

**FERNANDO
MONTES DE OCA**
director general
de HR Ratings

HR Ratings

La calificadora mexicana que se especializó en las pymes

POR **MARÍA ELENA ZÚNIGA** RETRATO **ARTURO AGUIRRE TAPIA**

La historia de la calificadora mexicana HR Ratings comenzó hace 12 años en una época difícil. En 2007 se desató una crisis financiera internacional que dejó muy mal parada la reputación de las firmas de este negocio. Pero HR Ratings, encabezada hoy por Fernando Montes de Oca, supo aprovechar las dificultades y entrar al negocio dominado por poderosas firmas neoyorquinas (Fitch, Moody's y Standard & Poor's).

En una industria tan complicada, dominada por un oligopolio y con competidores con más de 100 años de experiencia, HR Ratings tuvo que luchar para poner su nombre en alto frente a los inversionistas y

emisores. Y lo logró con una propuesta de valor diferente. Desde el punto de vista del servicio, la agencia mexicana se enfocó en la transparencia de la calificación, con metodologías detalladas sobre la puntuación, el monitoreo y el seguimiento adecuado de las transacciones, así como en un modelo que atendiera los flujos no solo históricos, sino de perspectiva. Esto despertó la confianza de los inversionistas.

"Intentamos diferenciarnos en la calidad del servicio basándonos en una fuerte cercanía con el inversionista", cuenta Montes de Oca. Hoy en día, a nivel local HR Ratings tiene el 30% de la participación del mercado de las calificadoras y es la segunda más grande del país en todos los sectores. Su mayor liderazgo está en las instituciones financieras, vivienderas, fibras e infraestructura.

Para 2021, su aspiración es ser la calificadora número uno en México y aumentar su participación en el mercado de Estados Unidos, donde ha tenido y espera lograr un crecimiento importante en los próximos años. En 2017, la firma solo había calificado tres empresas en Estados Unidos; en 2018 cerró con 50 compañías y su meta para 2019 es llegar a 100 calificaciones. En 2021 planea alcanzar 250.

"Hemos sabido replicar gradualmente nuestro modelo de negocios y el objetivo es que en cinco años, por los menos, cuadruplicemos el número de empresas atendidas en Estados Unidos. Es un gran reto porque la estructura del mercado americano es diferente, pero estamos convencidos de que tenemos la capacidad de participar y quitar mercado a las grandes calificadoras americanas".

HR Ratings llegó a romper muchos paradigmas porque las agencias calificadoras tenían como clientes principales a los grandes corporativos internacionales. No existía una calificadora mexicana y se tenía la idea errónea de que las empresas calificadas eran solo las que cotizaban en Bolsa. Pero HR Ratings se especializó en las pequeñas y medianas empresas (pymes), donde la competencia no es amplia. En la actualidad atiende a 450 clientes de este rubro, pero también a grandes emisoras, como Elektra y Alsea.

Para la compañía, fue un gran reto convertirse en una de las pocas empresas que ofrecen servicios financieros de exportación. Cualquier cliente mexicano que quiera realizar inversiones en Nueva York, Luxemburgo o en cualquier parte de Europa puede tener a HR Ratings como su socio en la emisión de sus transacciones. "Queremos ser un socio del emisor para que le expliquemos cuáles son sus fortalezas y debilidades de estar en el mercado accionario y, en función a eso, logre una opinión real o creíble sobre sus condiciones financieras", finaliza Montes de Oca. ●