

## Entidades Financieras Uruguay Informe Anual

# HSBC Bank (Uruguay) S.A.

### Calificación Internacional

HSBC Bank (Uruguay) S.A.	
Largo Plazo en Moneda	
Extranjera:	BB+
Largo Plazo en Moneda	BBB-
Local:	
Soporte:	3

### Calificación Nacional

Largo Plazo:	AAA(ury)
--------------	----------

### Riesgo Soberano

Largo Plazo en M. E.:	BB-
Largo Plazo en M. L.:	BB

### Perspectiva

HSBC Bank (Uruguay) S.A.	Positiva
Soberano:	Positiva

### Información Financiera

USD millones	31 12 09	31 12 08
Activo USDmin	581.6	386.9
Activo UYUmln	11,415.5	9,420.8
Patrimonio	519.7	686.3
Resultado	-233.1	-12.5
Neto		
ROA (%)	-2.24	-0.17
ROE (%)	-38.65	-2.49
PN/Activos (%)	4.55	7.29

### Analistas

Santiago Gallo  
(5411) 5235-8100  
santiago.gallo@fitchratings.com

Dario Logiodice  
(5411) 5235-8100  
dario.logiodice@fitchratings.com

### Criterio Aplicado

- Global Financial Institutions Rating  
Criteria, 29 Dec. 2009  
- Metodología registrada con el Banco  
Central del Uruguay

Lorna Martin  
Apoderada

### Evaluación

- La calificación de HSBC Bank (Uruguay) S.A. -HSBC (Uruguay)- se basa en la calidad internacional del grupo al que pertenece (HSBC Holdings plc., calificado en AA, con perspectiva estable para el largo plazo) y en el respaldo brindado por éste a sus subsidiarias en el exterior. Las calificaciones de HSBC (Uruguay) están limitadas por las calificaciones soberanas de Uruguay.
- Los resultados de HSBC (Uruguay) se vieron fuertemente afectados en 2009 por el aumento de los gastos por la expansión de su red comercial, el impacto de la apreciación del peso en su posición activa en dólares y el ajuste por inflación. Por su parte, los ingresos operativos crecen acompañando el mayor volumen de actividad, con intereses, comisiones y resultados por títulos valores crecientes. Fitch estima que los resultados operativos del banco seguirán mejorando, aunque la evolución de la utilidad final podría continuar condicionada por la evolución del tipo de cambio y la inflación.
- El banco definió en 2007 un plan de fuerte crecimiento con ambiciosos objetivos en términos de participación de mercado, con expansión fundamentalmente en su actividad con individuos y con empresas residentes. Este plan requiere fuertes inversiones, que afectarán los resultados en el corto plazo, para luego dar frutos.
- La calidad de la cartera del banco es muy buena. A diciembre'09 la cartera vencida (operaciones con más de 60 días de atraso) representaba únicamente el 0.17% del total y la cartera irregular (categorías 3, 4 y 5) representaba solo el 4.04% del total. La cobertura con provisiones y garantías es adecuada.
- La principal fuente de fondos son los depósitos del sector no financiero (SNF) de no residentes (57.4% de los depósitos), de los cuales la mayor parte corresponde a depositantes argentinos. Los depósitos de residentes crecen con fuerza a medida que el banco expande su actividad con clientes locales.
- La liquidez es muy buena y se ve reforzada por fondos disponibles del grupo HSBC.
- La capitalización de la entidad es adecuada. Si bien sus ratios de solvencia son bajos (PN/Activos: 4.55% y PN/Activos ponderados por riesgo: 10.0% a diciembre'09), Fitch considera que el grupo al que el banco pertenece le brinda una importante fortaleza, que ha quedado demostrada a través de los sucesivos aportes de capital que este recibió en los últimos años, al igual que otras filiales del grupo en la región.

### Soporte/Legal

- En caso de que HSBC (Uruguay) necesitara soporte, se entiende que su accionista se lo otorgaría. Sin embargo, dado que la calificación de soporte de HSBC (Uruguay) está limitada por la calificación soberana, Fitch considera que la probabilidad de que su accionista se lo otorgue es moderada.

### Perspectivas de la calificación

Las calificaciones de HSBC (Uruguay) están limitadas por las calificaciones soberanas de Uruguay, por lo que una modificación en estas últimas podría afectar a la calificación del banco.

### Antecedentes

- El 100% del capital del HSBC (Uruguay) pertenece HSBC Latin America Holdings (UK) Limited. Brinda principalmente servicios a personas físicas no residentes y a empresas argentinas, uruguayas y multinacionales clientes del Grupo HSBC a nivel mundial. Además, recientemente lanzó un ambicioso plan de crecimiento en su actividad con residentes.

## Perfil

- Pertenece en un 100% a HSBC Latin America Holdings (UK).
- Tradicionalmente atiende a personas no residentes y a grandes empresas uruguayas, argentinas y multinacionales con relación con el Grupo.
- El nuevo plan estratégico contempla un significativo crecimiento, sobre todo en individuos y empresas residentes.

El 100% del capital de HSBC (Uruguay) está en manos de HSBC Latin America Holdings (UK) Limited, entidad que aglutina las inversiones del grupo en Sudamérica y es propiedad de HSBC Holdings Plc.

HSBC tiene presencia en Uruguay desde 1988, cuando Midland Bank plc (controlado por HSBC) compró el 29.9% del capital del Banco Roberts de Argentina, que tenía una subsidiaria en Uruguay (Banco Roberts (Uruguay) S.A.I.F.E). En 1997, HSBC adquirió el resto de las acciones de Banco Roberts y cambió su nombre, primero a HSBC Banco Roberts y después a HSBC Bank Argentina, mientras que en Uruguay se transforma en HSBC Banco Roberts (Uruguay) S.A.I.F.E.

Por otra parte, en 1999, HSBC adquirió Republic New York Corporation, por lo que Republic National Bank of New York (Uruguay) S.A. se transformó en HSBC Bank (Uruguay) S.A. En el año 2000 se liquida HSBC Banco Roberts (Uruguay) S.A.I.F.E y se transfiere su actividad a HSBC Bank (Uruguay).

El Grupo HSBC es una de las más grandes organizaciones bancarias y de servicios financieros del mundo. HSBC Holdings está calificado a nivel internacional por Fitch Ratings Ltd., con las categorías AA (al igual que HSBC Latin America Holdings (UK)) y F1+, para el largo y corto plazo respectivamente. Al 31 de diciembre de 2009, HSBC Holdings plc tenía activos por un total de casi USD 2.4 billones y un patrimonio de USD 130.8 mil millones.

El plan estratégico de HSBC (Uruguay) se inserta en la estrategia del Grupo en los mercados emergentes, con una apuesta fuerte a nivel regional que incluyó compras de entidades en Argentina, Paraguay, Panamá y Colombia, además de la apertura del banco en Perú y un crecimiento sostenido de todas sus unidades. Las principales líneas de negocio del banco son *Personal Financial Services* (PFS), *Corporate & Comercial Banking*, *Treasury* y *Trade Services*. En 2007 hubo un cambio de la Gerencia General de HSBC (Uruguay) y se presentó un plan de crecimiento a 10 años que busca ampliar significativamente sus actividades de banca minorista en el país y potenciar las líneas de negocios que ya existían. De esta manera se comienza lentamente a operar con el segmento ABC1 y con PYMES, empresas medianas y grandes, además de los tradicionales segmentos *Premiere* y *Corporate Banking*. De acuerdo con el plan, el banco tiene ambiciosos objetivos de crecimiento en productos y servicios tales como préstamos a residentes en pesos, financiaciones de consumo y a empresas locales. Para lograr esto, el plan contempla la ampliación de sus canales de distribución incluyendo las sucursales, ATMs, contact center, etc. Actualmente cuenta con diez sucursales (siete de ellas abiertas en 2008 y una en 2009), además de la casa central, y una dotación de 245 empleados (105 al 31/12/07).

Respecto del área *Corporate*, el banco aprovecha las relaciones del Grupo con empresas multinacionales, y le ofrece sus productos a las subsidiarias o representaciones de esas compañías en Uruguay. Adicionalmente, el banco ha decidido ampliar su oferta de productos para empresas, incluyendo *cash management*, pago de sueldos y banca por internet.

De esta manera, considerando las fuertes inversiones que está realizando en nuevos canales, sistemas, dotación de personal y en mejorar los servicios, el plan tiene previsto alcanzar un ROE acorde a los estándares requeridos por el Grupo en el mediano plazo.

El plan contemplaba además aumentar el capital del banco, de manera de expandir la capacidad de financiación. Para esto, recibió USD 20 millones en aportes de capital fresco en 2008 y USD 20 millones adicionales en marzo de 2010, y emitió USD 12 millones de deuda subordinada entre 2008 y 2009, suscripta también por otras subsidiarias del Grupo.

Los estados contables han sido preparados de acuerdo con las normas contables, los criterios de valuación, la clasificación de riesgos y presentación, dictados por el BCU. Nuestro análisis de la entidad se basa en los estados contables al 31.12.09, con revisión a cargo del estudio KPMG, que entiende que los mismos presentan razonablemente, en todos sus aspectos importantes, la situación patrimonial de HSBC Bank (Uruguay) S.A.

## Desempeño

**Riesgo soberano.** Uruguay tiene calificación IDR de largo plazo en moneda extranjera de "BB-" y en moneda local de "BB", ambas con perspectiva positiva desde el 13 de julio de 2009. La calidad crediticia de Uruguay se sustenta en sus manejables necesidades de financiamiento, la mejora en la dinámica de la deuda soberana y la prudencia de sus políticas macroeconómicas, que han permitido la estabilidad, soportado las altas tasas de crecimiento y reducido la vulnerabilidad externa. Adicionalmente, niveles de ingreso *per-cápita* comparativamente elevados, la solidez de las instituciones, la estabilidad política y los buenos indicadores sociales permiten inferir la sustentabilidad del crecimiento económico.

Por otro lado, las principales debilidades de la economía siguen siendo el elevado endeudamiento externo, las menores perspectivas de crecimiento, un peso uruguayo más débil, la exposición de la deuda pública al tipo de cambio, la situación fiscal y los relativamente bajos niveles de liquidez externa.

Luego de un período de fuerte crecimiento del producto bruto interno en el que alcanzó una tasa de expansión promedio del 6.7% en los últimos 5 años hasta 2008, la economía Uruguaya sufrió una desaceleración en 2009 como consecuencia de la recesión global y la menor demanda doméstica; a pesar de esto, logró un crecimiento real del 1.9% en el año. Fitch espera que el ciclo expansivo continúe en 2010, a un ritmo de 3.8%.

La inflación en 2009 fue de 5.9% y Fitch espera que sea del 6.0% en 2010, dentro del rango objetivo del BCU (7% - 3%).

Finalmente, el país ha reducido su vulnerabilidad a *shocks* externos por una serie de variables: la disminución de sus necesidades de financiamiento externo, los destinos de las exportaciones más diversificados y las conservadoras regulaciones prudenciales en el sistema financiero. Más aún, niveles de reservas internacionales históricamente altos, una mayor flexibilidad en el tipo de cambio comparado con crisis anteriores y un sistema financiero más sólido ayudaron al país a superar los *shocks* externos de 2008 sin grandes sobresaltos. Sin embargo, sigue siendo vulnerable a una fuerte caída en los precios de las *commodities* y a los riesgos de moneda, así como a un deterioro severo de la economía argentina.

De acuerdo con el informe de Fitch sobre riesgo bancario sistémico (Bank Systemic Risk -BSI-), el sistema financiero uruguayo tiene un indicador "E", que caracteriza sistemas muy débiles. Sin embargo, el indicador "Macro-prudencial" del país es "1", lo que implica una baja vulnerabilidad potencial a crisis sistémicas en la actualidad.

La rentabilidad de los bancos privados medida en pesos uruguayos fue negativa en 2009 afectada principalmente por la fuerte apreciación del peso uruguayo y el ajuste por inflación. Por su parte, el margen por servicios y los resultados por títulos valores evolucionaron favorablemente y permitieron que el resultado operativo de las entidades crezca casi un 32% a pesar de la desaceleración en el crecimiento del crédito, el aumento en la constitución de provisiones (principalmente por las provisiones anticíclicas) y el aumento de los gastos. De esta forma, el ROE y ROA de los bancos privados al 31/12/09 fue de -8.3% y -0.8%.

En 2009, los créditos vigentes al sector no financiero del sistema crecieron un 5.9%, principalmente por el impulso observado en el último trimestre del año. Su calidad se mantiene en niveles muy buenos, con una morosidad del 1.1% a diciembre'09

Calificación soberano de Uruguay:  
IDR Moneda Extranj.: 'BB-'  
IDR Moneda Local: 'BB'  
Techo país: 'BB+'  
Proyección crecimiento del PBI 2010: 3.8%

### Desafíos pendientes:

- Elevado endeudamiento.
- Dolarización de la deuda y del sistema financiero.
- Menores perspectivas de crecimiento.

- Los resultados del banco caen por el aumento de los gastos, el impacto de la apreciación del peso y el ajuste por inflación.
- Los ingresos operativos crecen de la mano del mayor volumen de actividad. Fitch espera que se mantenga esta tendencia a medida que el banco cumple su plan de expansión.

(diciembre'08: 1.0%). Por otro lado, los depósitos del sector no financiero aumentaron un 17.9%, con una evolución pareja entre residentes y no residentes; la mayor parte siguen siendo colocaciones a la vista (80.1% al 31/12/09).

La liquidez y capitalización del sistema siguen siendo muy elevadas. El activo disponible y los créditos con el sector financiero cubrían el 56.2% de las obligaciones a diciembre'09. Por su parte, la responsabilidad patrimonial del sistema representaba el 16.7% de los activos ponderados por riesgo y más que duplicaba los requisitos mínimos al 31/12/09.

**Desempeño de la entidad.** En 2009, el banco registró resultados negativos como consecuencia fundamentalmente del impacto de la apreciación del peso en la posición en dólares del banco, el ajuste por inflación (que no se realizó en 2008) y el aumento de los gastos de administración por su expansión. Estos factores fueron compensados parcialmente por un importante aumento de los ingresos operativos que reflejan el considerable incremento en su volumen de actividad. De esta manera, el ROE y el ROA de HSBC (Uruguay) (-38.65% y -2.24% respectivamente a diciembre'09) empeoran marcadamente con respecto al año anterior.

Dadas las perspectivas de la economía uruguaya para el corriente año, Fitch espera que la demanda de créditos se acelere y, en este contexto, que el banco continúe con su plan de expansión, incursionando más en segmentos minoristas y empresas de menor tamaño. De esta forma, sus ingresos operativos seguirán creciendo y su rentabilidad debería mejorar a medida que las nuevas sucursales logren mayores volúmenes de actividad y lleguen a su punto de equilibrio. De todas maneras, el plan contempla que los resultados sean afectados por el aumento de los gastos administrativos en el mediano plazo. Asimismo, la utilidad del banco seguirá sintiendo el impacto de las variaciones del tipo de cambio y del ajuste por inflación.

**Ingresos operativos:** en 2009, los ingresos netos por intereses muestran un considerable aumento como consecuencia del fuerte incremento de los préstamos, que compensó sobradamente las presiones en los márgenes fruto de la caída en las tasas de interés y el alto nivel de los encajes (ver Fondeo y liquidez, abajo), que el BCU dejó de remunerar en 2008. De esta manera, el margen sobre activos sube al 2.89% (1.94% a diciembre'08), si bien es aún inferior al promedio de los bancos privados (3.9% al 31/12/09) reflejando el perfil de la cartera, que es fundamentalmente préstamos corporativos de muy bajo riesgo, y la relativamente baja proporción del activo que representan los créditos.

Por su parte, el banco está dando fortaleciendo el cobro de comisiones, que evolucionan muy favorablemente de la mano del mayor volumen de actividad, principalmente en operaciones bancarias tradicionales, de comercio exterior y de compra de valores por cuenta y orden de clientes. Así, si bien en 2009 aumentaron un 78.3% medidas en pesos (al expresarlas en dólares el aumento es de 121.2%), son aún bajas en relación a los ingresos operativos (19.5% al 31/12/09) y a los gastos de administración (16.2%). Fitch espera que esta tendencia se mantenga en los próximos ejercicios en la medida que el banco logre sus objetivos de incremento de sus actividades.

Además, el banco aumentó su cartera de valores al colocar parte de sus fondos excedentes en títulos del gobierno uruguayo y de EEUU, en busca de un rendimiento algo más elevado.

La línea 5 "Otros Ingresos/Egresos", en nuestras planillas en el Anexo, incluye fundamentalmente diferencias de cambio transaccionales, por trading y por valuación de otros activos y pasivos y otras ganancias operativas.

**Gastos no financieros:** los gastos de administración crecieron fuertemente en los últimos tres años por la apertura de sucursales, el crecimiento de la dotación de personal, el mayor volumen de actividad, el cambio de sistemas y el impacto de la

inflación. EL total de gastos creció un 34.1% en el ejercicio expresados en pesos, o un 66.4% en dólares, incremento que si bien es muy importante, es considerablemente menor al observado los dos años anteriores, cuando se produjo la mayor apertura de sucursales. Esta situación estaba prevista en el plan estratégico ya que los primeros años son de fuerte inversión, sobre todo en la red comercial, para luego generar mayores ingresos.

De este modo, los indicadores de eficiencia del banco son aún bajos, si bien muestran una mejora respecto del año anterior. Al 31/12/09, el indicador de gastos administrativos/ingresos era del 120.3% y el de gastos/activos del 5.9%. Se espera que esta tendencia se mantenga en los próximos años en la medida que continúen aumentando los ingresos y la inversión en la expansión de la red dé sus frutos.

**Cargos por incobrabilidad:** estos cargos son reducidos debido al muy bajo riesgo de la cartera de créditos del banco. Se espera, sin embargo, que aumenten a medida que crezcan las financiaciones a individuos y PyMes.

## Administración de riesgos

Los riesgos asumidos por HSBC (Uruguay) se concentran principalmente en el riesgo crediticio, que es bajo debido al elevado nivel de garantías líquidas con que cuenta la cartera de préstamos. El riesgo de mercado es limitado producto de los estrictos límites impuestos por el grupo.

Todos los procedimientos, normas, políticas y herramientas de gestión de riesgo están en línea con los altos estándares del Grupo HSBC.

**Riesgo crediticio:** la División Crédito y Banca Comercial (*Credit and Commercial Banking Division*) es responsable de la calidad de la cartera de créditos. Al igual que en el resto del Grupo, las facultades crediticias locales son individuales y no por comités. Todas las facultades se encuentran centralizadas en esta división, por lo que las sucursales no tienen facultades crediticias. Todo lo concerniente a líneas de crédito con instituciones financieras para todo el Grupo a nivel mundial se centraliza en la casa matriz.

La cartera de créditos del banco aumentó significativamente en los últimos tres años. En 2009, los préstamos destinados al SNF crecieron un 55.6% (o un 93.0% en dólares) y las asistencias al sector financiero aumentaron un 14.1% (41.5% en dólares). En el marco del nuevo plan de expansión del banco, se espera que el fuerte crecimiento en los créditos al sector no financiero se mantenga en los próximos años, sobre todo en la medida que se materialice la expansión de las financiaciones a PyMES y a personas del segmento ABC1.

La mayor parte de los préstamos al sector financiero son colocaciones dentro del Grupo HSBC (principalmente depósitos *overnight* en HSBC USA) y el resto son colocaciones de menos de un año en bancos de primera línea internacional de Estados Unidos y, en menor medida, en el Reino Unido y otros países.

El fuerte crecimiento de los préstamos al SNF llevó a que disminuyera mucho la elevada concentración de la cartera, aunque sigue siendo considerable. A diciembre'09 los diez primeros deudores representaban el 26% del total (2008: 34%). Esta concentración responde al perfil de clientes que tiene el banco y su posicionamiento en banca corporativa. Sin embargo, se espera que continúe cayendo a medida que crezca la operatoria con individuos y empresas, de acuerdo con la nueva estrategia.

Por actividad económica, la cartera está bien diversificada. El sector de mayor participación es el de la industria manufacturera (34.5% del total), seguido por comercio (16.2%), construcción (13.0%), servicios (9.1%), agropecuario (12.8%), el sector público (3.7%), transporte (5.1%), familias (2.7%) y otros (%). El 2.9% restante corresponde a préstamos a no residentes, de los cuales el 27.2% corresponde a deudores argentinos y el resto son créditos contingentes a clientes de EEUU, Reino Unido y otros. El 90.8% de la cartera era en moneda extranjera al cierre del

- El perfil de riesgo del banco es bajo debido al tipo de clientes con que opera y a estrictos controles impuestos por el Grupo HSBC.
- La cartera crece fuertemente en línea con el plan de expansión del banco y su calidad es muy buena.

ejercicio, sin embargo, el riesgo es limitado ya que se trata fundamentalmente de compañías exportadoras.

La calidad de la cartera crediticia de HSBC (Uruguay) es muy buena, principalmente por el tipo de clientes con los que opera, así como de la favorable evolución de la economía del país. De esta manera, la cartera vencida de la entidad (operaciones con más de 60 días de atraso) representaba únicamente el 0.17% del total a diciembre'09 (0.3% un año antes). Adicionalmente, la calidad de la cartera queda expuesta en el bajo nivel de cargos por incobrabilidad, equivalentes al 0.22% de la cartera en 2009, y en que en los últimos cuatro años el banco prácticamente no realizó castigos de cartera.

Sin embargo, el ratio de préstamos en situación irregular que figura en las planillas adjuntas es más elevado y a diciembre'09 era del 4.04%. Se trata de los deudores clasificados en situaciones 3, 4 y 5 según las normas del BCU, y que prácticamente en su totalidad se encuentran al día en el pago de sus deudas y, de acuerdo con lo que expresa la entidad, se trata de deudores sin problemas. Esta situación, que se da en la mayoría de las entidades, se genera principalmente por los lineamientos impuestos por el BCU para la clasificación de deudores, que son muy exigentes e incluyen *stress tests* muy ácidos.

El banco utiliza un sistema de *rating* interno de 10 categorías que es usado por el Grupo HSBC a nivel mundial con los mismos parámetros; de acuerdo a estos ratings, a diciembre'09 el 98% de los deudores se encuentran en las categorías de menor riesgo (de 1 a 6) y el 2% en las consideradas de mayor riesgo.

La cobertura de la cartera irregular con provisiones es adecuada. Si bien es solamente del 56.9% (incluyendo también a la previsión anticíclica) y podría aparentar insuficiente, esta cartera cuenta con garantías líquidas (depósitos en el propio banco o garantías de bancos de primera línea) que cubren el 50.2%. La entidad constituye provisiones sobre la porción no garantizada de la cartera irregular, de acuerdo con las normas del BCU. Por lo tanto, considerando las provisiones más las garantías, teniendo en cuenta los extremadamente bajos niveles de cartera vencida y de castigos de cartera, el nivel de provisiones se considera adecuado.

HSBC (Uruguay) sólo está autorizado a invertir en valores de Uruguay o de EEUU. Al 31/12/09, su cartera de valores representaba el 7.0% del activo y se componía casi en su totalidad de valores públicos nacionales y del gobierno de EEUU. El 46.1% del total de la cartera se encontraba registrada como valores de negociación y el resto como disponibles para la venta, por lo que toda la cartera estaba contabilizada a valor de mercado. Cabe señalar aquí que la variación en el valor de mercado de los títulos disponibles para la venta generó un impacto positivo en patrimonio de UYU 17.2 millones (equivalente a USD 0.9 millones) en el año.

**Riesgo de mercado:** HSBC (Uruguay) opera con límites muy conservadores impuestos por el Grupo a nivel mundial. Diariamente, el banco debe reportar a la casa matriz sus posiciones para la verificación del cumplimiento de los límites por moneda y por líneas de negocio. El banco no asume riesgo por operaciones con derivados, que se realizan para cobertura, o por cuenta y orden de clientes, y luego se cierra la posición.

La estrategia de inversiones de la tesorería se encuentra regulada en el marco de una estrategia adoptada por el Grupo para sus subsidiarias americanas. La responsabilidad recae sobre la máxima autoridad local (CEO), quien delega facultades al departamento de tesorería.

Adicionalmente, se realiza una combinación de mediciones para el monitoreo del riesgo de mercado mediante un sistema utilizado por el Grupo HSBC, se calcula el VAR (*Value at Risk*) y el PVBP (*Present Value of a Basis Point*), que indica la pérdida obtenida por la caída de valor de activos netos frente a la variación de un punto básico en la tasa de interés.

Dado el corto plazo tanto de los créditos como de los depósitos, el riesgo de tasa de interés es limitado. A diciembre'09, el 90.9% de los créditos y el 97.3% de las obligaciones tenían vencimientos menores a un año.

Al igual que para el resto del sistema financiero, los activos y pasivos de HSBC (Uruguay) están altamente dolarizados (82.7% y 84.8% respectivamente). Al 31/12/2009, el banco tenía una posición activa en moneda extranjera (fundamentalmente dólares) de USD 10.3 millones, que era equivalente al 38.9% de su patrimonio (62.4% a diciembre'08). Si bien esta posición introduce mayor volatilidad en los resultados del banco, tiene su justificación en que la moneda en que reporta a sus accionistas es el dólar por lo que estos resultados no se consideran, al igual que el ajuste por inflación.

## Fondeo y capital

**Fondeo y liquidez:** la principal fuente de fondos de la entidad son los depósitos del sector no financiero, que representaban el 83.3% del activo a diciembre'09. El total de depósitos del SNF ha aumentado significativamente en los últimos tres años (51.7% medidos en dólares, moneda en que está denominada prácticamente la totalidad). El crecimiento de los depósitos en 2009 fue principalmente en colocaciones de residentes, principalmente empresas, y están comenzando a crecer los depósitos de personas, fruto de la expansión de la red de sucursales. Fitch espera que esta tendencia se acentúe en el marco del plan de expansión del banco, crecimiento que se dará sobre todo en depósitos de residentes.

De esta forma, al 31/12/09, el 57.4% de los depósitos del SNF correspondía a no residentes, principalmente argentinos (63.5% del total), seguidos por depósitos de EEUU (5.1%) y brasileños (2.8%); la proporción de depósitos de no residentes cayó desde el 67.5% a diciembre'08 por el mencionado incremento de las colocaciones de residentes. A la misma fecha, casi la totalidad de los depósitos, incluyendo los de residentes, eran en moneda extranjera.

La proporción de colocaciones a plazo fijo en el total de depósitos cayó fuertemente en los dos últimos años por el muy bajo nivel de las tasas pasivas en Uruguay, que hace que este tipo de inversiones no sean muy atractivas; parte de los plazos fijos son depósitos recibidos en garantía de créditos otorgados por el banco. Así, al 31/12/09 el 77% de los depósitos eran colocaciones a la vista.

La liquidez de HSBC (Uruguay) es muy holgada. A diciembre'08, los activos líquidos (disponibilidades y créditos al sector financiero) representaban el 62.9% de sus depósitos y fondos de corto plazo, ratio que sube al 68% si incluimos también los títulos públicos.

Cabe mencionar aquí que ante la crisis financiera internacional, en junio'08 el BCU subió los encajes al 25% para los depósitos en moneda local y al 35% en moneda extranjera (desde el 17% y 25 respectivamente). En 2010 los encajes serán reducidos gradualmente hasta su nivel anterior.

**Capital:** si bien los ratios de capitalización del banco son algo bajos, ésta se considera adecuada teniendo en cuenta el respaldo de HSBC a sus subsidiarias, confirmado por los aportes que ha recibido HSBC (Uruguay) en los últimos años en la medida que era necesario para la expansión del banco. Los mismos incluyen USD 40 millones de capital (USD 20 millones de ellos en marzo de 2010) y USD 12 millones de deuda subordinada a diez años de plazo recibidos entre 2008 y 2009 suscripta por otras entidades del Grupo. De esta forma, el patrimonio neto de HSBC (Uruguay) representaba el 4.55% del activo y el 10.0% de los activos ponderados por riesgo a diciembre'09, y el capital integrado superaba en un 27% al exigido por el BCU a dicha fecha. Estos indicadores mejorarán con el capital recibido en marzo.

- La principal fuente de fondos son los depósitos.
- La liquidez es holgada.
- El nivel de capitalización es adecuado, reforzado por el apoyo de su accionista.

## DICTAMEN

El Consejo de Calificación, reunido el 28 de abril de 2010, ha decidido confirmar las siguientes calificaciones del HSBC Bank (Uruguay) S.A.:

- Calificación Internacional de Largo Plazo en Moneda Extranjera: BB+ Perspectiva Positiva.
- Calificación Internacional de Largo Plazo en Moneda Local: BBB- Perspectiva Positiva.
- Calificación Nacional de Largo Plazo: AAA(ury) Perspectiva Estable.
- Calificación de Soporte: 3.

La categoría BBB tiene el siguiente significado: Calidad crediticia buena. Las calificaciones BBB indican que actualmente es baja la expectativa de riesgo crediticio. La capacidad de pago de los compromisos financieros se considera adecuada, si bien cambios adversos en las circunstancias y condiciones económicas tienen mayor posibilidad de afectar esa capacidad. Es la categoría de grado de inversión más baja.

La categoría BB tiene el siguiente significado: Grado Especulativo. Las calificaciones BB indican que existe la posibilidad de que surja riesgo crediticio, particularmente como consecuencia de un cambio adverso en la situación económica. No obstante, las alternativas financieras o de negocio podrían permitir que se cumplieren con los compromisos financieros. Los títulos calificados en esta categoría no se consideran grado de inversión.

La categoría AAA(ury) tiene el siguiente significado: AAA(uy) nacional implica la máxima calificación asignada por Fitch en su escala de calificaciones nacionales del país. Esta calificación se asigna al mejor crédito respecto de otros emisores o emisiones del país.

Los signos "+" ó "-" podrán ser añadidos a una calificación nacional para mostrar una mayor o menor importancia relativa dentro de la correspondiente categoría, y no alteran la definición de la categoría a la cual se los añade.

La Calificación de Soporte 3 tiene el siguiente significado: un banco para el cual hay una moderada probabilidad de soporte debido a incertidumbres sobre la capacidad o voluntad del potencial proveedor de dicho soporte de hacerlo.

La calificación de HSBC (Uruguay) se basa en la calidad internacional del grupo al que pertenece (HSBC Holdings plc., calificado en AA con perspectiva estable para el largo plazo) y el respaldo que éste brinda a sus subsidiarias en el exterior.

Lorna Martin  
Apoderada

## HSBC Bank (Uruguay) S.A. Estado de Resultados

	31 Dic 2009			31 Dic 2008		31 Dic 2007		31 Dic 2006	
	Anual USDm Original	Anual UYUm Original	Como % de Activos Rentables						
1. Intereses por Financiaciones	18,2	358,1	3,50	207,7	2,79	250,5	5,38	192,6	4,06
2. Otros Intereses Cobrados	0,3	6,1	0,06	0,5	0,01	1,6	0,03	8,9	0,19
3. Ingresos por Dividendos	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
<b>4. Ingresos Brutos por Intereses</b>	<b>18,6</b>	<b>364,2</b>	<b>3,56</b>	<b>208,3</b>	<b>2,79</b>	<b>252,1</b>	<b>5,41</b>	<b>201,5</b>	<b>4,25</b>
5. Intereses por depósitos	5,5	108,6	1,06	90,4	1,21	127,6	2,74	105,4	2,22
6. Dividendos Pagados de Acciones Preferentes	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
7. Otros Intereses Pagados	0,0	0,1	0,00	0,2	0,00	n.a.	-	0,0	0,00
<b>8. Total Intereses Pagados</b>	<b>5,5</b>	<b>108,7</b>	<b>1,06</b>	<b>90,5</b>	<b>1,21</b>	<b>127,6</b>	<b>2,74</b>	<b>105,4</b>	<b>2,22</b>
<b>9. Ingresos Netos por Intereses</b>	<b>13,0</b>	<b>255,5</b>	<b>2,50</b>	<b>117,7</b>	<b>1,58</b>	<b>124,5</b>	<b>2,67</b>	<b>96,1</b>	<b>2,02</b>
10. Resultado Neto por operaciones de Intermediación y Derivados	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
11. Resultado Neto por Títulos Valores	3,1	61,1	0,60	23,5	0,32	25,1	0,54	37,2	0,78
12. Resultado Neto por Activos valuados a FV a través del estado de result	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
13. Resultado Neto por Seguros	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
14. Ingresos Netos por Servicios	5,1	100,2	0,98	56,2	0,75	43,0	0,92	32,9	0,69
15. Otros Ingresos Operacionales	4,9	96,1	0,94	112,2	1,51	42,5	0,91	47,5	1,00
<b>16. Ingresos Operativos (excl. intereses)</b>	<b>13,1</b>	<b>257,4</b>	<b>2,52</b>	<b>191,9</b>	<b>2,57</b>	<b>110,6</b>	<b>2,37</b>	<b>117,6</b>	<b>2,48</b>
17. Gastos de Personal	18,0	352,6	3,45	285,5	3,83	123,7	2,66	96,5	2,03
18. Otros Gastos Administrativos	13,5	264,4	2,59	157,0	2,11	88,8	1,91	65,2	1,37
<b>19. Total Gastos de Administración</b>	<b>31,4</b>	<b>616,9</b>	<b>6,04</b>	<b>442,4</b>	<b>5,94</b>	<b>212,5</b>	<b>4,56</b>	<b>161,7</b>	<b>3,41</b>
20. Resultado por participaciones - Operativos	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
<b>21. Resultado Operativo antes de Cargos por Incobrabilidad</b>	<b>-5,3</b>	<b>-104,1</b>	<b>-1,02</b>	<b>-132,8</b>	<b>-1,78</b>	<b>22,5</b>	<b>0,48</b>	<b>52,0</b>	<b>1,10</b>
22. Cargos por Incobrabilidad	0,5	9,6	0,09	-14,0	-0,19	9,3	0,20	8,4	0,18
23. Cargos por Otras Previsiones	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
<b>24. Resultado Operativo</b>	<b>-5,8</b>	<b>-113,7</b>	<b>-1,11</b>	<b>-118,9</b>	<b>-1,60</b>	<b>13,3</b>	<b>0,29</b>	<b>43,6</b>	<b>0,92</b>
25. Resultado por participaciones - No Operativos	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
26. Ingresos No Recurrentes	0,1	1,1	0,01	0,0	0,00	0,0	0,00	0,5	0,01
27. Egresos No Recurrentes	0,0	0,6	0,01	0,1	0,00	1,8	0,04	0,7	0,01
28. Cambios en el valor de mercado de deuda propia	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
29. Otro Resultado No Recurrente Neto	-6,0	-118,6	-1,16	106,4	1,43	-36,3	-0,78	-25,2	-0,53
<b>30. Resultado Antes de Impuestos</b>	<b>-11,8</b>	<b>-231,8</b>	<b>-2,27</b>	<b>-12,6</b>	<b>-0,17</b>	<b>-24,8</b>	<b>-0,53</b>	<b>18,1</b>	<b>0,38</b>
31. Impuesto a las Ganancias	0,1	1,3	0,01	-0,1	0,00	-0,1	0,00	0,0	0,00
32. Ganancia/Pérdida de Operaciones discontinuadas	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
<b>33. Resultado Neto</b>	<b>-11,9</b>	<b>-233,1</b>	<b>-2,28</b>	<b>-12,5</b>	<b>-0,17</b>	<b>-24,7</b>	<b>-0,53</b>	<b>18,1</b>	<b>0,38</b>
34. Resultado por diferencias de Valuación de inversiones disponibles para	0,9	17,2	0,17	-3,3	-0,04	-0,9	-0,02	2,0	0,04
35. Revaluación del Activo Fijo	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
36. Resultados por Diferencias de Cotización	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
37. Otros Ajustes de Resultados	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
<b>38. Resultado Neto Ajustado por Fitch</b>	<b>-11,0</b>	<b>-215,8</b>	<b>-2,11</b>	<b>-15,7</b>	<b>-0,21</b>	<b>-25,6</b>	<b>-0,55</b>	<b>20,1</b>	<b>0,42</b>

Exchange rate

USD1 = UYU19.62700

USD1 = UYU24.35000

USD1 = UYU21.50000

USD1 = UYU24.40000

## HSBC Bank (Uruguay) S.A. Estado de Situación Patrimonial

	31 Dic 2009			31 Dic 2008		31 Dic 2007		31 Dic 2006	
	Anual USDm Original	Anual UYUm Original	Como % de Activos Original						
<b>Activos</b>									
<b>A. Préstamos</b>									
1. Préstamos Hipotecarios	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
2. Otros Préstamos Hipotecarios	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
3. Préstamos de Consumo	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
4. Préstamos Comerciales	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
5. Otros Préstamos	272,1	5.341,0	46,79	3.433,6	36,45	1.897,5	38,56	1.603,3	31,76
6. Provisiones por riesgo de incobrabilidad	6,2	122,6	1,07	103,0	1,09	70,8	1,44	65,9	1,31
7. Préstamos Netos de Provisiones	265,9	5.218,4	45,71	3.330,6	35,35	1.826,7	37,13	1.537,4	30,46
8. Préstamos Brutos	272,1	5.341,0	46,79	3.433,6	36,45	1.897,5	38,56	1.603,3	31,76
9. Memo: Financiaciones en Situación Irregular	11,0	215,5	1,89	150,1	1,59	527,6	10,72	423,6	8,39
10. Memo: Préstamos a Fair Value	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
<b>B. Otros Activos Rentables</b>									
1. Depósitos en Bancos	214,0	4.199,2	36,79	3.681,6	39,08	2.612,5	53,10	2.636,4	52,23
2. Títulos Valores para Compraventa o Intermediación	18,8	369,0	3,23	193,4	2,05	151,7	3,08	239,2	4,74
3. Derivados	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
4. Títulos Valores disponibles para la venta	22,0	432,1	3,79	244,7	2,60	64,1	1,30	329,8	6,53
5. Títulos Valores en cuentas de inversión	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
6. Inversiones en Sociedades	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
7. Otras inversiones	0,1	1,2	0,01	1,5	0,02	1,7	0,04	1,8	0,04
8. Total de Títulos Valores	40,9	802,2	7,03	439,7	4,67	217,5	4,42	570,9	11,31
9. Memo: Títulos Públicos incluidos anteriormente	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
10. Inversiones en inmuebles	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
11. Activos en Compañías de Seguros	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
12. Otros Activos por Intermediación Financiera	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
13. Activos Rentables Totales	520,7	10.219,9	89,53	7.451,8	79,10	4.656,7	94,64	4.744,7	94,00
<b>C. Activos No Rentables</b>									
1. Disponibilidades	45,5	892,4	7,82	1.728,2	18,34	146,6	2,98	208,6	4,13
2. Memo: Exigencia de efectivo mínimo en ítem anterior	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
3. Bienes Diversos	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
4. Bienes de Uso	9,8	191,7	1,68	159,0	1,69	73,3	1,49	68,5	1,36
5. Llave de Negocio	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
6. Otros Activos Intangibles	2,1	40,5	0,35	43,8	0,47	n.a.	-	n.a.	-
7. Créditos Impositivos Corrientes	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
8. Impuestos Diferidos	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
9. Operaciones Discontinuas	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
10. Otros Activos	3,6	70,9	0,62	37,9	0,40	43,7	0,89	26,0	0,51
11. Total de Activos	581,6	11.415,4	100,00	9.420,8	100,00	4.920,3	100,00	5.047,8	100,00
<b>Pasivos y Patrimonio Neto</b>									
<b>D. Pasivos Onerosos</b>									
1. Cuenta Corriente	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
2. Caja de Ahorro	484,4	9.507,7	83,29	7.776,7	82,55	4.076,9	82,86	4.411,0	87,39
3. Plazo Fijo	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
4. Total de Depósitos de clientes	484,4	9.507,7	83,29	7.776,7	82,55	4.076,9	82,86	4.411,0	87,39
5. Préstamos de Entidades Financieras	26,1	512,3	4,49	611,7	6,49	409,3	8,32	268,6	5,32
6. Otros Depósitos y Fondos de Corto Plazo	38,7	759,0	6,65	218,0	2,31	50,5	1,03	n.a.	-
7. Depósitos y fondos de corto plazo	549,2	10.779,0	94,43	8.606,3	91,35	4.536,8	92,21	4.679,7	92,71
8. Pasivos Financieros de Largo Plazo	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
9. Deuda Subordinada	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
10. Otras Fuentes de Fondo	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
11. Total de Fondos de Largo plazo	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
12. Derivados	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
13. Otros Pasivos por Intermediación Financiera	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
14. Total de Pasivos Onerosos	549,2	10.779,0	94,43	8.606,3	91,35	4.536,8	92,21	4.679,7	92,71
<b>E. Pasivos No Onerosos</b>									
1. Deuda valuada a Fair Value	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
2. Provisiones por riesgo de incobrabilidad	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
3. Otras Provisiones	4,6	89,6	0,78	96,6	1,03	47,6	0,97	21,9	0,43
4. Pasivos Impositivos corrientes	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
5. Impuestos Diferidos	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
6. Otros Pasivos Diferidos	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
7. Operaciones Discontinuas	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
8. Pasivos por Seguros	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
9. Otros Pasivos no onerosos	1,4	27,1	0,24	31,5	0,33	19,7	0,40	14,4	0,28
10. Total de Pasivos	555,1	10.895,7	95,45	8.734,4	92,71	4.604,0	93,57	4.716,0	93,43
<b>F. Capital Híbrido</b>									
1. Acciones Preferidas y Capital Híbrido contabilizado como deuda	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
2. Acciones Preferidas y Capital Híbrido contabilizado como Patrimonio	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
<b>G. Patrimonio Neto</b>									
1. Capital	35,7	701,0	6,14	701,0	7,44	317,1	6,45	698,8	13,84
2. Participación de Terceros	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
3. Diferencias de valuación no realizada	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
4. Reservas por corrección de tipo de cambio	n.a.	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-	n.a.	-
5. Reservas por valuación de Títulos Valores	-9,2	-181,3	-1,59	-14,7	-0,16	-0,8	-0,02	-367,0	-7,27
6. Total del Patrimonio Neto	26,5	519,7	4,55	686,3	7,29	316,3	6,43	331,8	6,57
7. Total de Pasivos y Patrimonio Neto	581,6	11.415,4	100,00	9.420,8	100,00	4.920,3	100,00	5.047,8	100,00
8. Memo: Fitch Core Capital	26,5	519,7	4,55	686,3	7,29	316,3	6,43	331,8	6,57
9. Memo: Fitch Eligible Capital	26,5	519,7	4,55	686,3	7,29	316,3	6,43	331,8	6,57

Exchange rate

USD1 = UYU19.62700

USD1 = UYU24.35000

USD1 = UYU21.50000

USD1 = UYU24.40000

**HSBC Bank (Uruguay) S.A.**

**Ratios**

	31 Dic 2009	31 Dic 2008	31 Dic 2007	31 Dic 2006
	Anual	Anual	Anual	Anual
	%	%	%	%
	Original	Original	Original	Original
<b>A. Ratios de Rentabilidad - Intereses</b>				
1. Intereses por Financiaciones / Préstamos Netos (Promedio)	8,16	7,79	14,31	14,04
2. Intereses Pagados por Depósitos/ Depósitos (Promedio)	1,26	1,52	3,01	2,88
3. Ingresos por Intereses/ Activos Rentables (Promedio)	4,12	3,44	5,36	5,06
4. Intereses Pagados/ Pasivos Onerosos (Promedio)	1,12	1,38	2,77	2,71
5. Ingresos Netos Por Intereses/ Activos Rentables (Promedio)	2,89	1,94	2,65	2,41
6. Ingresos Netos por Intereses menos Cargos por Incobrabilidad / Activos Rentables (Promed)	2,78	2,17	2,45	2,20
<b>B. Otros Ratios de Rentabilidad Operativa</b>				
1. Ingresos no financieros / Total de Ingresos	50,18	61,98	47,03	55,04
2. Gastos de Administración / Total de Ingresos	120,29	142,91	90,41	75,68
3. Gastos de Administración / Activos (Promedio)	5,92	6,17	4,26	3,79
4. Resultado Operativo antes de Cargos por Incobrabilidad / Patrimonio Neto (Promedio)	-17,26	-26,50	6,96	16,73
5. Resultado Operativo antes de Cargos por Incobrabilidad / Activos (Promedio)	-1,00	-1,85	0,45	1,22
6. Cargos por Incobrabilidad / Resultado Operativo antes de Cargos por Incobrabilidad	-9,26	10,51	41,05	16,14
7. Resultado Operativo / Patrimonio Neto (Promedio)	-18,86	-23,71	4,10	14,03
8. Resultado Operativo / Activos (Promedio)	-1,09	-1,66	0,27	1,02
9. Impuesto a las Ganancias / Resultado Antes de Impuestos	-0,54	0,87	0,24	0,02
<b>C. Otros Ratios de Rentabilidad</b>				
1. Resultado Neto / Patrimonio Neto (Promedio)	-38,65	-2,49	-7,63	5,84
2. Resultado Neto / Activos (Promedio)	-2,24	-0,17	-0,50	0,43
3. Resultado Neto Ajustado por Fitch / Patrimonio Neto (Promedio)	-35,79	-3,14	-7,91	6,48
4. Resultado Neto Ajustado por Fitch / Total de Activos Promedio	-2,07	-0,22	-0,51	0,47
5. Resultado Neto / Activos más Activos Administrados (Promedio)	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<b>D. Capitalización</b>				
1. Fitch Eligible Capital/ Regulatory Weighted Risks	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
2. Tangible Common Equity/ Tangible Assets	4,21	6,85	6,43	6,57
3. Tangible Common Equity/ Total Business Volume	4,20	6,82	6,43	6,57
4. Tier 1 Regulatory Capital Ratio	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
5. Total Regulatory Capital Ratio	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
6. Fitch Eligible Capital/ Tier 1 Regulatory Capital	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
7. Patrimonio Neto / Activos	4,55	7,29	6,43	6,57
8. Dividendos Pagados y Declarados / Utilidad neta	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
9. Dividendos Pagados y Declarados / Fitch Comprehensive Income	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
10. Resultado Neto - Dividendos pagados / Total del Patrimonio Neto	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<b>E. Ratios de Calidad de Activos</b>				
1. Crecimiento del Total de Activos	21,17	91,47	-2,53	45,12
2. Crecimiento de Préstamos Brutos	55,55	80,96	18,35	40,66
3. Préstamos Irregulares / Total de Financiaciones	4,04	4,37	27,80	26,42
4. Previsiones / Total de Financiaciones	2,30	3,00	3,73	4,11
5. Previsiones / Préstamos Irregulares	56,90	68,67	13,41	15,57
6. Préstamos Irregulares Netos de Previsiones / Patrimonio Neto	17,87	6,85	144,42	107,79
7. Cargos por Incobrabilidad / Préstamos Brutos (Promedio)	0,22	-0,52	0,53	0,61
8. Préstamos dados de baja en el período / Préstamos Brutos	0,00	0,04	0,00	0,00
9. Préstamos Irregulares + Créditos Diversos / Préstamos Brutos + Créditos Diversos	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
<b>F. Ratios de Fondo</b>				
1. Préstamos / Depósitos de Clientes	56,18	44,15	46,54	36,35
2. Préstamos Interbancarios / Pasivos Interbancarios	819,70	601,91	638,21	981,38

TODAS LAS CALIFICACIONES CREDITICIAS DE FITCH RATINGS ESTÁN SUJETAS A CIERTAS LIMITACIONES Y RESTRICCIONES DE RESPONSABILIDAD. POR FAVOR LEA ESTAS LIMITACIONES Y RESTRICCIONES DE RESPONSABILIDAD EN EL SIGUIENTE ENLACE: [HTTP://WWW.FITCHRATINGS.COM/UNDERSTANDINGCREDITRATINGS](http://www.fitchratings.com/understandingcreditratings). ADICIONALMENTE, LAS DEFINICIONES DE LAS CALIFICACIONES Y LOS TÉRMINOS DEL USO DE DICHAS CALIFICACIONES SE ENCUENTRAN DISPONIBLES EN EL SITIO WEB PÚBLICO DE LA CALIFICADORA EN WWW.FITCHRATINGS.COM. LAS CALIFICACIONES, CRITERIOS Y METODOLOGÍAS PUBLICADAS ESTÁN DISPONIBLES EN ESTE SITIO WEB EN TODO MOMENTO. EL CÓDIGO DE CONDUCTA, CONFIDENCIALIDAD, CONFLICTO DE INTERESES, CONTROL DE COMUNICACIONES ENTRE AFILIADAS, CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS Y OTRAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS RELEVANTES TAMBIÉN SE ENCUENTRAN DISPONIBLES DESDE LA SECCIÓN DEL CÓDIGO DE CONDUCTA DE ESTE SITIO WEB.

Copyright © 2010 de Fitch, Inc. y Fitch Ratings, Ltd. y sus subsidiarias. One State Street Plaza, NY, NY 10004. Teléfono: 1-800-753-4824, (212) 908-0500. Fax: (212) 480-4435. Se prohíbe la reproducción total o parcial excepto con consentimiento. Derechos reservados. Toda información contenida en el presente informe se basa en información obtenida de los emisores, otros obligacionistas, underwriters, u otras fuentes que Fitch considera confiables. Fitch no audita ni verifica la veracidad o exactitud de tal información. En consecuencia, la información volcada en este informe se provee como fue recibida, sin representación o garantía de ningún tipo. Una calificación de Fitch es una opinión de la calidad crediticia de un título. La calificación no releva el riesgo de pérdidas generadas por otros riesgos que no sean crediticios, a menos que dichos riesgos sean mencionados específicamente. Fitch no está comprometido en la oferta o venta de ningún título. Un informe que contenga 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 con relación a la venta de los títulos. Las calificaciones pueden ser modificadas, suspendidas, o retiradas en cualquier momento y por cualquier razón a discreción de Fitch. Fitch no otorga asesoramiento respecto de inversiones de ningún tipo. Las calificaciones no son una recomendación de compra, venta o tenencia de ningún título. Fitch recibe honorarios de los emisores, aseguradores, garantes, otros obligacionistas y underwriters, por la calificación de los títulos. Dichos honorarios generalmente varían desde US\$ 1.000 hasta US\$ 750.000 (u otras monedas aplicables) por emisión. En algunos casos, Fitch calificará todas o algunas de las emisiones de un emisor en particular por un sólo honorario anual. Se espera que dichos honorarios varíen entre US\$ 10.000 y US\$ 1.500.000 (u otras monedas aplicables). El otorgamiento, publicación o diseminación de una calificación de Fitch no constituye el consentimiento de Fitch a usar su nombre como un experto en relación con ningún tipo de registración ante las autoridades del mercado de valores de los Estados Unidos, el Financial Services Act de 1968 de Gran Bretaña, o las leyes que regulan el mercado de valores de cualquier jurisdicción en particular. Debido a la relativa eficiencia de los medios electrónicos de publicación y distribución, los informes de Fitch pueden estar disponibles a suscriptores electrónicos hasta tres días antes que para los suscriptores de información impresa.