



## ACCIÓN DE RATING

11 de septiembre, 2025

### Cambio de clasificación

## RATINGS

### 4 Life Seguros de Vida S.A.

Obligaciones compañías de seguros	AA
Tendencia	Estable
Estados Financieros	2Q - 2025

Para mayor información, ir a sección  
[Evolución de ratings](#)

## METODOLOGÍAS

### [Metodología de clasificación compañías de seguros de vida](#)

## CONTACTOS

Francisco Loyola +56 2 2896 8205  
Gerente de Clasificación  
[floyola@icrchile.cl](mailto:floyola@icrchile.cl)

Pablo Galleguillos +56 2 2896 8209  
Director Senior Instituciones Financieras  
[pgalleguillos@icrchile.cl](mailto:pgalleguillos@icrchile.cl)

Carolina Quezada  
Analista de Instituciones Financieras  
[cquezada@icrchile.cl](mailto:cquezada@icrchile.cl)

## 4 Life Seguros de Vida S.A.

### Informe de cambio de clasificación de riesgo

**ICR aumenta la clasificación de las obligaciones de seguros de 4 Life Seguros de Vida S.A. desde AA- hasta AA y cambia su tendencia desde Positiva a Estable.**

La clasificación se sustenta en el fortalecimiento de su posición competitiva, en el mercado de rentas vitalicias, y la robustez exhibida por su perfil financiero, caracterizado por la solidez de su posición de solvencia, que le ha permitido expandir sosteniblemente su negocio previsional, exigente en términos de capital, manteniendo indicadores más holgados que sus pares y un buen perfil de riesgo de sus activos, pese a operar actualmente con una rentabilidad inferior.

**Fortalecimiento de su posición competitiva.** El alto dinamismo en las ventas de rentas vitalicias (RRVV) ha impulsado un aumento en la participación de mercado, en línea con su estrategia de crecimiento. En contraste, los seguros licitados —seguro de invalidez y sobrevivencia (SIS) y desgravamen hipotecario— muestran una tendencia decreciente, atribuible a una mayor competencia, aunque la compañía se mantiene activa en estos segmentos.

**Portafolio de inversiones diversificado, creciente y de riesgo conservador.** Las inversiones mantienen un perfil conservador, coherente con la naturaleza previsional del negocio, con un portafolio orientado al largo plazo que favorece el calce y spread de las obligaciones de RRVV. El mix presenta una alta proporción de renta fija nacional de buen perfil crediticio, junto con un crecimiento en instrumentos de renta fija extranjera y bienes raíces, orientado a mejorar la rentabilidad y generar flujos estables.

**Resultados positivos en años recientes, con pérdidas acotadas en el último periodo.** Dada la naturaleza de su negocio, y una composición de productos que se ha movido hacia una mayor concentración en RRVV, los resultados dependen en gran medida del desempeño de las inversiones. Si bien estas presentan una evolución favorable, la importante expansión de las RRVV ha generado presión en la última línea, efecto que se mantendría mientras persista el alto ritmo de crecimiento, compensado por la solidez de su posición de solvencia.

**Amplia holgura exhibida por los indicadores de solvencia.** El crecimiento de la base patrimonial, junto con niveles holgados de cobertura patrimonial y endeudamiento total frente a los límites normativos y al grupo comparativo, reflejan una estructura financiera sólida. A esto se suma un superávit de inversiones cercano a \$30 mil millones y una suficiencia de activos con tendencia creciente. La situación patrimonial actual otorga espacio para continuar expandiendo las RRVV, en un mercado que continúa exhibiendo un mayor dinamismo, favorecido por la menor incertidumbre tras la reforma de pensiones de 2025.

**Sólida estructura organizacional y gobierno corporativo.** La compañía se encuentra enfocada en el robustecimiento de su estructura administrativa, incrementando la dotación de personal en áreas clave como aquellas relacionadas a la gestión de inversiones, en línea con el crecimiento del portafolio. Paralelamente, se han reforzado capacidades en tecnología, ciberseguridad y automatización de procesos, contribuyendo a una mayor solidez operativa.

## La industria

Las compañías de seguros se encuentran regidas por el DFL 251 —denominada Ley del Seguro— y sus leyes complementarias. 4 Life Seguros de Vida S.A. pertenece al segmento denominado compañías del segundo grupo, que reúne a aquellas que cubren los riesgos de las personas o que garanticen a éstas, dentro o al término de un plazo, un capital, una póliza saldada o una renta para el asegurado o sus beneficiarios.

A junio de 2025, la prima directa de la industria de seguros de vida —excluyendo a Mutual de Carabineros y Ejército y Aviación— registra un crecimiento anual de 20,6%, alcanzando \$5,36 billones. Esto se explica por el dinamismo tanto del segmento previsional como de vida tradicional, con un incremento generalizado en los distintos ramos. La mayoría de ellos exhiben tasas de crecimiento de dos dígitos, a excepción de los seguros de vida individual y de accidentes personales. Destaca la expansión sostenida de las rentas vitalicias (RRVV), con una variación anual de 21,6%.

En el mismo período, los costos de siniestros aumentan un 23,0%, impulsados principalmente por el seguro de invalidez y sobrevivencia (SIS), los seguros con cuenta única de inversión (CUI) y los seguros de salud. La siniestralidad, medida como el ratio entre costos de siniestros y prima directa, muestra un leve incremento en el período. Por su parte, los costos de administración crecen un 9,9% anual, denotando una ligera mejora del indicador de eficiencia.

El resultado de las inversiones aumenta un 9,6%, destacando el mayor desempeño de la renta fija y variable nacional, que compensa la menor rentabilidad de la renta variable extranjera. En tanto, el resultado de inversiones de la cartera propia (neto de inversiones CUI) se incrementa en un 15,1%.

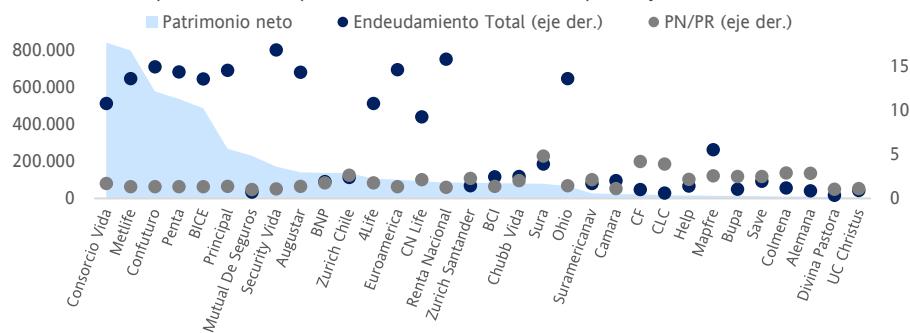
En conjunto, el resultado técnico de la industria crece un 28,1% en doce meses, totalizando \$504 mil millones. Sin embargo, la utilidad disminuye un 7,8%, situándose en \$370 mil millones, debido principalmente a una desviación negativa en el resultado por diferencia de cambio y a mayores pérdidas asociadas a unidades reajustables.

Respecto a la cartera de inversiones del mercado, las inversiones financieras e inmobiliarias totalizan más de \$69 billones, con un crecimiento de 9,0% en comparación con junio del año anterior. La renta fija nacional continúa siendo el principal componente del portafolio (superior al 50%), concentrada en instrumentos corporativos, mutuos hipotecarios y bancarios, seguida por inversiones en el exterior e inmobiliarias.

A junio de 2025, todas las compañías mantienen niveles de endeudamiento total por debajo del límite normativo (20 veces) y un indicador de PN/PE (patrimonio neto sobre patrimonio exigido) superior a 1 vez. Asimismo, el monto de suficiencia de activos continúa mostrando una destacada estabilidad y holgura, en comparación con lo observado previo a los cambios metodológicos.

### Comparativo de indicadores de solvencia compañías de seguros de vida

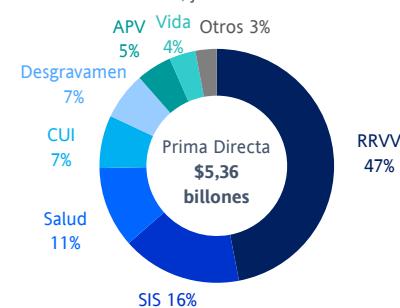
Cifras ordenadas por volumen de patrimonio neto (en millones de pesos), junio 2025



Fuente: Elaboración propia con datos CMF. Excluye mutualidades de Carabineros y Ejército.

Rentas vitalicias incrementan su participación en el mix de productos

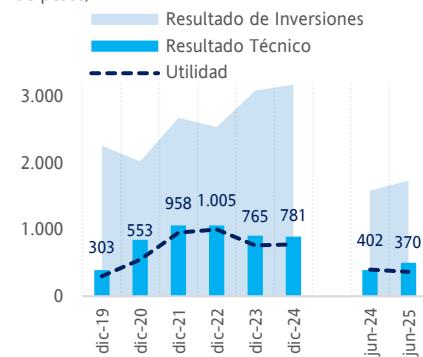
Prima directa mercado, junio 2025



Fuente: Elaboración propia con datos CMF. Excluye mutualidades de Carabineros y Ejército

Al 2Q-2025, utilidad cae pese al aumento del resultado técnico, por efecto de la diferencia de cambio

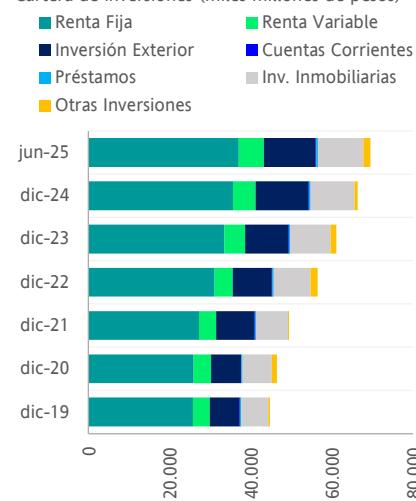
Evolución resultados del mercado (miles de millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF. Excluye mutualidades de Carabineros y Ejército.

Cartera de inversiones de la industria se sitúa sobre \$69 billones a marzo de 2025

Cartera de inversiones (miles millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF. Excluye mutualidades de Carabineros y Ejército.

## Estrategia comercial de 4 Life enfocada en fortalecer el negocio de rentas vitalicias

### Fuerte crecimiento en rentas vitalicias, mientras los seguros licitados pierden participación ante mayor competencia

4 Life mantiene una estrategia comercial centrada en la comercialización de rentas vitalicias, principalmente a través de asesores previsionales y seguros licitados, mediante una activa participación en el SIS y desgravamen hipotecario<sup>1</sup>. Durante 2024 y el desarrollo de 2025, se observa un alto dinamismo en las ventas de RRVV, lo que, junto a una mayor competencia en las licitaciones del SIS y desgravamen, ha generado un cambio en el mix de productos hacia una mayor concentración en rentas vitalicias.

La comercialización de RRVV experimentó una fuerte contracción entre 2019 y 2021, en respuesta a las condiciones del mercado. Posteriormente, las ventas se han reactivado, en línea con la tendencia de la industria, impulsada por factores como el menor diferencial de tasas frente al retiro programado, el aumento de nuevos pensionados, la implementación de la PGU<sup>2</sup> y la cláusula temporal de aumento de pensión.

En 2024, la compañía duplicó sus ventas de rentas vitalicias respecto a 2023, manteniendo un alto nivel en 2025, acorde con su apetito de crecimiento y proyecciones, lo que también ha permitido incrementar su participación de mercado. Se espera que esta línea continúe siendo el principal motor de expansión en los próximos años.

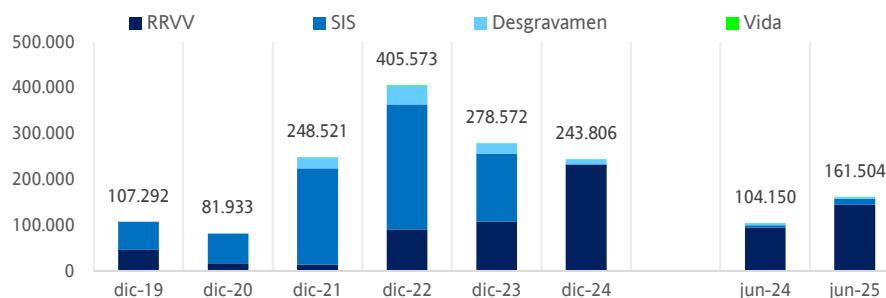
La reforma previsional aprobada en 2025 aporta mayor certidumbre política y social al mercado de rentas vitalicias, lo que respalda la estrategia de expansión de 4 Life en este segmento. Entre los efectos positivos esperados destacan el crecimiento de los activos previsionales (por aumento paulatino de la cotización), el incremento gradual de la PGU y la reducción del umbral mínimo para optar a una RRVV (de UF 3 a UF 2), ampliando el universo de potenciales pensionados.

En cuanto a los seguros licitados, la compañía participa activamente del SIS, con el fin de generar una base de ingresos alternativa a las RRVV, favoreciendo el nivel de primaje y resultados, especialmente entre 2021 y 2022. No obstante, no se han registrado adjudicaciones en los procesos más recientes. Por su parte, los seguros de desgravamen hipotecario, que tienen una participación acotada dentro del mix de productos, pero favorecen la diversificación de ingresos y aportan positivamente a los márgenes, muestran una tendencia decreciente en el último tiempo.

La disminución en el volumen de negocios de estos seguros se explica por su naturaleza de adjudicación incierta, así como por la creciente competencia en el mercado, factores que aportan volatilidad a estas líneas. En el caso del SIS, el esquema de prima de administración ha concentrado la licitación en pocos actores, con tasas ofertadas hasta de 0%, enfocando el negocio en la administración de activos. Con la reforma previsional, el proceso podría experimentar cambios. Pese a este escenario, 4 Life cuenta con amplia experiencia en ambos negocios y continúa buscando nuevas oportunidades.

### Expansión de las rentas vitalicias permite compensar disminución en otros ramos

Evolución prima directa (millones de pesos). Desgravamen se incorpora a los resultados a partir del 2Q-21



Fuente: elaboración propia con datos CMF

## LA COMPAÑÍA

4 Life Seguros de Vida S.A., nace el año 2014 bajo el nombre de BTG Pactual Seguros de Vida. En febrero de 2020 pasa a ser propiedad de DT Rigel S.A., con un 100% de la participación

A su vez, DT Rigel S.A. es una sociedad controlada por una rama de la familia Del Río, grupo empresarial chileno con participaciones en la industria del retail, inmobiliaria y automotriz.

En 2021, el nuevo controlador fusionó la compañía con su otra aseguradora, Rigel SV S.A., y desde abril de 2021, la empresa opera como una sola bajo el nombre de 4 Life SV.

Se destaca la amplia experiencia en el sector financiero de la alta dirección y principales ejecutivos de la compañía. Así como también la adecuada integración de las aseguradoras, en términos operativos, estratégicos y organizacionales.

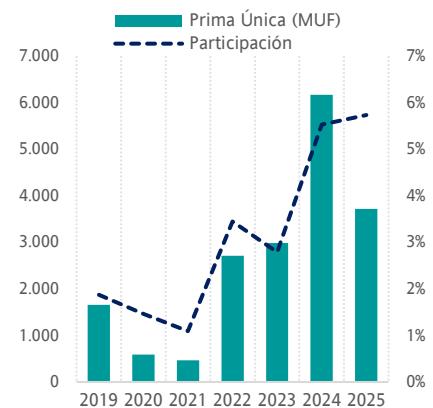
## DIRECTORIO

Felipe del Río G.	Presidente
Edmundo Hermosilla H.	Vicepresidente
Elisa Del Río E.	Director
José Santomingo M.	Director
Andrés Sanfuentes A.	Director
Carlos Budnevich L.	Director
Víctor Pucci L.	Director
Mauricio Balbontín O.	Gerente General

Fuente: Elaboración propia con datos CMF

### 4 Life duplica su participación en RRVV en 2024 y mantiene alto nivel en 2025

Ventas RRVV (prima única, MUF) y participación de mercado (eje der.) Año 2025 considera cifras al primer semestre



Fuente: Elaboración propia con datos CMF

## Menor desempeño actual responde a la expansión del negocio de rentas vitalicias

### Portafolio de inversiones diversificado, creciente y de riesgo conservador

Las inversiones financieras e inmobiliarias han mostrado un crecimiento sostenido en el período analizado, respaldado por un enfoque conservador, coherente con las líneas de negocio de la compañía. El portafolio se orienta al largo plazo, permitiendo un adecuado calce y spread de las obligaciones de rentas vitalicias. En paralelo, la cartera de corto plazo se ajusta a los pasivos derivados del SIS y seguros de desgravamen.

La composición de las inversiones refleja una mayor participación en renta fija extranjera y bienes raíces, en línea con la estrategia de generación de flujos y mejora de rentabilidad. A junio de 2025, la cartera de inversiones crece un 12,5% respecto al cierre del año anterior, impulsada principalmente por bienes raíces de inversión, fondos mutuos locales y bonos bancarios, con una moderada disminución en renta fija internacional.

En comparación con el grupo de compañías que comercializan RRVV y están clasificadas en torno a la categoría AA, 4 Life presenta un perfil de inversiones alineado, reflejado en una buena diversificación y una sólida calidad crediticia en su cartera de renta fija nacional. Esta se concentra en mayor medida en instrumentos clasificados en categoría AA o superior, mientras que la exposición a instrumentos BBB+ o inferiores es baja.

### Última línea disminuye en 2025 tras mayores niveles en años anteriores

La compañía, enfocada en el negocio previsional, ve su margen de contribución influido por las ventas de RRVV y el desempeño del SIS. Las adjudicaciones del SIS favorecieron el margen técnico entre 2020 y 2022, mostrando una notoria disminución ante la mayor competencia en las licitaciones. A junio de 2025, el ramo de desgravamen presenta un margen de contribución negativo, tras haber aportado positivamente en años anteriores.

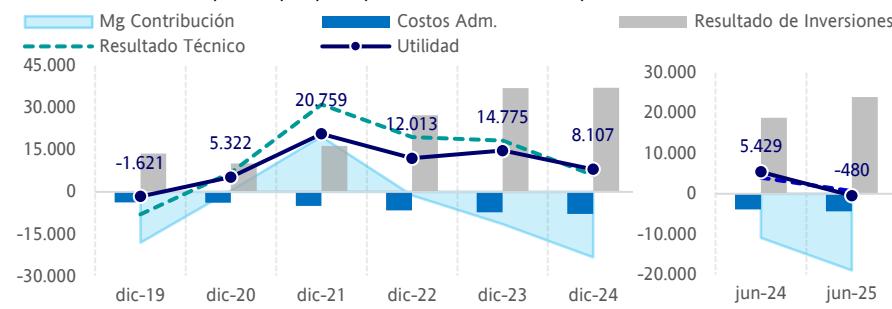
Dada la naturaleza de su negocio, los resultados dependen en gran medida del desempeño de las inversiones, que si bien muestran una evolución favorable, aún se ubican por debajo del grupo comparativo. La importante expansión de las RRVV ha generado presión en la última línea, efecto que se mantendría mientras persista la senda de alto crecimiento.

Este comportamiento responde a una escala más acotada frente a compañías de mayor tamaño, que absorben mejor los impactos de estrategias agresivas de expansión. No obstante, 4 Life mantiene una posición de solvencia consistentemente holgada en términos comparativos, lo que, junto a un buen perfil de riesgo de sus activos, le permite sostener una estructura financiera robusta.

En opinión de ICR, en la medida que la compañía estabilice sus ventas de rentas vitalicias, debería observarse una mejora gradual en la rentabilidad, manteniendo una posición de solvencia comparativamente favorable, acorde con los niveles objetivos de la administración, lo que respalda la tendencia de la clasificación en "Estable".

### Aumento de los costos de rentas impactan en los resultados de la compañía

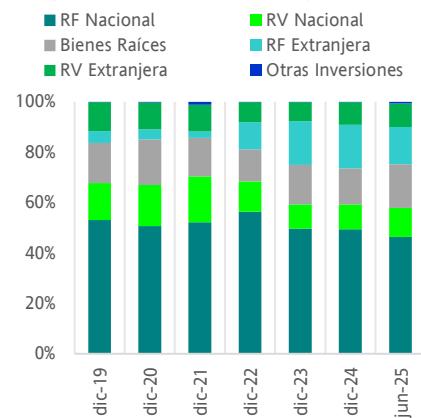
Evolución de utilidad explicada por principales líneas (millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF

Mayor componente en renta fija nacional, extranjera y bienes raíces

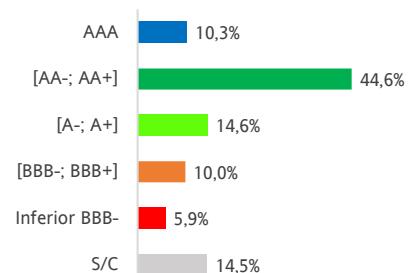
Composición de inversiones, excluye derivados



Fuente: Elaboración propia con datos CMF

### Buen perfil crediticio de la renta fija nacional

Rating instrumentos de renta fija nacional a marzo 2025

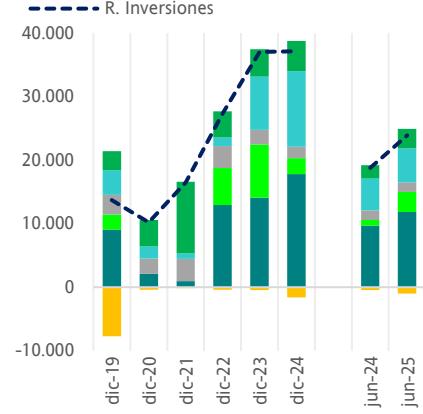


Nota: "S/C" indica instrumentos sin clasificación, principalmente mutuos hipotecarios.

Fuente: Elaboración propia con datos CMF

### Alza en el resultado de inversiones por renta fija y variable nacional

Resultado de inversiones (millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF

## Destacada holgura exhibida por los indicadores de solvencia permite a la compañía expandir su negocio sustentablemente

### Adequado control de gastos, reflejado en la evolución del indicador de eficiencia

El índice de eficiencia, medido como costos de administración sobre prima directa, se ha mantenido consistentemente favorable frente a otras compañías previsionales. Esto responde a una estructura de costos liviana —con operaciones concentradas en la casa matriz— y a una estrategia comercial basada en asesores previsionales, que explican más del 90% de la prima única de rentas vitalicias, seguida por la venta directa.

La compañía se encuentra enfocada en el robustecimiento de su estructura administrativa incrementando la dotación de personal en áreas clave como aquellas relacionadas a la gestión de inversiones, en línea con el crecimiento del portafolio. Paralelamente, se han reforzado capacidades en tecnología, ciberseguridad y automatización de procesos, contribuyendo a una mayor solidez operativa.

### Sólida posición de solvencia, pese a mayor presión por expansión previsional

Como actor enfocado en el segmento previsional, los requerimientos de capital están directamente vinculados al crecimiento en rentas vitalicias y adjudicaciones del SIS. En este contexto, se observa un aumento del endeudamiento y una reducción en la holgura patrimonial, en línea con la expansión de este negocio.

El incremento de capital en 2021, producto de la fusión<sup>3</sup>, junto con la generación de utilidades, ha fortalecido la base patrimonial. A junio de 2025, la composición del patrimonio refleja una mayor participación del capital respecto de los resultados acumulados, superior a la mayoría de sus pares.

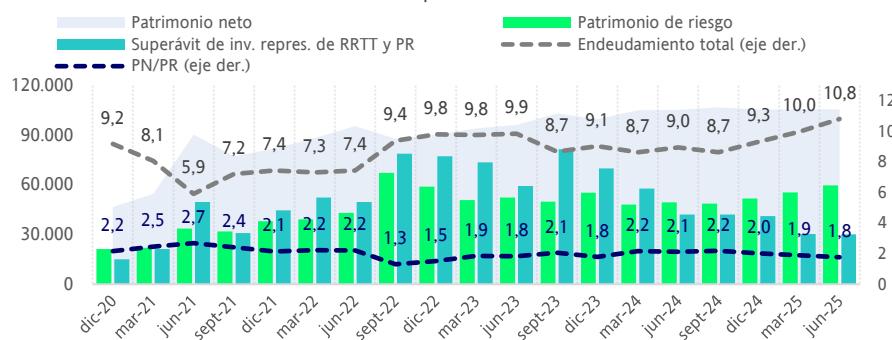
La compañía ha mantenido sólidos niveles de cobertura patrimonial y un endeudamiento total dentro de rangos holgados frente a los límites normativos. Ambos indicadores se han situado consistentemente en una posición favorable respecto del grupo comparativo, incluso considerando el aumento de los requerimientos de capital derivados de la expansión en rentas vitalicias, reflejando una estructura financiera sólida.

El superávit de inversiones alcanza cerca de \$30 mil millones a junio de 2025, cuyo ratio de inversiones representativas sobre la obligación de invertir se ubica por sobre el promedio del segmento previsional. Asimismo, el monto de suficiencia de activos mantiene una tendencia creciente, denotando un bajo riesgo de reinversión con una tasa<sup>4</sup> de un 0,42%.

La situación patrimonial actual de la compañía brinda espacio para la nueva venta de RRVV, en un mercado que continúa exhibiendo un mayor dinamismo, considerando además la menor incertidumbre del mercado previsional tras la aprobación de la reforma de pensiones en 2025. Se espera que la compañía mantenga una posición de solvencia favorable respecto del grupo comparativo.

### Aumento el endeudamiento ante mayor comercialización de rentas vitalicias

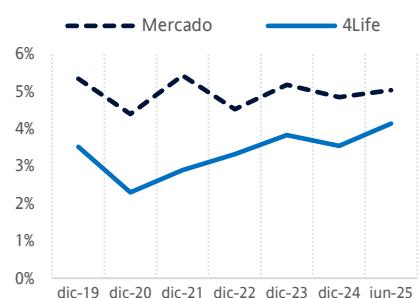
Evolución indicadores de solvencia (millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF

Mejora en la rentabilidad de las inversiones tras retroceso en 2020

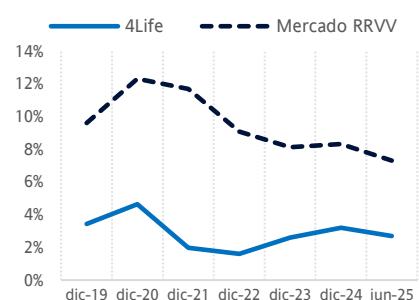
Producto de inversiones (%)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF

Eficacia se posiciona ampliamente favorable respecto a la industria de RRVV

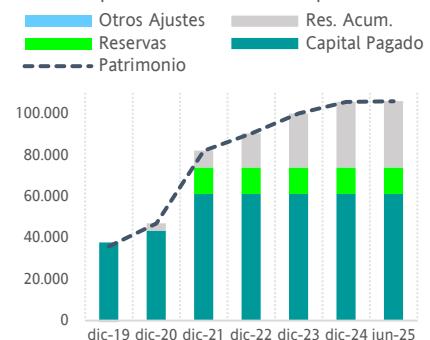
Eficacia (%)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF

Crecimiento del patrimonio, manteniendo una mayor proporción de capital

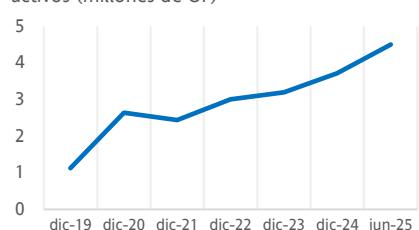
Evolución patrimonial (millones de pesos)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF

Monto de suficiencia creciente, exhibiendo un sólido nivel a junio de 2025

Monto de suficiencia del test de suficiencia de activos (millones de UF)



Fuente: Elaboración propia con datos CMF

## Evolución Rating

Fecha	Rating	Tendencia	Motivo
Sep-20	A+	Positiva	Primera clasificación
abr-21	AA-	Estable	Alza de clasificación
abr-22	AA-	Estable	Reseña anual de clasificación
Feb-23	AA-	Estable	Reseña anual de clasificación
Feb-24	AA-	Estable	Reseña anual de clasificación
May-24	AA-	Positiva	Cambio de tendencia
Feb-25	AA-	Positiva	Reseña anual de clasificación
Sept-25	AA	Estable	Cambio de clasificación

### CATEGORÍA AA

Corresponde a las obligaciones de compañías de seguros que presentan una muy alta capacidad de cumplimiento de sus obligaciones en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en la compañía emisora, en la industria a que pertenece o en la economía.

## Anexo 1: Principales Indicadores

Estados Financieros (MM\$)	dic - 19	dic - 20	dic - 21	dic - 22	dic - 23	dic - 24	jun - 24	jun - 25
<b>Total Activo</b>	<b>444.349</b>	<b>480.888</b>	<b>714.907</b>	<b>988.896</b>	<b>1.018.203</b>	<b>1.104.880</b>	<b>1.052.840</b>	<b>1.250.867</b>
Total Inversiones Financieras	351.934	376.678	559.960	797.855	831.507	921.967	857.884	1.002.823
Total Inversiones Inmobiliarias	66.108	81.978	101.042	113.957	152.781	152.644	152.972	205.805
Total Cuentas De Seguros	20.301	15.189	42.065	58.281	15.377	8.304	11.963	15.484
Otros Activos	6.006	7.043	11.839	18.803	18.537	21.965	30.021	26.756
<b>Total Pasivo</b>	<b>408.524</b>	<b>434.018</b>	<b>632.825</b>	<b>898.483</b>	<b>918.143</b>	<b>999.162</b>	<b>947.371</b>	<b>1.144.905</b>
Reservas Técnicas	403.272	428.752	581.982	812.758	851.009	967.591	911.462	1.121.846
Reserva Seguros Previsionales	401.916	428.752	558.543	782.540	830.598	955.421	896.282	1.107.704
Otros Pasivos	2.222	3.119	6.358	13.042	13.080	9.027	6.842	20.678
<b>Total Patrimonio</b>	<b>35.824</b>	<b>46.870</b>	<b>82.082</b>	<b>90.413</b>	<b>100.060</b>	<b>105.718</b>	<b>105.469</b>	<b>105.962</b>
Capital Pagado	37.658	43.372	61.120	61.120	61.120	61.120	61.120	61.120
Resultados Acumulados	-1.739	3.583	8.146	16.456	26.076	31.731	31.485	31.976
<b>Margen De Contribución</b>	<b>-18.056</b>	<b>526</b>	<b>19.709</b>	<b>-1.227</b>	<b>-11.454</b>	<b>-23.331</b>	<b>-10.883</b>	<b>-18.911</b>
Prima Retenida	95.437	74.204	237.940	389.253	270.562	240.880	102.602	160.216
Prima Directa	107.292	81.933	248.521	405.573	278.572	243.806	104.150	161.504
Variación de Reservas Técnicas	-904	920	-659	1.025	1.010	34	40	-15
Costo De Siniestros	-54.415	-48.063	-191.470	-276.662	-154.321	-2.514	-5.602	-16.120
Costo de Rentas	-57.428	-25.885	-23.311	-109.690	-123.497	-257.984	-106.345	-161.052
Resultado De Intermediación	-745	-120	-1.365	-3.184	-3.032	-2.958	-1.210	-1.940
Costos De Administración	-3.693	-3.811	-4.948	-6.585	-7.271	-7.822	-3.881	-4.379
Resultado De Inversiones	13.729	10.207	16.479	27.351	37.035	37.162	18.781	23.918
Resultado Técnico De Seguros	-8.020	6.923	31.240	19.539	18.310	6.009	4.017	628
<b>Total Resultado Del Periodo</b>	<b>-1.621</b>	<b>5.322</b>	<b>20.759</b>	<b>12.013</b>	<b>14.775</b>	<b>8.107</b>	<b>5.429</b>	<b>-480</b>
Costos de Administración/Prima Directa	3,4%	4,7%	2,0%	1,6%	2,6%	3,2%	3,7%	2,7%
Producto de Inversiones	3,5%	2,3%	2,9%	3,3%	3,8%	3,5%	3,7%	4,1%
Endeudamiento	11,23x	9,18x	7,44x	9,81x	9,05x	9,34x	8,96x	10,83x
Pat. Neto/Exigido	1,78x	2,17x	2,14x	1,52x	1,79x	2,03x	2,12x	1,76x

Fuente: Elaboración propia con datos CMF

<sup>1</sup> Línea de negocios proveniente de la fusión con Rigel

<sup>2</sup> Pensión Garantizada Universal

<sup>3</sup> Hecho que implicó un aumento de capital en 2021 por \$17.748 millones, mecanismo por el cual se llevó a cabo la absorción de Rigel

<sup>4</sup> Tasa de reinversión aplicando 100% las tablas (%), extraído de la nota 13 de los estados financieros.

LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO EMITIDAS POR INTERNATIONAL CREDIT RATING COMPAÑÍA CLASIFICADORA DE RIESGO LIMITADA (“ICR”) CONSTITUYEN LAS OPINIONES ACTUALES DE ICR RESPECTO AL RIESGO CREDITICIO FUTURO DE LOS EMISORES, COMPROMISOS CREDITICIOS, O INSTRUMENTOS DE DEUDA O SIMILARES, PUDIENDO LAS PUBLICACIONES DE ICR INCLUIR OPINIONES ACTUALES RESPECTO DEL RIESGO CREDITICIO FUTURO DE EMISORES, COMPROMISOS CREDITICIOS, O INSTRUMENTOS DE DEUDA O SIMILARES. ICR DEFINE EL RIESGO CREDITICIO COMO EL RIESGO DERIVADO DE LA IMPOSIBILIDAD DE UN EMISOR DE CUMPLIR CON SUS OBLIGACIONES CONTRACTUALES DE CARÁCTER FINANCIERO A SU VENCIMIENTO Y LAS PÉRDIDAS ECONÓMICAS ESTIMADAS EN CASO DE INCUMPLIMIENTO O INCAPACIDAD. CONSULTE LOS SÍMBOLOS DE CLASIFICACIÓN Y DEFINICIONES DE CLASIFICACIÓN DE ICR PUBLICADAS PARA OBTENER INFORMACIÓN SOBRE LOS TIPOS DE OBLIGACIONES CONTRACTUALES DE CARÁCTER FINANCIERO ENUNCIADAS EN LAS CLASIFICACIONES DE ICR. LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO DE ICR NO HACEN REFERENCIA A NINGÚN OTRO RIESGO, INCLUIDOS A MODO ENUNCIATIVO, PERO NO LIMITADO A: RIESGO DE LIQUIDEZ, RIESGO RELATIVO AL VALOR DE MERCADO O VOLATILIDAD DE PRECIOS. LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES NO CREDITICIAS (“EVALUACIONES”) Y DEMAS OPINIONES, INCLUIDAS EN LAS PUBLICACIONES DE ICR, NO SON DECLARACIONES DE HECHOS ACTUALES O HISTÓRICOS. LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES, OTRAS OPINIONES Y PUBLICACIONES DE ICR NO CONSTITUYEN NI PROPORCIONAN ASESORÍA FINANCIERA O DE INVERSIÓN, COMO TAMPOCO SUPONEN RECOMENDACIÓN ALGUNA PARA COMPRAR, VENDER O CONSERVAR VALORES DETERMINADOS. TAMPOCO LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES, OTRAS OPINIONES Y PUBLICACIONES DE ICR CONSTITUYEN COMENTARIO ALGUNO SOBRE LA IDONEIDAD DE UNA INVERSIÓN PARA UN INVERSIONISTA EN PARTICULAR. ICR EMITE SUS CLASIFICACIONES DE RIESGO Y PUBLICA SUS INFORMES EN LA CONFIANZA Y EN EL ENTENDIMIENTO DE QUE CADA INVERSIONISTA LLEVARÁ A CABO, CON LA DEBIDA DILIGENCIA, SU PROPIO ESTUDIO Y EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO QUE ESTÉ CONSIDERANDO COMPRAR, CONSERVAR O VENDER.

LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES Y OTRAS OPINIONES DE ICR, AL IGUAL QUE LAS PUBLICACIONES DE ICR NO ESTÁN DESTINADAS PARA SU USO POR INVERSIONISTAS MINORISTAS Y PODRÍA SER INCLUSO TEMERARIO E INAPROPiado, POR PARTE DE LOS INVERSIONISTAS MINORISTAS TOMAR EN CONSIDERACION LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO DE ICR O LAS PUBLICACIONES DE ICR AL TOMAR SU DECISIÓN DE INVERSIÓN. EN CASO DE DUDA, DEBERÍA CONTACTAR A SU ASESOR FINANCIERO U OTRO ASESOR PROFESIONAL.

TODO LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN EL PRESENTE DOCUMENTO ESTÁ PROTEGIDA POR LEY, INCLUIDA A MODO DE EJEMPLO LA LEY DE DERECHOS DE AUTOR (COPYRIGHT) NO PUDIENDO PARTE ALGUNA DE DICHA INFORMACIÓN SER COPIADA O EN MODO ALGUNO REPRODUCIDA, RECOPILADA, TRANSMITIDA, TRANSFERIDA, DIFUNDIDA, REDISTRIBUIDA O REVENDIDA, NI ARCHIVADA PARA SU USO POSTERIOR CON ALGUNO DE DICHOS FINEs, EN TODO O EN PARTE, EN FORMATO, MANERA O MEDIO ALGUNO POR NINGUNA PERSONA SIN EL PREVIO CONSENTIMIENTO ESCRITO DE ICR.

LAS CLASIFICACIONES DE RIESGO, EVALUACIONES, OTRAS OPINIONES Y LAS PUBLICACIONES DE ICR NO ESTÁN DESTINADAS PARA SU USO POR PERSONA ALGUNA COMO BENCHMARK, SEGÚN SE DEFINE DICHO TÉRMINO A EFECTOS REGULATORIOS, Y NO DEBERÁN UTILIZARSE EN MODO ALGUNO QUE PUDIERA DAR LUGAR A CONSIDERARLAS COMO UN BENCHMARK.

Toda la información incluida en el presente documento ha sido obtenida por ICR a partir de fuentes que estima correctas y fiables. No obstante, debido a la posibilidad de error humano o mecánico, así como de otros factores, toda la información aquí contenida se provee “TAL COMO ESTÁ”, sin garantía de ningún tipo. ICR adopta todas las medidas necesarias para que la información que utiliza al emitir una clasificación de riesgo sea de suficiente calidad y de fuentes que ICR considera fiables, incluidos, en su caso, fuentes de terceros independientes. Sin embargo, ICR no es una firma de auditoría y no puede en todos los casos verificar o validar de manera independiente la información recibida en el proceso de clasificación o en la elaboración de las publicaciones de ICR.

En la medida en que las leyes así lo permitan, ICR y sus directores, ejecutivos, empleados, agentes, representantes, licenciantes y proveedores no asumen ninguna responsabilidad frente a cualesquiera personas o entidades con relación a pérdidas o daños indirectos, especiales, derivados o accidentales de cualquier naturaleza, derivados de o relacionados con la información aquí contenida o el uso o imposibilidad de uso de dicha información, incluso cuando ICR o cualquiera de sus directores, ejecutivos, empleados, agentes, representantes, licenciantes o proveedores fuera notificado previamente de la posibilidad de dichas pérdidas o daños, incluidos a título enunciativo pero no limitativo: (a) pérdidas actuales o ganancias futuras o (b) pérdidas o daños ocasionados en el caso que el instrumento financiero en cuestión no haya sido objeto de clasificación de riesgo otorgada por ICR.

En la medida en que las leyes así lo permitan, ICR y sus directores, ejecutivos, empleados, agentes, representantes, licenciadores y proveedores no asumen ninguna responsabilidad con respecto a pérdidas o daños directos o indemnizatorios causados a cualquier persona o entidad, incluido a modo enunciativo, pero no limitativo, a negligencia (excluido, no obstante, el fraude, una conducta dolosa o cualquier otro tipo de responsabilidad que, en aras de la claridad, no pueda ser excluida por ley), por parte de ICR o cualquiera de sus directores, ejecutivos, empleados, agentes, representantes, licenciantes o proveedores, o con respecto a toda contingencia dentro o fuera del control de cualquiera de los anteriores, derivada de o relacionada con la información aquí contenida o el uso o imposibilidad de uso de tal información.

ICR NO OTORGА NI OFRECE GARANTÍA ALGUNA, EXPRESA O IMPLÍCITA, CON RESPECTO A LA PRECISIÓN, OPORTUNIDAD, EXHAUSTIVIDAD, COMERCIALIDAD O IDONEIDAD PARA UN FIN DETERMINADO SOBRE CLASIFICACIONES DE RIESGO Y DEMÁS OPINIONES O INFORMACIÓN ENTREGADA O EFECTUADA POR ESTA EN FORMA ALGUNA.