

## I. DISPOSICIÓN PARA PROPORCIONAR APOYO

Esta parte del análisis se realiza extrayendo una conclusión con respecto a la importancia relativa de la filial para la Matriz o Grupo. Las posibles clasificaciones pueden ser:

- Subsidiaria altamente estratégica
- Subsidiaria moderadamente estratégica
- Subsidiaria sin importancia estratégica

**Subsidiarias altamente** estratégicas: Están estrechamente relacionadas con la Matriz o la estrategia del Grupo. La voluntad de proporcionar apoyo es alta en casi todas las circunstancias razonables. Subsidiarias consideradas como altamente estratégicas operan en las líneas de negocio integrales a la estrategia general, son bastante exitosas en lo que hacen o por lo menos no tienen problemas de desempeño en curso que pudieran socavar con el tiempo el compromiso de la Matriz o Grupo. Se considera poco probable que exista intención de vender la subsidiaria. Están estrechamente vinculadas a la matriz, a la reputación, el nombre o a la marca del Grupo.

**Subsidiarias Moderadamente** estratégicas: No están estrechamente relacionadas con la Matriz o la estrategia del Grupo como si lo son aquellas consideradas altamente estratégicas. No obstante, la matriz o el grupo es probable que estén dispuestos a proporcionar apoyo en la mayoría de las circunstancias previsibles. Subsidiarias moderadamente estratégicas son consideradas con poca probabilidad para que sean vendidas en el mediano plazo (es decir en el horizonte de uno a tres años). Estas pueden compartir el mismo nombre o marca con la Matriz o el Grupo o, si se incorporan por separado para los efectos legales, reglamentarios o fiscales, funcionan más como una división o una unidad de ganancias dentro del Grupo.

**Sin importancia** estratégica: es poco probable que reciba apoyo de la Matriz o Grupo en la mayoría de las circunstancias previsibles. Existe la posibilidad de que puedan ser vendidos en cualquier momento.

## II. CAPACIDAD DE DAR APOYO

El hecho de que un propietario está dispuesto a proporcionar apoyo no necesariamente significa que tiene la capacidad financiera para hacerlo. Por lo tanto, el segundo apartado de la presente metodología implica una evaluación de dicha capacidad. Con respecto a las entidades que operan en jurisdicciones en las que opera Zumma Ratings, es posible que se pueda calificar la Matriz o el Grupo, o puede reunirse suficiente información para desarrollar una clasificación razonada.

Sin embargo, si la Matriz o el Grupo tiene su domicilio u opera principalmente fuera de la jurisdicción geográfica de Zumma Ratings, se tendrá que depender de insumos externos. La más probable corresponde a las calificaciones globales asignadas por las agencias de calificación de crédito reconocidas internacionalmente.

Para que Zumma Ratings pueda utilizar de manera significativa y consistentemente dichas calificaciones globales, es necesario convertirla a la escala nacional. Para lograr esto, las agencias de calificación de crédito reconocidas internacionalmente han desarrollado "tablas de asignación" para convertir las diferentes clasificaciones globales asignadas a deudores soberanos a escala nacional.

### III. APLICACIÓN DE LA METODOLOGIA

Una vez que se realizaron las evaluaciones de la voluntad y la capacidad para proporcionar apoyo, se deben analizar de forma conjunta para proporcionar una conclusión definitiva considerando la calidad de matriz o soporte del grupo. Una subsidiaria considerada altamente estratégica: se le asigna una calificación que sea al mismo nivel de la matriz o el grupo o un escalón por debajo. Una subsidiaria considerada moderadamente estratégica: se le asigna una calificación de uno o posiblemente dos niveles por encima de la calificación que se le estableció de forma independiente. Una subsidiaria considerada no estratégica generalmente se le asigna la calificación que se le estableció de forma independiente.