fuente de ineficiencia. En casos extremos, estos factores son las causas principales de la hiperinflación y del estancamiento del crecimiento, que tuvieron lugar en toda la región en la década de 1980. Por lo tanto, en términos generales solo se puede desplegar el potencial completo de esta región si se logra superar sus problemas de corrupción, transparencia, infraestructura y rigidez laboral y legal. A pesar de que varios países han experimentado niveles extraordinarios de crecimiento año por año, esas tasas típicamente no son consistentes ni sostenibles a largo plazo. En el caso ideal, el objetivo de un crecimiento fuerte y sostenido de las primas debe ir de la mano de la estabilidad económica y política, que aumentarán la confianza de las empresas y la prosperidad de los ciudadanos de la región.

Gráfico 17

Índice de intervención gubernamental (2011)



Fuente: investigación de A.M. Best

Publicado por A.M. Best Company

Informe Especial

PRESIDENTE DEL DIRECTORIO Y PRESIDENTE **Arthur Snyder III**

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO **Larry G. Mayewski**

VICEPRESIDENTE EJECUTIVO **Paul C. Tinnirello**

VICEPRESIDENTES SENIOR **Manfred Nowacki, Matthew Mosher,
Rita L. Tedesco, Karen B. Heine**

A.M. BEST COMPANY
CASA MATRIZ MUNDIAL
Ambest Road, Oldwick, N.J. 08858
Teléfono: +1 (908) 439-2200

OFICINA DE WASHINGTON
830 National Press Building
529 14th Street N.W., Washington, D.C. 20045
Teléfono: +1 (202) 347-3090

OFICINA DE MIAMI
Suite 949, 1221 Brickell Center
Miami, Fla. 33131
Teléfono: +1 (305) 347-5188

A.M. BEST EUROPE RATING SERVICES LTD.
A.M. BEST EUROPE INFORMATION SERVICES LTD.
12 Arthur Street, Piso 6, Londres, Reino Unido EC4R 9AB
Teléfono: +44 (0)20 7626-6264

A.M. BEST ASIA-PACIFIC LTD.
Unit 4004 Central Plaza, 18 Harbour Road, Wanchai, Hong Kong
Teléfono: +852 2827-3400

A.M. BEST MOAN, ASIA DEL SUR Y CENTRAL
Oficina 102, Torre 2
Currency House, DIFC
Casilla de correo 506617, Dubai, EAU
Teléfono: +971 43 752 780



Copyright © 2012 de A.M. Best Company, Inc., Ambest Road, Oldwick, Nueva Jersey 08858. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS. Ninguna porción de este informe o documento podrá ser distribuida en ningún formato electrónico ni por ningún medio, ni almacenado en una base de datos o sistema de recuperación, sin el consentimiento escrito previo de A.M. Best Company. Para obtener más detalles, consulte nuestros Términos y Condiciones de Uso disponibles en el sitio web de A.M. Best Company www.ambest.com.

Todas y cada una de las calificaciones, opiniones e información contenidas en el presente son suministradas "tal cual son", sin garantía expresa ni tácita. Una calificación puede ser modificada, suspendida o retirada en cualquier momento y por cualquier motivo al criterio exclusivo de A.M. Best.

Una Calificación de la Capacidad Financiera de Best es una opinión independiente acerca de la solidez financiera de una aseguradora y su capacidad para cumplir con sus obligaciones en virtud de pólizas de seguro y contratos vigentes. Se basa en una evaluación integral cuantitativa y cualitativa de la solidez del balance de una empresa, su desempeño operativo y perfil comercial. La opinión acerca de la Calificación de la Capacidad Financiera apunta a la capacidad relativa de una aseguradora de cumplir con sus obligaciones en virtud de sus pólizas de seguro y contratos vigentes. Estas calificaciones no son garantía de la capacidad actual o futura de una aseguradora de cumplir con sus obligaciones contractuales. La calificación no apunta a pólizas de seguro o contratos específicos ni a ningún otro riesgo, que incluye, entre otros, las políticas o procedimientos de una aseguradora para el pago de siniestros; la capacidad de la aseguradora para objetar o negar el pago de un siniestro con motivo de declaraciones falsas o dolo; o una responsabilidad específica surgida de un contrato del tomador del seguro o parte contractual. Una Calificación de la Capacidad Financiera no es una recomendación para comprar, mantener o cancelar una póliza de seguro, contrato o cualquier otra obligación financiera de una aseguradora, ni apunta a la conveniencia de una póliza o contrato en particular para un objetivo o comprador específico.

Una Calificación Crediticia de un Emisor de Deuda de Best es una opinión sobre el riesgo crediticio relativo futuro de una entidad, un compromiso financiero o un título de deuda o asimilable a un título de deuda. Se basa en una evaluación cuantitativa y cualitativa integral de la solidez del balance de una empresa, su desempeño operativo y perfil comercial y, en su caso, en la naturaleza y los detalles específicos de un título de deuda con calificación de riesgo. El riesgo crediticio es el riesgo de que una entidad no pueda cumplir con sus obligaciones contractuales y financieras a su vencimiento. Estas calificaciones de riesgo no apuntan a ningún otro riesgo, que incluyen, entre otros, el riesgo de liquidez, el riesgo de mercado o la volatilidad en los precios de los títulos con calificación de riesgo. La calificación no es una recomendación para comprar, vender o mantener títulos, pólizas de seguro, contratos o cualquier otra obligación financiera, ni apunta a la conveniencia de una obligación financiera en particular para un objetivo o comprador específico.

Para emitir una calificación, A.M. Best se basa en datos financieros auditados por terceros y/o en otra información que reciba. Si bien considera que esta información es confiable, A.M. Best no verifica por su cuenta su precisión o confiabilidad.

A.M. Best no ofrece servicios de consultoría ni asesoramiento. A.M. Best no es un Asesor de Inversiones y no ofrece asesoramiento en inversiones de ningún tipo; y ni la empresa ni sus Analistas de Calificaciones ofrecen ningún tipo de asesoramiento de estructuración o financiero. A.M. Best cobra por sus servicios de calificación interactiva. Estos honorarios en concepto de calificación oscilan entre los USD 5.000 y los USD 500.000. Asimismo, A.M. Best puede cobrar honorarios de las entidades calificadas por servicios o productos ofrecidos que no tienen que ver con una calificación.

Los informes especiales de A.M. Best, así como cualquier dato proveniente de una hoja de cálculo, están disponibles sin cargo para todos los suscriptores de *BestWeek*. Aquellos que no sean suscriptores pueden acceder a un extracto de estos informes y adquirir el informe completo y los datos de las hojas de cálculo. Los informes especiales están disponibles en nuestro sitio web www.ambest.com/research o se los puede conseguir llamando a nuestra Atención al Cliente al (908) 439-2200, ext. 5742. Algunos informes especiales se ofrecen al público general sin cargo.

Para asuntos de prensa o comunicarse con los autores, comuníquese con James Peavy al (908) 439-2200, ext. 5644.

SR-2012-373