



FitchRatings

# La Siguiete Fase: Aseguradoras Latinoamericanas se Adaptan a la Era Digital

El InsurTech acelera la transformación digital en la industria aseguradora

# La Siguiente Fase: Aseguradoras Latinoamericanas se Adaptan a la Era Digital

## El InsurTech acelera la transformación digital en la industria aseguradora

“El surgimiento del ‘InsurTech’ en Latinoamérica se enmarca dentro del ciclo natural de innovación de la industria aseguradora. Los nuevos actores en el mercado ofrecerán soluciones vanguardistas pero el ritmo de innovación será marcado por los jugadores tradicionales.”

Eduardo Recinos, Fitch Ratings

### La Digitalización es una Tendencia Clave en la Evolución de la Industria Aseguradora

La transformación digital es una de las cuatro tendencias clave que Fitch Ratings ha identificado que podrían afectar las calificaciones de las instituciones financieras a mediano (dos a cinco años) y a largo plazo (más de cinco años). Fitch cree que la digitalización se aceleró como resultado de la pandemia del coronavirus.

Las aseguradoras establecidas deberán adaptarse a un mundo cada vez más digital si quieren evitar el riesgo de que nuevos participantes del mercado, como InsurTechs, tomen posiciones de liderazgo a largo plazo debido a las ventajas de precios y agilidad de sus plataformas tecnológicas.

### Distribución Digital a la Vanguardia de la Innovación

Fitch considera que la transformación digital de las aseguradoras en la gestión de venta es la más avanzada. La transformación se ha visto acelerada por la pandemia porque las aseguradoras han tenido que proporcionar soluciones digitales para la distribución de sus productos, incluyendo firmas digitales. Los clientes exigen cada vez más que sus productos de seguros estén disponibles en línea, tengan claridad de precios, facilidad de uso y capacidad de adaptarse automáticamente a sus necesidades cambiantes. Esto significa que las aseguradoras deberán proporcionar una opción de productos más individualizados/personalizados que los que existen.

Fitch cree que las aseguradoras tradicionales pueden estar rezagadas con respecto a otras industrias en términos de la calidad de la experiencia del cliente para con los clientes nuevos. Las aseguradoras establecidas deberán mejorar dicha experiencia para asegurarse de no perder a los nuevos participantes en la industria, donde la experiencia del usuario va alineada con las expectativas de los clientes más sofisticados tecnológicamente.

Los asegurados también esperan cada vez más que las pólizas ofrezcan servicios de apoyo auxiliar, como prevención de siniestros o asistencia en caso de siniestro. Ambos podrían convertirse en un factor de precio si la frecuencia o severidad de los reclamos pudiera reducirse mediante medidas de asistencia o prevención.

Cada vez es más común que el primer punto de contacto en la experiencia del cliente sea a través del sitio web de la aseguradora. La reputación de la marca puede verse muy afectada por la calidad de la experiencia del cliente, y las expectativas de una buena experiencia de usuario son muy altas, especialmente para los clientes más jóvenes y con más conocimientos tecnológicos.

Es más probable que los clientes más jóvenes compren productos de seguros de forma digital, especialmente productos minoristas

### Publicaciones Relacionadas

The Next Phase: Chinese Insurers Embracing the Digital Transformation Era (Febrero 2021)

The Next Phase: Digital Transformation is Key for European Insurers' Future Success (Febrero 2021)

The Next Phase: North American Insurance (Pandemic Accelerates Change in the Insurance Landscape) (Noviembre 2020)

### Analistas



**Eduardo Recinos**  
+ 503 2516 6606  
[eduardo.recinos@fitchratings.com](mailto:eduardo.recinos@fitchratings.com)



**Miguel Martínez**  
+ 503 2516 6628  
[miguel.martinez@fitchratings.com](mailto:miguel.martinez@fitchratings.com)



**Alejandro Gutiérrez**  
+ 503 2516 6631  
[alejandro.gutierrez@fitchratings.com](mailto:alejandro.gutierrez@fitchratings.com)

simples como seguros individuales de autos, responsabilidad civil y contenido del vehículo.

A largo plazo, Fitch espera que este negocio se venda principalmente de forma digital, mientras que la distribución tradicional de agentes se centrará en soluciones de seguros más complejas.

## Surgimiento del 'InsurTech' Acelera Transformación Digital

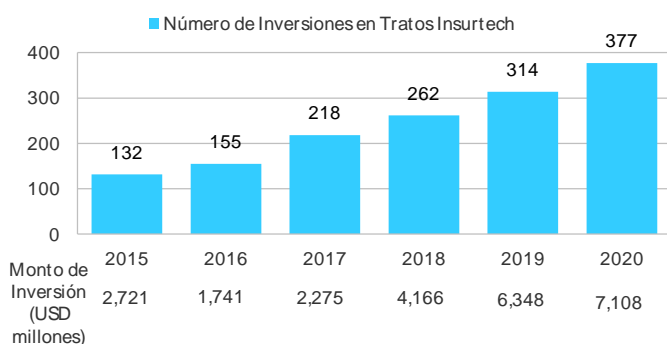
La innovación acelerada de la revolución digital proviene fundamentalmente del avance exponencial en la capacidad tecnológica para producir, transmitir, almacenar y analizar datos. La inteligencia artificial y el aprendizaje automático (*machine learning*) son programaciones sofisticadas que se entrenan a partir del procesamiento de enormes cantidades de información, comúnmente conocida como *big data*. Esta data proviene de una gran cantidad de dispositivos conectados a Internet de forma simultánea, como teléfonos móviles, computadoras, vehículos, aparatos médicos, cámaras, etc.

Estos y otros avances tecnológicos, como el Internet de las Cosas (IoT; *Internet-of-things*), que es una red de objetos físicos, o "cosas", que están integrados con sensores, *software* y otras tecnologías con el fin de conectar e intercambiar datos con otros dispositivos y sistemas a través de Internet, son tecnologías que tienen la capacidad para transformar los modelos de negocio de las industrias tradicionales.

La tecnología ha transformado industria tras industria y la de los seguros no es la excepción. El término 'InsurTech' se refiere al uso de la tecnología innovadora diseñada para incrementar eficiencia y generar oportunidades nuevas con respecto al modelo de negocios actual de la industria aseguradora tradicional. El InsurTech se origina como una subrama del fenómeno 'Fintech', el cual es más establecido y utilizado para describir a aquellos jugadores que ofrecen nuevos productos financieros diferentes a los productos bancarios tradicionales.

Las compañías InsurTech se enfocan en explorar caminos que las aseguradoras tradicionales tienen menos incentivos para explorar. Fitch opina que InsurTech debe verse como una evolución en lugar de una revolución, con un enfoque en proveer un servicio superior al cliente, acceder a nuevos mercados o segmentos y reinventar el modelo operativo.

### Inversiones Globales en Insurtechs



Fuente: CB Insights.

### La Innovación del Movimiento InsurTech

Las innovaciones tecnológicas relacionadas con el InsurTech tienen varias dimensiones y buscan innovar a lo largo de la cadena de valor en la industria aseguradora actual.

Algunas buscan desarrollar un nuevo modelo de negocios enfocado completamente en procesos digitales; otras se enfocan en digitalizar e innovar los canales y métodos de distribución; finalmente, se ven tecnologías enfocadas en ofrecer servicios complementarios a las aseguradoras e intermediarios tradicionales.

Entre los beneficios del desarrollo de las nuevas tecnologías Fitch encontró el desarrollo de pólizas de seguros altamente personalizadas basadas en el perfil individual de cada cliente; fijación del precio con base en el comportamiento de los usuarios a través de dispositivos conectados a Internet; la reducción de costos de operación a través de la automatización de procesos internos y de distribución, entre otros.

Por lo tanto, Fitch considera que el InsurTech puede ser definido como un ecosistema compuesto por las compañías que están innovando a la industria aseguradora tradicional y que la empujan a una transformación digital. La agencia también considera que el InsurTech no es un movimiento disruptivo para los productos de seguros en sí, puesto que es complementario a la industria, ofreciéndole soluciones innovadoras según las nuevas necesidades. Sin embargo, algunas compañías InsurTech sí se consideran disruptivas en campos específicos relacionados con proveedores de servicios para la industria de seguros.

Dentro del análisis de la agencia, se detectaron dos tipos de compañías insurgentes cuyo objetivo es desarrollar tecnologías digitales para innovar la industria aseguradora.

#### Aseguradoras Nativas Digitales

Existen las aseguradoras nativas digitales, cuyo modelo de negocios está completamente centrado en construir una compañía completamente tecnológica sobre una base digital y un modelo de negocio innovador. Para estas, una plataforma tecnológica, preferiblemente de vanguardia, es la ventaja competitiva clave que permite atender a nuevos clientes, lanzar nuevos productos y expandirse a nuevas geografías con poca inversión incremental a través de las ventajas estructurales inherentes a una compañía de seguros digital nativa. Sin embargo, han tenido dificultades para comprender el funcionamiento interno de las compañías de seguros, incluidas las leyes y regulaciones.

Las aseguradoras tradicionales son expertas en estas áreas, pero no necesariamente innovadoras. Los financistas proporcionan dinero a las empresas emergentes y, a menudo, compran la publicidad que rodea la tecnología. Sin embargo, estos también tienden a no comprender cómo funcionan las aseguradoras.

#### Compañías Digitales Complementarias

En segundo lugar, la agencia ha detectado un surgimiento importante de compañías digitales que se enfocan en proveer servicios complementarios a las aseguradoras. Los más comunes son los corredores o brókeres digitales, que se enfocan en desarrollar los canales de distribución en línea.

Estas compañías trabajan en conjunto con las aseguradoras para complementar y potenciar el servicio de venta y postventa. Son

compañías de naturaleza digital, con su actividad principal basada en el uso de tecnología y tienen una gran ventaja competitiva al enfocarse en partes específicas de la cadena de valor del seguro. Estas compañías buscan aprovechar la tecnología para mejorar el servicio prestado por las aseguradoras, para así obtener una mejor experiencia de los clientes.

En términos de distribución, las nuevas tecnologías permitirán “democratizar” los seguros al hacerlos más accesible a la población mediante la distribución digital y precios individualizados. Es en estos campos que las nuevas tecnologías se consideran disruptivas, al introducir un cambio en el paradigma en el cual se desenvuelven.

## Inteligencia Artificial y Big Data son Pilares de la Innovación

A medida que la transformación digital se acelera, también aumentará la necesidad de las aseguradoras de emplear la inteligencia artificial y el *big data*. Las aseguradoras dependerán cada vez más del *big data* para proporcionar tarifas altamente individualizadas, lo que permitirá una evaluación mucho más detallada del riesgo de suscripción. Del mismo modo, se aprovechará la inteligencia artificial para aumentar la adaptabilidad de las ofertas de productos y también para prevenir siniestros.

Fitch cree que el *big data* ayudará a las aseguradoras a ofrecer productos más individualizados en el futuro. Fitch opina que ya se dispone de datos suficientes para ayudar a la fijación de precios actuariales en función de la mayor granularidad de los datos de riesgo. Sin embargo, se necesitan fuertes habilidades actuariales para tener éxito en la fijación de precios de este tipo de negocio. Las pólizas de seguro médico y telemático de motor que utilizan rastreadores de salud portátiles son ejemplos de aplicaciones actuales de *big data*.

Una vez que los productos basados en *big data* ganen cuota de mercado notable, la mayoría de las aseguradoras se verán obligadas a ofrecer dichos productos. De lo contrario, el negocio más rentable ya no será accesible y probablemente hará que los productos obsoletos no sean rentables.

Por otro lado, Fitch espera que la inteligencia artificial afecte el diseño de productos, especialmente para seguros comerciales, inmobiliarios y de automóviles. Para el caso de la telemática del seguro de autos, la inteligencia artificial (utilizando el sistema de video del automóvil) podría evaluar mejor, juzgar los antecedentes y revisar la penalización, o evaluar un mejor nivel de penalización. La inclusión de características de seguridad puede ayudar a las aseguradoras a comprender mejor el riesgo, y a tarifarlo de forma consecuente y adecuada.

En opinión de Fitch, la inteligencia artificial mejorará los métodos de prevención. En consecuencia, reducirá los reclamos en seguros de propiedad e interrupción de negocios (BI; *business interruption*). Los asegurados que utilicen la prevención basada en inteligencia artificial exigirán reembolsos de primas por su riesgo menor. Esto significa que las aseguradoras deberán desarrollar experiencia actuarial para fijar el precio del beneficio de prevención basado en inteligencia artificial.

Además, la agencia espera que la inteligencia artificial sea beneficiosa para las investigaciones de fraude de las aseguradoras.

La inteligencia artificial ayudará a categorizar previamente los reclamos de siniestros con mayor probabilidad de ser fraudulentos.

Como ocurre con la mayoría de las otras industrias, la inteligencia artificial ciertamente mejorará la automatización, y reducirá la necesidad de un número alto de empleados.

## Estrategia de Desarrollo Diferenciado

La industria aseguradora es madura y altamente regulada, por lo que, generalmente, las barreras de entrada a nuevos competidores son altas. Fitch considera que las oportunidades de crecimiento a largo plazo más importantes en la industria se encuentran en la innovación.

La agencia cree que la implementación de un modelo operativo digital será un requisito previo para el éxito en el mercado de seguros latinoamericano en los próximos años. Pero, esto requerirá una inversión significativamente mayor en infraestructura y tecnología innovadora. Lo anterior también podría presentar una oportunidad para que los irruptores ingresen al mercado, sin la carga de los sistemas heredados menos eficientes.

Con el desarrollo de nuevas tecnologías, Fitch espera que los productos de seguros se vuelvan más individualizados, personalizados y granulares que las pólizas existentes. A medida que estos productos crecen en popularidad, las aseguradoras establecidas pueden verse obligadas a ofrecer productos similares para competir con las aseguradoras innovadoras mediante el uso de datos más granulares en sus decisiones de precios.

Una vez que se han comprado los productos, los clientes esperan cada vez más poder administrar sus pólizas a través de dispositivos móviles y sin interacción directa con la aseguradora. Esto podría incluir la capacidad de modificar las políticas, cláusulas y condiciones para que coincidan con sus circunstancias actuales mediante un portal en línea o el uso de productos que se adapten automáticamente a las necesidades cambiantes de los clientes.

A medida que los productos se vuelven más individualizados, los precios se vuelven más granulares. Por lo tanto, la agencia espera que la transformación digital aumente la necesidad de experiencia actuarial para automatizar los precios.

## Enfoque en la ‘Nueva Generación’ de Consumidores

Las diferencias en el modelo de negocios de las aseguradoras nativas digitales les implica tener una estrategia de corto y largo plazo distinto al de las aseguradoras tradicionales. En primer lugar, buscan fidelizar principalmente a la generación de consumidores nuevos. La idea es crecer con los clientes a medida que sus necesidades de seguros aumentan de forma natural y sustancial.

A medida que estos clientes avanzan a través de eventos predecibles del ciclo de vida, sus necesidades de seguros aumentan para abarcar más productos de mayor valor. Estas progresiones desencadenan una mayor necesidad del seguro. Los activos acumulados y las crecientes responsabilidades se traducen naturalmente en una mayor conciencia sobre el uso del seguro para la protección del patrimonio.

Dado lo anterior, es importante la retención de clientes a lo largo de su vida y las aseguradoras digitales tienen un enfoque fuerte en mejorar la experiencia del consumidor y su atención al cliente. Los

nuevos productos tienen como finalidad mejorar la experiencia del consumidor.

En segundo lugar, las InsurTechs tienden a valorar más el crecimiento acelerado sobre una rentabilidad constante. Este enfoque da a las *startups* la libertad de mantener índices combinados por encima de 100% durante un período más largo, mientras se enfocan en el crecimiento exponencial acelerado.

### Brecha Entre Aseguradoras Digitales y Aseguradoras Tradicionales se Encogerá

No obstante, la línea entre nuevas compañías relacionadas con el seguro digital y aseguradoras tradicionales será cada vez más difícil de marcar dado que ambos tipos de compañía operan en la misma industria. Fitch destaca que las barreras de entrada en la industria aseguradora son altas. Aseguradoras tradicionales y establecidas en el mercado no solo cuentan con un reconocimiento mayor de marca, sino también mejores calificaciones crediticias, mayor acceso a fuentes de financiamiento y más variedad de productos que pueden ser complementarios, por ejemplo.

Las nuevas aseguradoras digitales están construyendo nuevas formas de operar basados en procesos digitales, mientras que las aseguradoras tradicionales no son ajenas a la innovación y están trabajando en desarrollar nuevas tecnologías en sus negocios establecidos. Sin embargo, la transformación de esta industria toma tiempo.

Las aseguradoras digitales nuevas deben generar una masa importante de clientes que permita cubrir los gastos fijos grandes que supone la inversión tecnológica y mantener operaciones en la industria aseguradora, altamente regulada. Por su parte, Fitch ha notado una tendencia de las aseguradoras tradicionales a implementar nuevos procesos digitales en busca de una mayor eficiencia operativa y que respondan a sus necesidades actuales.

Por esta razón, la agencia considera que las aseguradoras digitales serán objetivos de adquisición por parte de competidores más grandes que buscan comprar innovación. Del mismo modo, Fitch nota una tendencia de grupos financieros y aseguradores que han creado aseguradoras digitales para que formen parte de su grupo, como Grupo Sura en Colombia y Grupo Universal en República Dominicana.

## Implicaciones en la Calificación de las Iniciativas InsurTech

Desde la perspectiva de la calificación crediticia, el éxito o el fracaso del InsurTech para una aseguradora se verá en última instancia en dos de los factores crediticios clave en la metodología de calificación de seguros de Fitch: Perfil de Negocios y Desempeño Financiero.

El Perfil de Negocios evalúa la combinación de posicionamiento competitivo, riesgo comercial y diversificación. El éxito o el fracaso de la tecnología pueden afectar las subcategorías del perfil de negocios, como las capacidades de servicio y distribución, la escala operativa, la amplitud de las ofertas de productos, las capacidades de gestión de riesgos y la capacidad de expandirse a nuevos mercados, entre otros.

El Desempeño Financiero es el factor crediticio clave principal en el que el éxito de las iniciativas tecnológicas debe surgir en el tiempo, principalmente en los indicadores de rentabilidad. Las empresas que invierten en nuevas tecnologías deben saber si es probable que sus iniciativas generen resultados financieros positivos a lo largo del tiempo. En opinión de Fitch, los frutos de estas inversiones deben ser evidentes en algún momento.

## La Regulación es Clave para la Innovación

### Importancia de la Actualización de las Regulaciones

En opinión de Fitch, el desarrollo de un marco regulatorio es clave para el desarrollo de un entorno de innovación saludable, puesto que regular las relaciones entre los jugadores del mercado, brinda garantías a los usuarios y genera claridad para la industria. Igualmente, la regulación es una parte fundamental para el desarrollo, especialmente porque son un factor decisivo al momento de recibir inversiones.

La agencia espera que los reguladores tomen decisiones relacionadas con proyectos de transformación digital. Los temas que deben cubrirse incluyen la protección de datos, el *big data*, la inteligencia artificial y el diseño de nuevos productos.

Además, el enfoque de la industria de seguros en obtener datos más granulares para segmentar mejor y fijar precios a los productos genera preocupaciones sobre la protección de la privacidad y la información personal para los consumidores y reguladores. Todas las aseguradoras se centran en mitigar el riesgo asociado con el uso inadecuado de la información de identificación personal. Pero Fitch cree que el riesgo de violaciones de la seguridad cibernética existe y los reguladores no pueden ignorarlo.

Sin embargo, un exceso de regulaciones que obstaculicen la entrada de nuevos actores a una industria puede terminar frenando o impidiendo la innovación del sector. Los reguladores tienen un desafío muy complejo al elaborar las reglas porque deben encontrar un balance entre el fomento de la innovación, la competencia y el bienestar de tanto los usuarios como las empresas. Para ello, Fitch cree que se debe fomentar una actitud de diálogo e intercambio de ideas entre los entes reguladores y las empresas.

### Avances en Regulación de InsurTech son Recientes

En cuanto al avance de regulación en Latinoamérica, México es pionero en la región al haber establecido un marco jurídico con la ley Fintech, la cual se aprobó en marzo de 2018. Esta ley regula a las entidades con base en tecnológica del sector financiero para dar una mayor certeza jurídica a los participantes del mercado. Si bien, aunque la ley no está enfocada en actividades específicas de los seguros ni de las InsurTechs, es aplicable al sector asegurador ya que este ofrece servicios financieros. Sin embargo, la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) es la responsable de emitir las Disposiciones de Carácter General en la que se detalla la aplicación de los temas aplicables a los seguros. En otros países, como Colombia y Brasil, hay proyectos de ley similares que se encuentran en trámite.

### Proyectos de Regulación *Sandbox* Benefician la Innovación

El término *sandbox* es utilizado entre los profesionales de tecnología de información, y corresponde a un entorno aislado y seguro, que se

puede utilizar para probar nuevas soluciones y características de un sistema, sin interrumpir otras aplicaciones en uso. Entonces, el *sandbox* regulatorio crea un entorno en el que las empresas, especialmente las *startups*, pueden ofrecer y probar nuevos productos y servicios sin las restricciones impuestas por las leyes y normas vigentes de la industria. El entorno tiene como objetivo reducir costos y facilitar procesos para los consumidores, con un enfoque en mejorar la experiencia del usuario.

El *sandbox* regulatorio es algo que ya se ha practicado en países como el Reino Unido y Singapur. Actualmente ya se aplica en algunos países de Latinoamérica, como Brasil y Colombia. En general, las empresas que participan en este entorno regulatorio están autorizadas a operar sus productos y servicios financieros innovadores temporalmente, para un grupo restringido de clientes, dentro de un período predefinido.

Se están utilizando programas de regulación *sandbox* que permiten e incentivan la innovación bajo un marco de prueba seguro para los usuarios, y que ayudan a los reguladores a dar seguimiento a los nuevos modelos de negocio sin necesidad de imponer fuertes regulaciones que desincentiven la innovación.

En Colombia, además de la creación de un entorno *sandbox*, la Superintendencia Financiera creó el InnovaSFC, espacio que vela por la protección del consumidor financiero y que además apoya el desarrollo y la innovación en la industria financiera.

## Ejemplos de InsurTech en Latinoamérica

Dentro del análisis de Fitch, la agencia ha recogido una muestra de compañías consideradas como InsurTechs, que ilustran los temas discutidos en este reporte.

### Ejemplos de InsurTech en Latinoamérica

Compañía	País	Segmento de Negocio
Crabi, S.A. de C.V.	México	Auto
Sofía Salud, S.A.	México	Salud
Unit, S.A. Filial de Grupo Universal	República Dominicana	Auto y Salud
Iúnigo Argentina Compañía de Seguros, S.A.	Argentina	Auto
Wesura	Colombia	Riesgos Menores
Betterfly	Argentina	Vida
123seguro	Argentina	Bróker de Seguros

Fuente: Fitch Ratings.

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", término cuyo uso depende del país.

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](http://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 PARA EL CUAL EL ANALISTA LÍDER TENGA SEDE EN UNA COMPAÑÍA DE FITCH RATINGS REGISTRADA ANTE ESMO O FCA (O UNA SUCURSAL DE DICHA COMPAÑÍA) SE PUEDEN ENCONTRAR EN EL RESUMEN DE LA ENTIDAD EN EL SITIO WEB DE FITCH RATINGS.

Derechos de autor © 2021 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 afirmo 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".