

EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.

Informe con EEFF¹ al 30 de junio de 2022	Fecha de comité: 29 de setiembre de 2022	
Periodicidad de actualización: Semestral.	Sector Financiero – Edpymes, Perú	
Equipo de Análisis		
Jaime Santana Pinto jsantana@ratingspcr.com	Daicy Peña Ortiz dpena@ratingspcr.com	(511) 208.2530
Fecha de información	Dic-21	Jun-22
Fecha de comité	17/05/2022	29/09/2022
Fortaleza Financiera	PEB-	PEB-
Perspectiva	Estable	Negativa

Significado de la clasificación

PEB: Empresa solvente, con gran fortaleza financiera intrínseca, con posicionamiento adecuado en el sistema, con cobertura total de riesgos presentes y poca vulnerabilidad frente a algunos riesgos futuros.

Estas categorizaciones podrán ser complementadas si correspondiese, mediante los signos (+/-) mejorando o desmejorando respectivamente la calificación alcanzada entre las categorías AA y B inclusive. La información empleada en la presente clasificación proviene de fuentes oficiales; sin embargo, no garantizamos la confiabilidad e integridad de la misma, por lo que no nos hacemos responsables por algún error u omisión por el uso de dicha información.

La clasificación otorgada o emitida por PCR constituyen una evaluación sobre el riesgo involucrado y una opinión sobre la calidad crediticia, y la misma no implica recomendación para comprar, vender o mantener un valor; ni una garantía de pago del mismo; ni estabilidad de su precio y puede estar sujeta a actualización en cualquier momento. Asimismo, la presente clasificación de riesgo es independiente y no ha sido influenciada por otras actividades de la Clasificadora. El presente informe se encuentra publicado en la página web de PCR (<http://www.ratingspcr.com>), donde se puede consultar adicionalmente documentos como el código de conducta, la metodología de clasificación respectiva y las clasificaciones vigentes.

Racionalidad

En comité de Clasificación de Riesgo, PCR decidió mantener la clasificación de “PEB-” a la Fortaleza Financiera de Edpyme Acceso Crediticio con perspectiva negativa; con información al 30 de junio 2022. La decisión se sustenta por el modelo de negocio especializado de la compañía dentro del mercado de financiamiento vehicular; aprovechando la integración de sus procesos operativos junto a las empresas pertenecientes al mismo grupo económico. La clasificación toma en consideración la caída en el posicionamiento dentro del mercado a raíz de la tendencia decreciente de la cartera crediticia, afectando el posicionamiento en el mercado, impactando los resultados de la compañía, con lo cual se mantienen las pérdidas. Asimismo, se toma en cuenta de manera no favorable la caída en la calidad crediticia, así como la erosión del patrimonio producto de las pérdidas. Se toma en consideración los adecuados niveles de liquidez, cobertura y solvencia.

Perspectiva

Negativa.

Resumen Ejecutivo

- **Modelo de negocio especializado.** Edpyme Acceso Crediticio es una empresa de intermediación financiera que ofrece financiamiento; particularmente, para la compra de vehículos destinados al transporte y carga; así como para el uso particular. Los productos de la compañía se dividen en tradicionales; donde destaca los créditos de Taxi como el principal productos dentro de su portafolio; siendo complementados por los productos no tradicionales (Créditos de Libre Disponibilidad y Conversiones).
- **Caída en el posicionamiento de mercado y el portafolio de créditos.** A junio 2022, Acceso se posicionó en la 3^o posición dentro del *ranking* del mercado de créditos vehiculares (Jun-2021: 2^o posición); siendo desplazada por la banca múltiple. Con ello, la compañía alcanzó una participación del 18.5% sobre el total de créditos otorgadas por el sistema financiero peruano. Así, la cartera de créditos totalizó S/ 840.1MM; reportando una caída del 6.2% (-S/ 55.1MM) justificado por el menor desempeño comercial ejecutada por la compañía, las altas tasas vigentes en el mercado y a las menores recolocaciones realizadas durante el periodo de evaluación.
- **Integración de procesos por parte del Grupo Económico.** Acceso Crediticio forma parte del grupo AccesoCorp., el cuál además de la entidad financiera, tiene dentro de su estructura a las compañías TKobro, Acelera y Pide Taxi. Con ello, Acceso aprovecha las sinergias que puede generar entre las demás empresas pertenecientes al grupo, generando

¹ EEFF No Auditados.

un continuo proceso dentro de su estrategia comercial. Así, TKobro brinda el servicio de gestión de cobranzas a través de una gama diversa de medios de pago. Además, Acelera brinda los servicios de postventa, mantenimiento y reparación posterior a la incautación de un vehículo con faltas de pago. Por otra parte, la estructura accionarial del grupo se encuentra distribuida principalmente en los fondos de inversión Kandeo Fund II y 3 personas naturales.

- **Adecuados niveles de Solvencia y estrategias de fortalecimiento patrimonial.** Durante el 1S-2022, la compañía reportó un Ratio de Capital Global (RCG) de 14.9%; superando los límites regulatorios establecidos (8%) y acorde a lo reportado por el líder del mercado (14.9%). Esto se encuentra justificado por la estrategia de fortalecimiento patrimonial ejecutado durante el 2021 y concluido durante el primer trimestre del presente año; a través de la inyección de capital por parte de los accionistas y la adquisición de mayor deuda subordinada. Asimismo, la compañía registró un ratio de apalancamiento de 5.3x (Jun-2021: 5.0x) como consecuencia de la aplicación de la reserva legal disponible, con la finalidad de compensar parcialmente la pérdida registrada durante el 2020. Este último se posiciona por encima de lo reportado por el líder de mercado (4.2x); pero por debajo de lo registrado por los principales competidores de mercado (oscilan entre 7.1x y 8.1x).
- **Estructura de financiamiento diversificada.** Edpyme Acceso Crediticio financia sus operaciones por medio de entidades locales y extranjeras; ya sea por medio de deuda senior o deuda subordinada; siendo complementada por aportes de accionistas. A junio 2022, el total de obligaciones financieras de Acceso ascendieron a S/ 914.5MM (Jun-2021: S/ 862.4MM); presentándose una mayor concentración en los préstamos con Entidades Financieras (52.1%) y Fondos de Inversión (38.0%). Es de mencionar debido a la estrategia de reperfilamiento de deuda con los acreedores internacionales, la compañía permitió la adquisición de nuevos fondos ligados a un menor costo de financiamiento. Con ello, Acceso logró alargar los plazos de financiamiento hasta el 2030.
- **Adecuados niveles de liquidez.** Durante el primer semestre del presente año, la compañía obtuvo un ratio de liquidez del 11.7%; superando el límite interno (6.0%) estipulado por la compañía ante la nueva adquisición de financiamientos de largo plazo con entidades del exterior. A su vez, Acceso evalúa su liquidez en un horizonte de mediano y largo plazo. Con ello, la compañía posee una brecha de liquidez acumuladas positiva en Moneda Nacional y Moneda Extranjera.
- **Contracción en los niveles de rentabilidad.** Al término del primer semestre, Acceso registro S/ 72.1MM en ingresos por intereses; mostrando un leve incremento del 0.1% (+S/ 61 mil) en comparación a lo obtenido durante el 1S-2021. Esto como consecuencia por los mayores intereses percibidos asociados al portafolio de créditos. Asimismo, la compañía presentó una utilidad financiera bruta de S/ 32.6MM (Jun-2021: S/ 28.2MM). A su vez, se reportó una leve contracción del 0.4% en el volumen de provisiones generadas en el periodo. Con ello, la utilidad financiera neta se situó en S/ 3.8MM; mostrando una contracción del 52.8% (-S/ 4.3MM). Adicionalmente, Acceso obtuvo un Resultado por Operaciones Financieras (ROF) negativo por S/ 21.7MM ante los mayores gastos por servicios de comisiones por comercializados; entre otros. Ello, sumado a los gastos operacionales y otros egresos del periodo; la compañía obtuvo una utilidad neta de -S/ 32.4MM. En consecuencia, los indicadores de ROE y ROA anualizados se ubicaron en -32.9% y -4.2%; respectivamente (Jun-2021: -20.1% y -2.9%).
- **Calidad y cobertura del portafolio de créditos.** A junio 2022, la cartera atrasada de la compañía representó el 7.0% (Jun-2021: 6.2%); totalizando S/ 54.9MM (Jun-2021: S/ 55.5MM).

Factores Clave

Factores que podrían mejorar las calificaciones de la Compañía

- Mejora en los resultados financieros permitiendo superar la senda de pérdidas.
- Mayor posicionamiento en el mercado de financiamiento vehicular, mostrando una recuperación en el volumen de colocaciones en comparación a una situación prepandemia.
- Adecuados niveles de liquidez manteniéndose superior a los límites internos requeridos.
- Retorno a una calidad de cartera igual o superior a lo reportado previo a un escenario prepandémico.

Factores que podrían llevar a una disminución en las calificaciones de la Compañía

- Resultados negativos que afecten la solvencia de la institución.
- Incremento en la concentración del fondeo o reducción de líneas disponibles.
- Deterioro sostenido en la calidad del portafolio de créditos, con impacto sustancial sobre los indicadores de solvencia, liquidez y rentabilidad de la Compañía.

Metodología utilizada

La opinión contenida en el informe se ha basado en la aplicación de la “metodología de calificación de riesgo de bancos e instituciones financieras (Perú) vigente”, aprobada el 09 de julio de 2016.

Información utilizada para la clasificación

- **Información financiera:** EEFF auditados y aprobados por la JGA al cierre de los ejercicios 2017– 2021. Estados Financieros no auditados a Junio 2021 y 2022.
- **Riesgo Crediticio:** Detalle de la cartera, concentración e indicadores de la SBS, Comité de riesgos a Junio 2022.
- **Riesgo de Mercado:** Datos de la SBS y Comité ALCO a Junio 2022.
- **Riesgo de Liquidez:** Datos de la SBS, cuadro de liquidez por plazos de vencimiento.
- **Riesgo de Solvencia:** Requerimiento de capital global y patrimonio efectivo, nivel patrimonial, datos de la SBS.
- **Riesgo Operativo:** Análisis y discusión de gerencia, Informe de riesgo operativo.

Limitaciones y Limitaciones Potenciales para la clasificación

- **Limitaciones encontradas:** No se encontraron limitaciones en la información remitida.
- **Limitaciones potenciales:** De acuerdo con el rubro de negocio de la compañía, su desempeño se encuentra ligado al desarrollo económico del país. Con ello, este se puede ver afectado por la materialización de un entorno político y social que impulse la confianza de los inversionistas y el posible rebrote de una nueva variante que genere nuevamente un confinamiento social. A esto se le suma, las constantes subidas de la tasa de referencia impartida por el BCRP ante un escenario con elevadas presiones inflacionarias; generando una contracción en la demanda de financiamientos ante el mayor costo financiero. Asimismo, se considera el panorama actual con una baja oferta de vehículos en el mercado internacional; aunado a los altos costos de fletes.

Contexto Económico

Al primer semestre de 2022, la economía peruana tuvo un crecimiento interanual de 3.5%. Ello estuvo explicado por el paulatino nivel de recuperación de los diferentes sectores económicos, producto de la flexibilización de medidas sanitarias, a pesar de las expectativas negativas dada la incertidumbre a nivel político. Cabe indicar que los sectores que registraron recuperación fueron agropecuario, servicios (destacando el subsector restaurantes), construcción, manufactura, comercio, entre otros; por su lado, los que registraron contracción fueron pesca y minería e hidrocarburos (relacionado a las paralizaciones de grandes proyectos mineros).

Respecto a la Inversión, ésta creció levemente en 1.0% durante el segundo trimestre (0.8% en el primer trimestre), producto de los bajos niveles de confianza empresarial, además de la desaceleración de la autoconstrucción tras la normalización del gasto familiar. Se proyecta que la inversión privada tenga un crecimiento nulo al cierre de 2022, y un crecimiento menor de 2.0% para 2023. Respecto a la inversión minera, en el mismo periodo tuvo una expansión de 4%, impulsado principalmente por una mayor inversión de Anglo American Quellaveco, aunque contrasta con la reducción de inversiones en Antamina.

Analizando los sectores económicos con la mayor participación del PBI, el sector de Alojamientos y Restaurantes registró la mayor tasa de crecimiento interanual, el cual estuvo explicado principalmente por las menores restricciones de aforos y horarios en los establecimientos de comida. El segundo sector más representativo es manufactura, no obstante, tuvo un crecimiento menor, apalancado en la manufactura no primaria (+6.5%), ya que la manufactura de procesamientos de recursos primarios tuvo una contracción de -8.5%. Por el lado de minería e hidrocarburos, tuvo una contracción menor (-0.1%), impactado por la producción minera que retrocedió por una menor extracción de zinc, plata, hierro, cobre y oro, pese a una mayor producción en los hidrocarburos, relacionado a una mayor extracción de petróleo, gas natural y líquidos de gas natural.

Cabe precisar que, a junio 2022 los sectores más representativos continúan siendo Servicios (50.7%) que incluye alojamiento, restaurantes, almacenaje, transporte, entre otros, seguido de Manufactura (12.8%), Minería (11.1%), Comercio (10.3%), mientras que los demás en conjunto representa el 15.2% restante.

En líneas generales la liberación de restricciones y movilidad y flexibilización de aforos y horarios de atención por la pandemia, tuvieron un impacto positivo en la mayoría de los sectores, principalmente no primarios. Ello también tuvo un impacto en la disminución del desempleo (2T-2022: 6.8%, 1T-2022: 9.4%).

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS PERÚ

INDICADORES	2017	2018	2019	2020	2021	2022-1S ²	PROYECCIÓN***	
							2022	2023
PBI (var. % real)	2.5%	4.0%	2.2%	-11.0%	13.5%	3.5%	3.1%	3.2%
PBI Minería e Hidrocarburos (var. %)	3.4%	-1.5%	0.0%	-13.4%	7.5%	-0.1%	2.9% / 12.4%	8.4% / 4.7%
PBI Manufactura (var. %)	0.6%	5.7%	-1.7%	-12.5%	18.6%	2.7%	2.4%	4.6% - 3.3%****
PBI Electr & Agua (var. %)	1.1%	4.4%	3.9%	-6.1%	8.5%	3.0%	2.3%	5.0%
PBI Pesca (var. % real)	4.7%	39.8%	-17.2%	4.2%	2.8%	-21.5%	3.1%	4.4%
PBI Construcción (var. % real)	2.2%	5.4%	1.4%	-13.3%	34.5%	1.7%	0.5%	2.5%
Inflación (var. % IPC)*	1.4%	2.0%	1.9%	2.0%	6.4%	8.8%	6.4%	2.5%
Tipo de cambio cierre (S/ por US\$)**	3.25	3.36	3.36	3.60	3.97	3.75	3.80 – 3.85	3.80 – 3.90

Fuente: INEI-BCRP / Elaboración: PCR

*Variación porcentual últimos 12 meses

**BCRP, tipo de cambio promedio de los últimos 12 meses.

***BCRP, Reporte de Inflación a junio 2022. Las proyecciones de minería e hidrocarburos están divididas, respectivamente.

****Primaria y no primaria, respectivamente.

El BCRP proyecta que para los años 2022 y 2023 se espera un crecimiento de 3.1% y 3.2%, respectivamente. Cabe indicar que el ritmo de crecimiento se ajusta a la baja, debido a una producción de los sectores primarios por debajo de lo esperado. La proyección se sostiene en la continuidad del proceso de vacunación, favoreciendo principalmente a los sectores comercio y servicios, así como mejores condiciones para el sector pesca y el inicio en producción del proyecto Quellaveco; mientras que para 2023, se prevé también que los sectores turismo y restaurantes alcancen

² BCRP, Nota semestral N° 30 – agosto 2022.

niveles similares a los que registró previo a la pandemia. Con ello, se espera un crecimiento de la demanda interna guiada por el consumo privado y la inversión pública en 2022, y un repunte de la inversión privada para 2023.

Asimismo, el BCRP estima que la inflación interanual retorne al rango meta entre el segundo y tercer trimestre de 2023. Esta proyección asume la reversión del efecto de factores transitorios sobre la tasa de inflación (tipo de cambio, precios internacionales de combustibles y granos) en un contexto en que la brecha del producto se irá cerrando gradualmente, y donde continúa el retiro gradual del estímulo monetario y las expectativas de inflación retornan al centro del rango meta en los siguientes meses.

El BCRP ha elevado gradualmente su tasa de referencia de 0.25% en julio 2021 a 6.5% (agosto 2022), con el objetivo de controlar el aumento significativo de los precios internacionales de energía y alimentos, en adición al incremento de las expectativas de inflación. El BCRP está atento a la nueva información referida a la inflación, sus expectativas y a la evolución de la actividad económica para considerar, de ser necesario, modificaciones adicionales en la posición de la política monetaria que garanticen el retorno de la inflación al rango meta en el horizonte de proyección. Los mercados financieros han continuado mostrando volatilidad en un contexto de incertidumbre y las acciones del BCRP se orientaron a atenuar dichas volatilidades.

Finalmente, el BCRP menciona que, dado los recientes eventos de conflicto internacional, se ha elevado el sesgo al alza en la proyección de inflación. Los riesgos en la proyección consideran principalmente las siguientes contingencias: (i) incremento en los precios internacionales de los alimentos y combustibles debido a los problemas de producción y abastecimiento; (ii) persistencia de la inflación a nivel mundial y su posible impacto sobre las expectativas de inflación y sobre el crecimiento económico mundial; (iii) un menor nivel de actividad local de no recuperarse la confianza empresarial y del consumidor y (iv) presiones al alza del tipo de cambio y mayor volatilidad en los mercados financieros por episodios de salidas de capitales en economías emergentes o aumento de la incertidumbre política.

Sector automotriz

De acuerdo con la información proporcionada por la Asociación Automotriz del Perú (APP), durante el primer semestre del 2022, el sector automotriz ha presentado un mayor dinamismo en la venta de vehículos nuevos y usados respecto a los resultados obtenidos durante el 1S-2021. En base a ello, la venta de vehículos nuevos (livianos y pesados) presentaron un incremento del 10.7%; logrando una venta total de 89,341 vehículos; manteniendo la tendencia creciente reportada desde el 2021. Este mejor desempeño viene sustentado principalmente por el continuo desarrollo de algunos sectores económicos que venían rezagados durante la pandemia y la continua recuperación del empleo dentro del mercado laboral.

VENTAS DE UNIDADES NUEVAS POR MES – 2020 y 2021

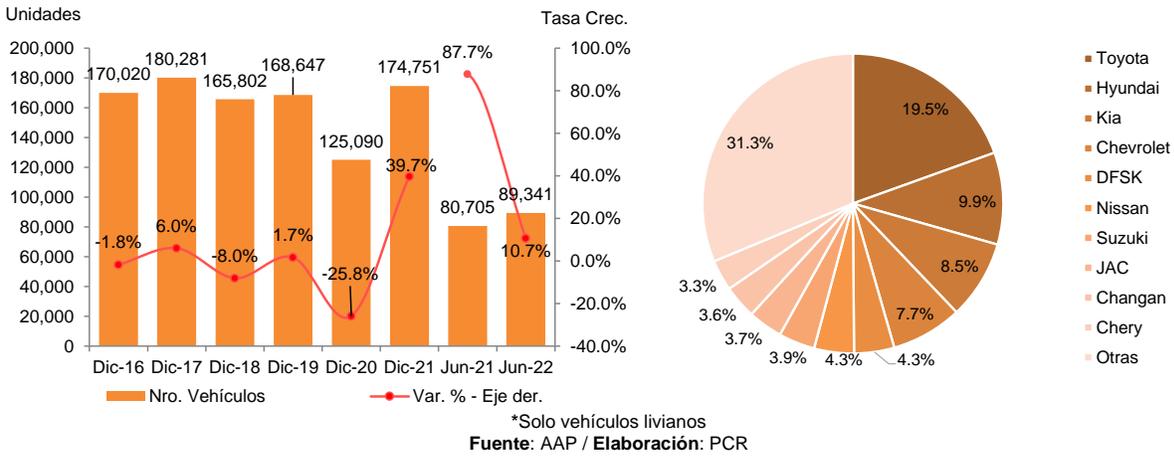
Vehículos livianos	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Acumulado Ene-Dic
Unidades vendidas (2022)	14,245	12,401	14,345	11,913	14,356	12,841	80,101
Unidades vendidas (2021)	12,563	10,004	13,150	11,695	12,525	12,342	72,279
Var. interanual	13.4%	24.0%	9.1%	1.9%	14.6%	4.0%	10.8%
Vehículos Pesados	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Acumulado Ene-Dic
Unidades vendidas (2021)	1,386	1,252	1,763	1,198	1,312	1,515	17,651
Unidades vendidas (2020)	1,381	1,137	580	0	27	407	12,909
Var. interanual	0.4%	10.1%	204.0%	-	4759.3%	272.2%	36.7%

Fuente: AAP / Elaboración: PCR

A junio 2022, la venta de vehículos livianos nuevos totalizó 80,101 unidades; presentando un incremento del 10.8% (+7,822 unidades). Esto se encuentra sustentado por el avance en la recuperación del nivel de empleo e ingresos post pandemia; aunado a la mayor necesidad de un vehículo por el retorno gradual a la presencialidad en los centros laborales y educativos; dinamizando la demanda por estos tipos de vehículos. A esto se le suma el mayor financiamiento vehicular otorgado por las diferentes entidades financieras.

VENTA DE VEHÍCULOS NUEVOS (LIVIANOS + PESADOS)

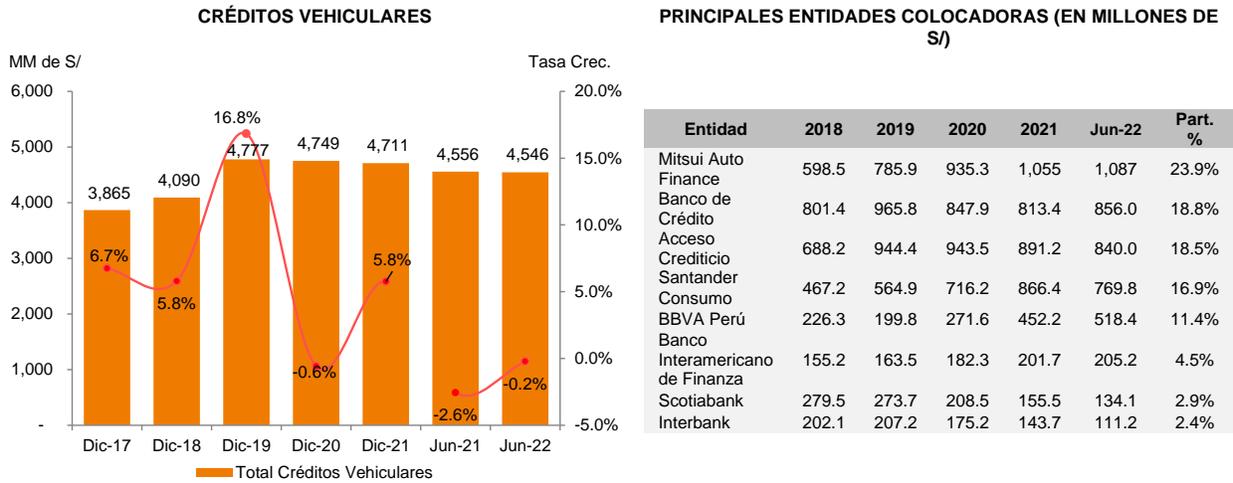
PRINCIPALES MARCAS VENDIDAS – Jun-22*



En el mismo sentido, la venta de vehículos pesado obtuvo un crecimiento interanual del 36.7% (+ 4,742 unidades); registrando un volumen de venta de 17,651 unidades nuevas. Este incremento se vio influenciado principalmente por la venta de camiones y tractocamiones ante la eliminación de las restricciones de tránsito en todo el país; aunado al desempeño positivo de los diversos sectores económicos; particularmente en los rubros de construcción, comercio, manufactura no primaria; entre otros. Asimismo, la venta de minibus y ómnibus presentaron un mayor dinamismo ante la mayor demanda de servicios de transporte dado la reapertura de los sectores de hotelería, la recuperación del turismo y el retorno a las actividades presenciales de los centros educativos; generando un impulso hacia las actividades del transporte de personas.

A junio 2022, Toyota sigue manteniendo su predominio como líder del mercado de venta de vehículos livianos con una participación del 19.5%; seguido por Hyundai y Kia; quienes registran una participación del 9.9% y 8.5%; respectivamente. En consecuencia, estas marcas concentran más del 37% de la participación de mercado de vehículos livianos. Es de mencionar que se observa una tendencia creciente reportada desde los últimos años en la captación provenientes de las marcas Chevrolet y DFSK debido a su mayor participación de mercado; generando una mayor competencia. En relación con el segmento de los vehículos pesados, este se encuentra liderado por las marcas Isuzu, Fuso e Hino; quienes concentran más del 38% de la participación de las ventas de camiones.

En cuanto al financiamiento vehicular, durante el 1S-2022, el sector bancario y financiero desembolsó un total de S/ 4,546.1MM; presentando una leve contracción del 0.2%; respecto al primer semestre del 2021. A detalle, la mayor colocación de créditos vehiculares estuvo focalizado en la Banca Múltiple (40.2%); invirtiendo la tendencia percibida desde el 2019; la cual se encontraba liderada por las Edpymes. Al corte de evaluación, las Edpymes abarcan el 35.4% (Jun-2021: 41.1%) de los créditos vehiculares; seguido por las empresas financieras (23.9%) y en una menor proporción por las cajas municipales (0.3%) y cajas rurales (0.2%).



Al corte de evaluación, Mitsui Auto Finance mantiene el liderato en el mercado de créditos vehiculares con una participación del 23.9%. Es de precisar que, al cierre del 1S-2022, Acceso Crediticio se posicionó en la 3° lugar con una participación del 18.5%; siendo superado por el Banco de Crédito logrando obtener la 2° posición con un total de 856 créditos vehiculares colocados en el mercado. Es de mencionar que, el mercado de préstamos vehiculares aún

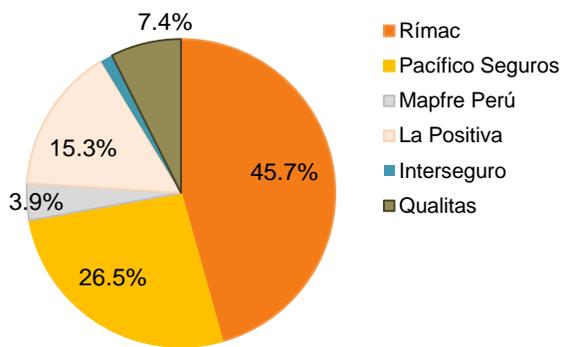
posee un alto grado de concentración; dado que los 4 principales competidores representan el 78% de colocaciones en el sistema (Jun-2021: 75.7%)

De acuerdo con la AAP, si bien durante el periodo de evaluación, se ha observado un comportamiento positivo dentro del mercado vehicular, se estima una desaceleración en el sector; permitiendo únicamente una leve expansión al cierre del 2022. Esto viene justificado principalmente por los niveles de inflación reportadas en el mercado nacional e internacional; primordialmente por el conflicto bélico reportado entre Rusia y Ucrania que ha encarecido los costos de energía y los insumos para diversas actividades económicas. En el contexto nacional, este se ve afectado por la redistribución de los ingresos percibidos por las familias con el objetivo de enfocarlos hacia productos de primera necesidad. Asimismo, se continúa presentando conflictos logísticos en los diversos sistemas portuarios; generando una escasez de insumos para la fabricación de vehículos, limitando la oferta dentro del mercado vehicular. No obstante, es de precisar que aún se perciben un leve impulso por medio de la liberación de los ahorros privados (CTS y AFP); generando un leve dinamismo en los niveles de consumo.

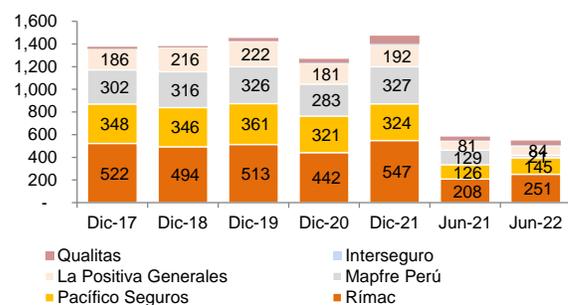
Mercado de préstamos vehiculares

A junio 2022, el mercado de seguros vehiculares alcanzó un primaje total de S/ 548.9MM; presentando una caída del 5.8% respecto al primaje acumulado al cierre del primer semestre del 2021. Este volumen de pólizas va acorde a la recuperación de las actividades económicas y al desempeño presentado en el mercado vehicular.

MERCADO DE SEGUROS VEHICULARES – PARTICIPACIÓN POR COMPAÑÍA – JUNIO 2022



MERCADO DE SEGUROS VEHICULARES – PRIMAS NETAS COLOCADAS (EN MILLONES DE S/)



Fuente: SBS / Elaboración: PCR

Al término del primer semestre 2022, el mercado de seguros vehiculares continúa con una alta concentración del primaje en los principales asegurados del mercado nacional, los cuales poseen más de 10 años de vigencia en el sector. En base a ello, Rímac Seguros continúa liderando el mercado con una participación del 45.7%; seguido por Pacífico Seguros (26.5%) y La Positiva Seguros Generales (15.3%). Es de precisar que, durante el periodo de evaluación, la compañía Mapfre; que hasta el cierre del 2021 mantenía la cuarta posición dentro del *ranking* de colocaciones, presenció una caída significativa del 83.6% en su volumen de primaje de seguros vehicular. Esto como consecuencia posterior a la fusión por absorción realizada por la compañía con su subsidiaria Mapfre Vida; y al nuevo enfoque optado por la compañía.

Tomando lo último en consideración, la participación de Qualitas Seguros presentó un incremento representando un *market share* del 7.9%; logrando obtener la 3° posición dentro del mercado de seguros vehiculares. Es de mencionar que la compañía viene continuando con su estrategia de expansión hacia zonas de provincia buscando atacar mayores nichos de mercado. Junto a esto, se busca abarcar el nicho de vehículos usados mediante una propuesta económica más acorde a la capacidad de estos usuarios con el fin de abarcar una mayor participación de mercado mayor.

Análisis de la institución

Reseña

Edpyme Acceso Crediticio S.A. (En adelante “Acceso” o “la Compañía”) es una empresa de intermediación financiera que ofrece opciones de financiamiento vehicular para clientes ubicados en la base de la pirámide económica. Acceso fue constituida el 07 de julio de 1999 en Trujillo bajo el nombre Crear Trujillo Edpyme, para posteriormente empezar con su proceso de expansión en 2001. Posteriormente, en abril del 2008, la SBS autorizó por medio de la resolución N° 1035-2008, el cambio de su razón jurídica a Edpyme Acceso Crediticio. La compañía forma parte del grupo económico Acceso Corp. S.A.; la cual cuenta con una participación del 100% menos 1 acción; la cual le corresponde al Sr. Sergio Valencoso Burillo.

Modelo de negocio

La compañía centra su modelo de negocio en la colocación de créditos vehiculares, principalmente en el financiamiento para la compra de vehículos destinados al transporte de pasajeros y carga; así como también para el uso particular

(consumo). A su vez, dentro del portafolio de productos, la compañía ofrece productos no tradicionales, englobando créditos de libre disponibilidad, financiamiento para la adquisición de motos y conversiones.

Es de precisar que Acceso tiene como público objetivo a los empresarios de la micro, pequeña y mediana empresa. Por ello, con el fin de darle continuidad a su oferta de financiamiento, la compañía utiliza capital propio y recursos de entidades nacionales e internacionales.

Las operaciones se desarrollan en Lima, a través de sus 9 puntos de ventas propios y por medio de las alianzas estratégicas con los diferentes concesionarios y dealers de autos en el territorio nacional.

Edpyme Acceso Crediticio cuenta con un total de 404 colaboradores al 30 de junio de 2022. En detalle, la compañía cuenta con 8 gerentes, 13 funcionarios, 369 empleados y 14 colaboradores adicionales (practicantes). Finalmente, la Compañía continúa desarrollando sus operaciones en estricto cumplimiento de las medidas sanitarias exigidas por el Gobierno.

Responsabilidad Social Empresarial y Gobierno Corporativo³

El análisis efectuado, respecto a sus prácticas de Responsabilidad Social Empresarial, y a sus prácticas de Gobierno Corporativo, se encuentra detallado en ambos casos en la sección ESG del informe de cierre anual con fecha 31 de diciembre del 2021.

Accionariado, Directorio y Plana Gerencial

Acceso Crediticio es una persona jurídica bajo la denominación de Sociedad Anónima, de acuerdo con la Ley General de Sociedades. El Capital Social autorizado, suscrito y pagado al 30 de junio del 2022 está representado por 18,463,767 acciones comunes, con valor nominal de S/ 10.0 cada una; todas las acciones son de igual clase, nominativas y con derecho a voto. La compañía actúa como subsidiaria de Acceso Corp. S.A., la cual es el accionista mayoritario con una participación del 99.99%; mientras que el accionista minoritario es el Sr. Sergio Valencoso; con la posesión de una única acción.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL (JUNIO 2022)			
Accionistas		Plana Gerencial	
Acceso Corp. S.A.	99.99%	Jose Luis Hidalgo Cáceres	Gerente General
Sergio Valencoso Burillo	0.01%	Victor Fernando Mariscal Cueto	Gerente Central de Riesgos, Créditos y Cobranzas
		Jorge Luis Bardales Castro	Gerente Central de Legal y Gestión
		Antonio Di Paola Lamas	Gerente Central de Negocios
		Jorge Longa Arenas	Gerente Central de Operaciones, Procesos
		Luis Miguel Cuba Huallpa	Gerente Central de Tesorería y Finanzas
Directorio⁴			
Sergio Vallencoso Burillo	Presidente		
Jose Luis Hidalgo	Director		
Stephany Gómez Giraldo	Director		
Julio Romaní Vadillo	Director		
Javier Rodríguez Ramirez	Director Independiente		
Norberto Rossi	Director Independiente		

Fuente: Edpyme Acceso Crediticio S.A. / Elaboración: PCR

El directorio se encuentra presidido por el Sr. Sergio Vallencoso Burillo, quien es licenciado en Informática y cuenta con un posgrado en Auditoría TI otorgado por la Universidad Politécnica de Cataluña. El Sr. Valencoso se ha desarrollado previamente como *Development and Legal Advisor* en ONP. Director en March Consultors y Gerente General en CERTICOM hasta su incorporación en la compañía.

El Sr. Jose Luis Hidalgo Cáceres lidera la Gerencia General de la compañía formando parte de esta misma por más de 22 años. El Sr. Hidalgo cuenta con el grado de Bachiller en Economía otorgado por la Pontificia Universidad Católica del Perú y cuenta con un MBA otorgado por la ESAN Business School. Posee más de 20 años de experiencia dentro del sector financiero; además de contar con experiencia en el sector micro financiero en Perú, Colombia y Bolivia.

Grupo Económico

Edpyme Acceso Crediticio S.A. forma parte del Grupo AccesoCorp, el cual además de la entidad financiera, tiene incluida dentro de su estructura a las empresas:

- **TKobro:** Empresa especializada en la colección de préstamos vencidos
- **Acelera:** Concesionario multimarca dedicado a la venta de vehículos, servicio postventa, mantenimiento, reparación e instalación y localización GPS.
- **Pide 1Taxi:** Empresa de taxis que ofrecen transporte de pasajeros y mensajería a través de un sistema de rastreo y monitoreo GPS.

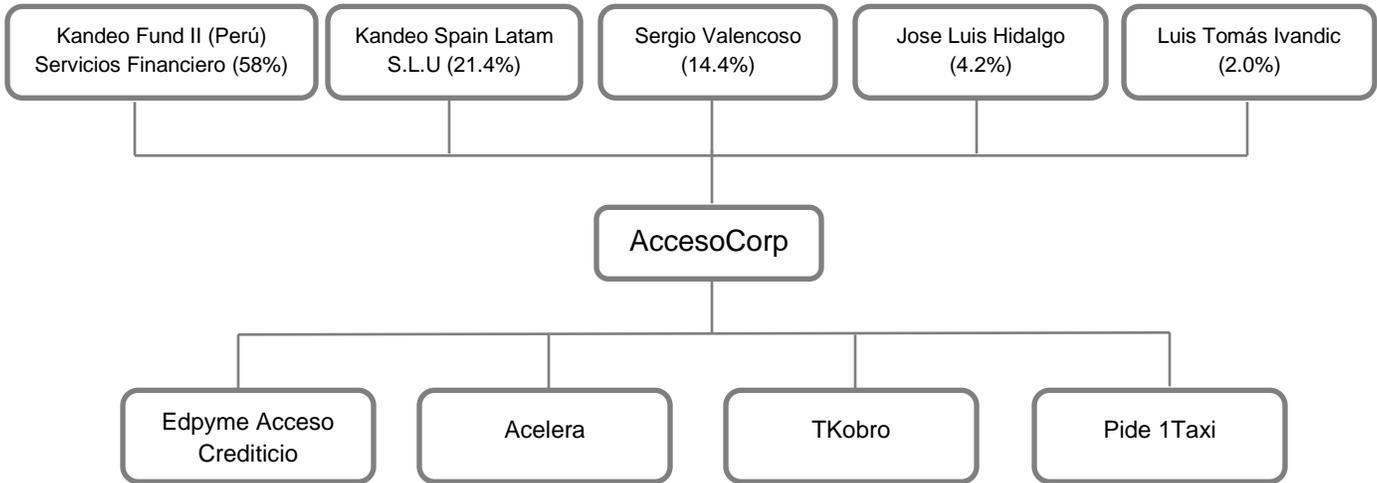
Así, esto permite a la compañía generar sinergias entre las demás empresas pertenecientes del grupo, generando un continuo proceso dentro de su estrategia comercial.

³ La calificación es calculada en base a la información proporcionada por el cliente según la encuesta ESG.

⁴ De acuerdo con el Estatuto, el Directorio estará compuesto por 5 miembros como mínimo y 9 miembros como máximo. Siendo facultad de la Junta General de Accionistas (JGA) determinar el número de directores titulares y suplentes de cada periodo antes de su elección. La vigencia en el cargo de Director es de 3 años, pudiendo reelegir a sus miembros indefinidamente.

Por otro lado, la estructura accionarial del Grupo AccesoCorp, se encuentra distribuido principalmente en los fondos de inversión Kandeo Fund II (Perú) Servicios Financieros, Kandeo Spain Latam S.L.U; además de una leve participación por parte de 3 personas naturales.

Estructura Accionarial y Empresas pertenecientes al Grupo (Dic-21)



Fuente: Edpyme Acceso Crediticio / Elaboración: PCR

Es de mencionar que el principal accionista, Kandeo Fund, se encuentra bajo la administración de la Sociedad Administradora de Fondos de Inversiones Macrocapitales. El fondo tiene como objetivo principal la adquisición de activos que representen una porción o la totalidad del capital social de empresas prestadoras de servicios financieros a la base de la pirámide poblacional; o a personas o empresas no atendidas regularmente por el sector financiero tradicional.

Estrategia Corporativa y Operaciones

Operaciones

Acceso ha diseñado un ciclo de negocio que le ha permitido atenuar los riesgos inherentes de los créditos. Dicho esto, el proceso inicia con el acercamiento a los clientes potenciales por medio de sus alianzas estratégicas con los diferentes concesionarios dentro del territorio nacional⁵. Seguido, la compañía realiza una medición del riesgo de crédito a través de un equipo especializado con más de 10 años de experiencia.

Posterior a ello, se realiza la gestión de cobranza a través de una gama diversa de medios de pago. Esta etapa viene siendo apoyada por la compañía TKobro; compañía especializada en la colección de préstamos vencidos. Es necesario precisar que, durante esta etapa, la compañía hace un seguimiento al recorrido del GPS; ya que esto le permite obtener una primera impresión sobre el próximo comportamiento de pago. Por último, dado el caso de que un prestamista no pueda cumplir con sus obligaciones, la compañía procede con la recolección del vehículo financiado; para su posterior reparación y consecuentemente volver a ingresar al vehículo dentro del mercado de financiamiento. Este proceso viene apoyado por la compañía Acelera; la cual es un distribuidor multimarca dedicada a la venta de vehículos; servicios postventa, mantenimiento, reparación e instalación y seguimiento de GPS.

Desde el 2016, la compañía ha mantenido un crecimiento constante en sus niveles de colocaciones de créditos, registrando un crecimiento promedio anual del 59% hasta el 2019. No obstante, debido a los impactos generados por la pandemia dentro de la economía local; sumado a las medidas de inmovilización social, el mercado vehicular se vio altamente afectado, generando una complejidad en el desarrollo de los negocios de Acceso Crediticio. Como resultado, durante el 2020, se observó una primera contracción del 0.1% en el volumen de la cartera bruta respecto a los resultados del 2019. Posterior a ello, durante el 2021, la compañía bruta⁶ registró una caída del 5.5% respecto al 2020 explicado por el foco de colocaciones en los cuales la compañía se concentra (taxis); los cuales para ese periodo se encontraban aún en proceso de recuperación ya que no podían ejercer su servicio de forma regular. Adicional a ello, se hacía presente un contexto con elevados precios de vehículos generando un impacto negativo en el desarrollo de sus operaciones.

A junio 2022, la compañía presentó una contracción en sus niveles de colocaciones; obteniendo una cartera bruta de S/ 840.1MM (-6.2%; -S/ 55.1MM). Esta caída en la cartera vigente de la compañía se encuentra justificada por el menor desempeño comercial ejecutada por la compañía y las altas tasas vigentes en el mercado. A esto se le suma las

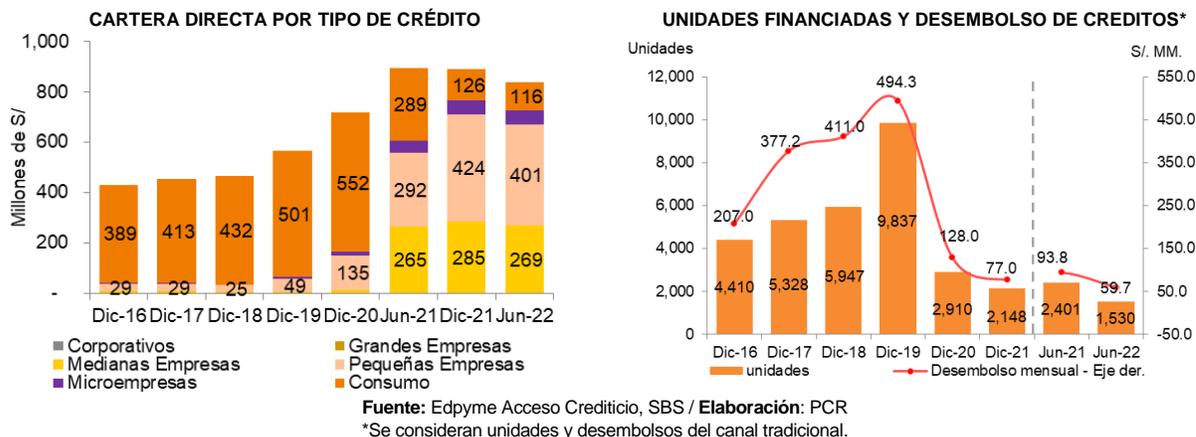
⁵ Lima, Piura, Lambayeque, La Libertad, Ica y Arequipa

⁶ El 100% de colocaciones de Acceso Crediticio corresponden a créditos directos.

menores recolocaciones realizadas durante el periodo de evaluación generando una contracción dentro del negocio tradicional. Asimismo, cabe precisar que este efecto fue parcialmente amortiguado ante los mayores desembolsos de créditos del canal no tradicional; relacionados únicamente al desempeño generado dentro de los créditos de Libre Disponibilidad.

En detalle, la cartera de créditos se encuentra compuesta en un 68.1% por personas naturales, siendo el 31.9% restante personas jurídicas. Es de precisar que la mayor participación siempre ha estado asociada hacia este segmento acorde al financiamiento de taxis como uso de trabajo⁷.

Por tipo de segmento, el enfoque de la compañía se ha encontrado en la colocación hacia pequeñas y medianas empresas; totalizando de tal forma un monto de S/ 401.4MM y S/ 269.1MM; respectivamente. De manera complementaria, Acceso dispuso S/ 115.5MM en créditos de consumo, los cuales engloban principalmente los productos de Libre Disponibilidad⁸; aunado a créditos a Microempresas por un valor de S/53.9MM



A la par de la caída en el volumen de cartera directa de la compañía (-6.2%), tanto las unidades financiadas; y en consecuencia los niveles de desembolso presentaron disminuciones significativas. Debido a que el mayor producto se encuentra centrado hacia créditos vehiculares para servicios de taxis, el aislamiento social ejecutado durante el 2020, aunado a la continua propagación del Covid-19, genero un gran impacto sobre los agentes de su mercado objetivo. En consecuencia, al corte de junio de 2022, el total de unidades financiadas y desembolsos acumulado alcanzó las 1,530 unidades y S/59.7MM. (Jun-2021: 2,401 unidades y S/93.8MM).

Esta caída en el desarrollo comercial de la compañía generó que su participación dentro del mercado de financiamiento vehicular se vea afectada, dejando de ser el líder dentro del mercado en el 2020. Al cierre del 2021, Acceso Crediticio alcanza la segunda posición en el ranking de colocaciones de créditos vehiculares (dic-2020: 2° y Dic-2019: 1°), con una participación del 18.9% respecto al financiamiento total otorgado por el sistema financiero peruano⁹.

Ticket promedio y duración del portafolio

El ticket promedio de los créditos vehiculares otorgados durante el primer semestre del 2022 fue de aproximadamente S/ 26.7 mil; continuando con la senda de crecimiento iniciada durante el 2021 y superando los resultados obtenidos durante el 1S-2021 (Ticket Promedio: S/ 21.3 mil). Esto se encuentra justificado ante las mayores colocaciones realizadas para la mediana empresa y el menor volumen de clientes reportadas durante el periodo de evaluación. Por otro lado, es de precisar que la duración del portafolio obtuvo un plazo promedio de 36.7 días¹⁰; incrementándose la duración reportada durante el 1S-2021 (33.6 días).

Comportamiento de las tasas activas

Respecto a la evolución de las tasas, la TEA promedio del portafolio se situó en 18.5% (Jun-2021: 17.6%); a raíz de las mayores tasas de mercado percibidas en el periodo continuando con el avance de las perspectivas de presiones inflacionarias. Es de mencionar que debido a la evolución de las tasas de intereses, la compañía se ubicó en un posición por encima de lo obtenido previo a un escenario pandémico (Dic-2019: 18.6%).

Concentración del portafolio

A junio 2022, Acceso cuenta con un total de 31,449 clientes (Jun-2021: 41,991 clientes). Esta caída se encuentra justificada por las menores colocaciones realizadas en el periodo de evaluación; y consecuentemente la reducción de la cartera. A un mayor detalle, el principal cliente concentra el 3.3% sobre el total de créditos emitidos; registrando una

⁷ Desde el 2016, la participación de las personas naturales sobre el total de la cartera nunca ha sido menor al 98%

⁸ Créditos otorgados para el uso a discreción del solicitante.

⁹ Banca Múltiple, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales y EDPYMES.

¹⁰ Los plazos de financiamiento oscilan entre tres y seis años.

mayor representatividad respecto a lo obtenido al cierre del 2021 (Participación: 2.3%). Seguido a ello, los 10 y 20 principales clientes concentraron el 13.2% y 20.9% del total de la cartera. Del mismo modo, los principales 50 clientes de la cartera de persona jurídica concentran el 81.2% del total de la cartera de personas jurídicas y el 25.9% sobre todos los créditos del portafolio.

Medidas adoptadas ante el COVID-19

Desde el inicio de estado de emergencia, Acceso ha venido tomando medidas para resguardar los efectos que podría generar la pandemia sobre el nivel de operaciones del negocio. En tal sentido, la compañía implementó un plan de trabajo bajo una modalidad de teletrabajo tanto para el *back office* y *middle office*. Procedió a contratar empresas de Courier para el transporte de documentos y empleados; previendo mantener esta facilidad en un largo tiempo a sus trabajadores. Cabe destacar que, durante todo el tiempo de pandemia, la compañía ha mantenido vigente todos los beneficios sociales y legales correspondientes a sus trabajadores.

Por el lado operativo, la compañía procedió con el refinanciamiento de sus principales productos; alcanzando un 85% del portafolio (70% refinanciamiento de Taxis y 15% de otros productos). A esto se sumó la implementación de un *call center* las 24 horas del día y la implementación de plataformas para el uso de ingreso de peticiones de refinanciamiento. A su vez, con la finalidad de reducir el impacto de las menores colocaciones y menores volúmenes de cobranza, Acceso tomó la decisión de la reinversión del 100% de las utilidades del 2019; sumado a la inyección de capital por el monto de S/ 22.2MM desde febrero 2020 a octubre 2021.

Finalmente, Acceso ha mantenido constante comunicación con las entidades gubernamentales para asegurar que se implementen las correctas medidas; como asegurar el continuo funcionamiento de los conductores durante la cuarentena, y la solicitud hacia las Edpymes para poder participar en las regulaciones de las operaciones de REPO's.

Riesgos Financieros

Riesgo de Crédito

La gerencia de riesgos se encarga de la gestión de acuerdo con las normas y políticas estipuladas, con la finalidad de mantener la calidad de la cartera acorde a los límites establecidos dentro de las normas para cada tipo de oferta de producto. Esta gestión implica el constante monitoreo de la cartera con la finalidad de detectar alertas tempranas que permitan realizar las acciones correctivas de manera oportuna.

Como parte de mitigar los riesgos inherentes asociados al financiamiento, desde el 2018 la empresa ha venido implementando el uso de herramientas tecnológicas, sumado a las modelos robustos y metodologías ya empleadas que han venido desarrollando por más de 14 años en el manejo de información. Así, para el proceso de admisión de un crédito, la compañía ofrece dos modalidades de evaluación crediticia: *Score Model* y el *Converus*.

El modelo de Score crediticio se caracteriza por ser implementado al 100% dentro de todos los productos *retails*¹¹. Así, esta se encuentra conformada por más de 15 modelos que contemplan la admisión del crédito, el cobro y el seguimiento. La particularidad de los modelos de *score* crediticio es que estos son evaluados de manera interna por el equipo de riesgos.

Por otro lado, desde el 2018, la compañía viene implementando la admisión de créditos por medio del software *Converus*. Este se caracteriza por ser un programa que permite identificar la veracidad de las respuestas de los solicitantes a través de cambios muy sutiles en el diámetro de la pupila y movimientos de los ojos. Como resultado, la compañía genera un ahorro de gastos y tiempo; además de acelerar el proceso de evaluación. La herramienta se viene implementando en un 100% en las solicitudes de créditos de los productos de taxi y a diferencia de los modelos de *Score*, la admisión del crédito se decide una vez realizado la prueba dentro del mismo concesionario o dealers.

Posterior al proceso de evaluación y al otorgamiento del crédito, la compañía continua con la etapa de seguimiento para evaluar los cobros de estos mismos. Con la finalidad de poder identificar de manera anticipada el comportamiento de pago de los clientes, la compañía implementa el uso de un GPS en la totalidad de los vehículos financiados. Esto le permite obtener un panorama completo sobre el uso de los vehículos de taxis y obtener un seguimiento satelital para usar el vehículo en forma de garantía en caso exista un incumplimiento en los pagos de las cuotas.

Calidad del portafolio

Al término del 1S-2022, la cartera atrasada¹² representó el 7.0% (Jun-2021: 6.2%) del total de la cartera de créditos de la compañía; totalizando S/ 54.9MM (Jun-2021: S/ 55.5MM). En torno a ello, la compañía reportó un incremento interanual del 6.0% (+S/ 3.3MM) en los créditos atrasados como consecuencia de la menor cartera crediticia realizada en el periodo ante el menor desempeño comercial; el cual viene ligado al panorama de una menor oferta de vehículos y las mayores tasas de intereses de mercado que influyen en el comportamiento del crédito vehicular. Es de precisar que la compañía mantiene niveles por encima de lo obtenido por el líder del mercado¹³.

¹¹ Taxi, Consumo, Seminuevo, Utilitario, Recolocado y Mototaxi

¹² Créditos vencidos y en cobranza judicial.

¹³ Mitsui Auto Finance: 5.5%.

Analizando por tipo de producto, la morosidad viene ligada al menor comportamiento de pago reportado por el producto de Taxi; con un índice de 8.7% (Jun-2021: 6.1%). Seguido a ello, se encuentra la morosidad obtenida por el producto Recolocados con 8.4% (Jun-2021: 6.7%), Pesados con 5.1% (Jun-2021: 5.2%), Factor Recaudo/Libre Disponibilidad con 2.8% (Jun-2021: 7.2%) y Consumo con 1.5% (Jun-2021: 2.2%).

Por otro lado, desde el 2017, Acceso Crediticio ha mantenido una tendencia creciente en el volumen de cartera deteriorada. Así, la participación de la cartera deteriorada sobre el total de créditos de la compañía pasó de un 5.7% hasta un 7.2% hacia fines del 2020 como consecuencia de una adecuación normativa solicitada por la SBS para contabilizar un grupo de operaciones reprogramadas como refinanciadas; aunado al aumento de los créditos atrasados, reprogramados y refinanciados a raíz de los efectos de la pandemia. Dado que el mayor porcentaje de colocaciones viene por parte del financiamiento de taxis, la incapacidad de poder ejecutar sus labores generó un crecimiento significativo en los volúmenes de reprogramación.

Esto, aunado a un contexto de alzas de tasas de interés y la persistente contracción en la oferta de vehículos, la compañía continua con la tendencia presentada desde años previos; generando que la Cartera de Alto Riesgo represente el 6.6% de la cartera total (Jun-2021: 5.8%). A detalle, el saldo de créditos refinanciados y reestructurados se incrementó en 6.8% (+S/ 3.5MM).

Un punto que denotar es que debido al deterioro de calidad de cartera que registra el portafolio, la empresa obtuvo un indicador de cartera deteriorada superior a lo registrado por sus principales competidores dentro del mercado de financiamiento vehicular, el cual oscila entre 6.0% y 8.0% al cierre de junio 2022.

Por otra parte, el indicador CAR ajustado por castigos¹⁴ representó el 15.1% a junio 2022; superando lo registrado durante el 1S-2021 (14.8%). Esto se encuentra asociado por la menor base como consecuencia de las menores colocaciones realizadas en el periodo y el incremento en la falta de comportamiento de pago generando un aumento de los créditos atrasados y refinanciados.

El requerimiento de patrimonio efectivo por riesgo de crédito ascendió a S/ 94.8MM a junio 2022; obteniendo un crecimiento del 10.0% (+S/ 8.5MM); como consecuencia del incremento de créditos con bajas calificaciones crediticias. Así, el requerimiento de patrimonio efectivo por riesgo de crédito representó el 89.7% del requerimiento total exigido (Jun-2021: 86.1%).

Desempeño de las reprogramaciones

Al cierre de diciembre 2021, Acceso mantiene el 56.9% de su cartera en situación de reprogramación debido al contexto de la pandemia COVID-19 (dic-2021: 56.6%). A detalle, las reprogramaciones por Covid del total de reprogramaciones de la cartera *retail* asciende a 53.6%; mientras que en los productos pesado abarca el 63.8%.

Cabe mencionar que el porcentaje de reprogramación mensual de la cartera *retail* percibido por la compañía ha mantenido su tendencia decreciente desde inicios del 2Q-2021 hasta finales del periodo de evaluación. Asimismo, este comportamiento se viene replicando para la cartera de reprogramaciones de productos pesados.

Cobertura del portafolio

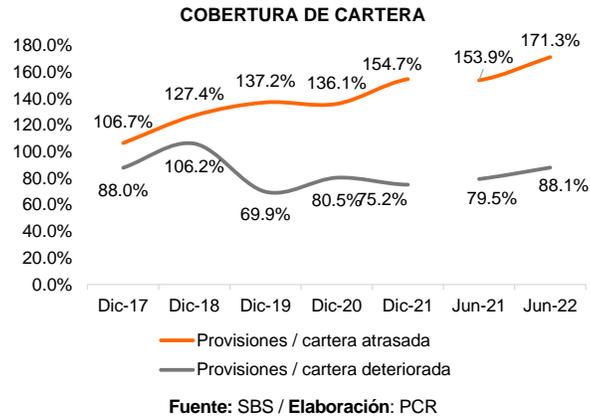
Al término del primer semestre del 2022, el 97.9% del portafolio de créditos se encuentran respaldados por contratos de garantía inmobiliarias; teniendo únicamente un total de 17 créditos pendientes de inscripción de Garantías Mobiliarias con fecha de activación mayor a 30 días al cierre del mes.

Como medida de contingencia, desde el 2021, la compañía oriento las mayores colocaciones hacia clientes que ya poseían un historial crediticio y un estable comportamiento de pago. Dicha información, reemplazó los mayores volúmenes de cuotas iniciales solicitadas en años previos; cerrando con un promedio del 2.4% y 12.6% para los productos de recolocados y taxi, respectivamente. Por otro lado, el *loan to value* (LTV) promedio para los productos del ramo tradicional¹⁵ hasta 69.1% (Promedio a Jun 2021: 87.6%)

A junio 2022, las provisiones de la compañía ascendieron a S/ 100.8MM; presentando un incremento del 18.0% (+S/ 15.3MM) respecto al 1S-2021. A detalle, las provisiones obligatorias representaron un 92.9%; siendo complementado por las provisiones voluntarias (7.1%). Estas últimas registraron un decremento de -16% en comparación a lo reportado a junio de 2021. Es de precisar que las provisiones totales representan el 12.0% del portafolio de créditos (Jun-2021: 9.5%).

¹⁴ Cartera atrasada + cartera refinanciada y reestructurada + castigos 12M) / (cartera directa bruta + castigos 12M).

¹⁵ Incluye los productos Taxi, Consumo, Bus, Camión y Utilitarios.



En torno a ello, la cobertura de cartera atrasada y deteriorada se situó en 171.3% y 88.1%; respectivamente (Jun-2021: 153.9% y 79.5%). Para tales casos, la compañía registró un incremento en sus niveles de cobertura ante las mayores provisiones realizadas por la compañía (+18.0%; +S/ 15.3MM); lo cual contrarrestó el crecimiento en la cartera atrasada (+6.0% + S/ 3.3MM) y cartera deteriorada (+6.4%; +S/ 6.9MM). Es de mencionar que, los ratios de cobertura se encuentran a la par de lo reportado por sus principales competidores especializados; cuyo indicador de cobertura de atrasos oscila entre 145% y 151%.

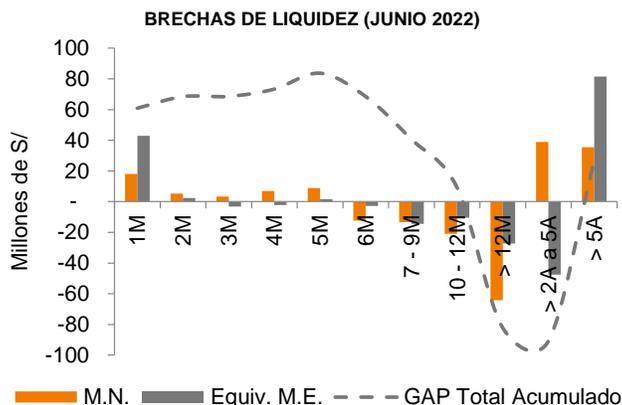
Riesgo de Liquidez

Acceso Crediticio administra el riesgo de liquidez monitoreando periódicamente su flujo de efectivo y el vencimiento de sus activos y pasivos, con la finalidad de no caer en un escenario de estrés. Así, la Gerencia de Finanzas; la cual preside el Comité de Activos y Pasivos, es el órgano responsable de la gestión de la liquidez. A su vez, el riesgo aceptado por la compañía es supervisado por el Comité Integral de Riesgos y se estipulan los límites y controles correspondientes.

Acorde a la estructura del rubro de negocio, la compañía financia sus operaciones por medio del financiamiento con entidades locales y extranjeras; ya sea por medio de Empresas Financieras, Fondos de Inversión, Banca y Caja Municipales. En base a ello, a junio 2022, el total de obligaciones financieras de Acceso asciende a S/ 914.5MM (Jun-2021: S/ 862.4MM); presentándose una mayor concentración en los préstamos con Entidades Financieras y Fondo de Inversión extranjeros con una participación del 52.1% y 38.0% del fondeo total de la compañía.

Respecto a los vencimientos, las obligaciones vigentes de la compañía mantienen una alta concentración principalmente en financiamientos de mediano plazo (77.4%); siendo complementado por obligaciones con un vencimiento menor a 1 año (3.5%) y más de 5 años (19.1%). En torno a ello, la compañía mantiene bandas positivas en moneda nacional en el corto plazo; continuando con una brecha marginal negativa para los periodos de 6 meses, 7 a 9 meses, 10 a 12 meses y 1 a 2 años y cerrando con un saldo positivo para un periodo mayor a 2 años. Por otra parte, la compañía presenta brechas marginales en moneda extranjera en la mayoría de las bandas con excepción de los periodos 1 a 2 meses y mayor a 5 años.

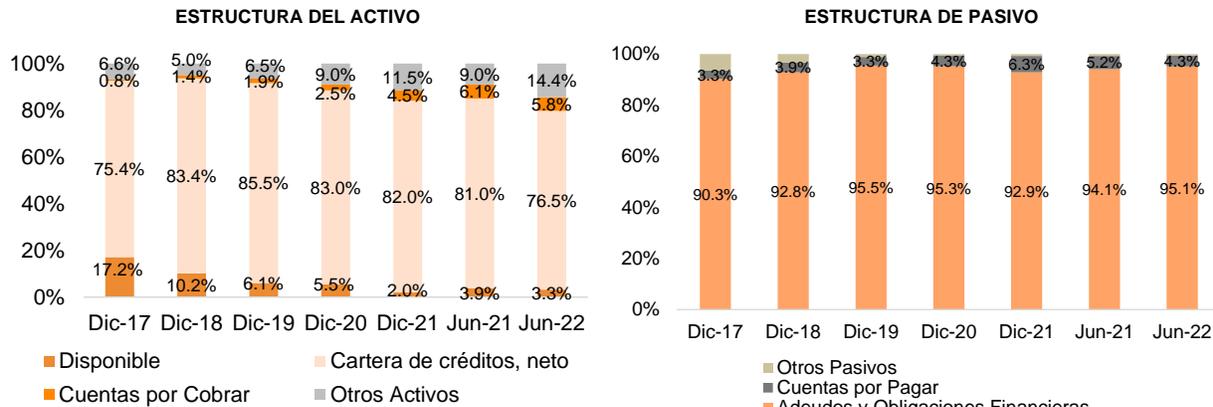
Acceso evalúa su liquidez en un horizonte de mediano y largo plazo a través de un análisis de sus ingresos y egresos de fondos en diversos plazos de vencimiento. De tal forma, la compañía mantiene una brecha de liquidez acumuladas en MN y ME positiva. No obstante, es de precisar que, a nivel desagregado, la compañía mantiene una brecha negativa para un horizonte de mediano plazo debido a los vencimientos de adeudos con las entidades financiera durante el 2024-2025.



Finalmente, la compañía mantiene un ratio de liquidez (RL)¹⁶ del 11.7%; superando el límite interno (6.0%) estipulado por la compañía ante la adquisición de nuevo financiamiento de largo plazo con entidades del exterior.

Estructura de activos y pasivos¹⁷

El Activo Total (AT) de la compañía cerró en S/ 1,708.2MM a junio 2022, mostrando una leve contracción del 0.3% (-S/ 3.2MM) a raíz de la menor disposición de fondos de efectivo (-15.9%; -S/ 6.7MM) y la menor cartera de créditos (-5.9%; -S/ 51.7MM) como consecuencia de los menores desembolsos realizados durante el periodo de evaluación; aunado al volumen de cartera vendida. Esta contracción del AT fue parcialmente amortiguada por el incremento en las cuentas de "Bienes realizable, Recibidos en Pago, Adjudicados y Fuera de Uso" (+S/ 15.7MM) ante los mayores unidades de transporte adjudicadas por la compañía (+103.3%; +S/ 14.2MM), Terrenos (+S/ 3.8MM) y Edificios (+S/ 0.8MM). Asimismo, los impuestos diferidos totalizaron S/ 17.2MM ante las mayores pérdidas reportadas en el periodo.; presentando un incremento del 147.9% (+S/ 10.3MM) respecto al 1S-2021.



Fuente: SBS / Elaboración: PCR

Por su parte, el Pasivo Total cerró en S/ 965.2MM; registrando un incremento del 4.2% (+S/ 39.0MM) respecto a junio 2021. Esto viene explicado principalmente por el incremento de los niveles de adeudos (+5.3%; +S/ 46.5MM) a raíz del financiamiento obtenido por el Development Finance Corporation (DFC) a inicios junio 2022 (+US\$ 15.0MM) con la finalidad de ser usado para financiar vehículos a GNV y capital de trabajo; y el nuevo préstamo adquirido con nuevos fondos de inversión extranjeros. Es de mencionar que durante el periodo de evaluación se presenció una contracción interanual del 13.4% (-S/ 6.4MM) en las cuentas por pagar hacia proveedores.

Adicionalmente, es importante mencionar que, durante el 2021, la compañía optó como estrategia con el cierre del reperfilamiento de la deuda con los acreedores internacionales. En base a ello, esto permitió a Acceso la adquisición de nuevos fondos ligados a un menor costo de financiamiento; permitiendo mejor su posición de liquidez a raíz de financiamientos a un mayor plazo de vencimiento. Así, la compañía logró alargar los plazos de financiamiento hasta el 2030¹⁸

Riesgo de Mercado

El riesgo de mercado es la posibilidad de pérdida por variaciones en las condiciones del mercado financiero. En particular, la compañía se ve únicamente afectado por las variaciones en las tasas de interés de mercado y en la volatilidad del tipo de cambio; ya que pueden generar un impacto en el valor de los activos y pasivos durante el periodo.

Finalmente, el riesgo de mercado es administrado a través de políticas y procedimientos establecidos bajo la supervisión mensual del Comité ALCO. Actualmente, Acceso Crediticio no cuenta con una cartera de inversiones de renta fija o renta variable y tampoco realiza emisiones en el mercado de valores, lo cual reduce su grado de exposición.

Para mitigar estos riesgos, la compañía basa sus políticas de acuerdo con el modelo estándar estipulado por la superintendencia. Al junio 2022, el requerimiento de patrimonio efectivo por riesgo de mercado totalizó S/ 172 mil (Jun-2021: S/ 1.7MM).

Riesgo cambiario

El riesgo se encuentra vinculado a la fluctuación del tipo de cambio que afecta directamente a la valuación de las cuentas del Estado de Situación Financiera. Dado que la compañía, posee una exposición de riesgo de tipo de cambio de dólares; la Edpyme ha establecido límites para dicha exposición; acorde a lo establecido por el ente regulador.

¹⁶ Ratio de liquidez medido internamente para el control de la compañía

¹⁷ EEFF no auditados.

¹⁸ A junio 2021, los plazos de vencimiento de los financiamientos se encontraban hasta 2026.

A junio 2022, el activo en ME representó el 24.0% del total de activos reportados en el periodo (Jun-2021: 22.6%). A detalle, el activo en ME presentó un incremento del 6.6% (+S/ 16.1MM) ante las mayores colocaciones de créditos directos ejecutadas en el periodo en moneda extranjera. En el mismo sentido, el pasivo en ME se incrementó en 1.4% (+S/ 3.5MM); representando el 27.0% sobre el total de pasivos. Sobre ese último, el incremento de la posición de pasivos en ME se encuentra justificado ante los mayores adeudos adquiridos con entidades internacionales.

POSICIÓN GLOBAL EN MONEDA EXTRANJERA (EN S/ MM)

	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Dic-20	Dic-21	Jun-22
a. Activos en ME	146.6	293.8	237.6	251.2	260.7	260.7
b. Pasivos en ME	133.5	296.3	235.9	244.3	268.3	262.8
c. Posición Contable en ME (a-b)	13.1	-2.5	1.7	6.9	-7.6	-2.1
d. Posición Neta en Derivados en ME	-	-	-	-	-	-
e. Valor Delta Neto en M.E.	-	-	-	-	-	-
f. Posición Global en ME (c+d+e)	13.1	-2.5	1.7	6.9	-7.6	-2.1
g. Posición Global en ME/ Patrimonio Efectivo	8.8%	-1.6%	1.0%	4.4%	-4.7%	-1.1%

Fuente: SBS / Elaboración: PCR

En consecuencia, la Compañía registra una posición global de sobreventa en ME por S/ 2.1 MM, equivalente al 1.1% del patrimonio efectivo a diciembre 2021, cumpliendo con su apetito interno y los límites establecidos por la SBS¹⁹.

Riesgo de tasa de interés

La exposición de riesgo a las variaciones de tasa de interés afecta por dos vías a la compañía. En primer lugar, a través del cambio de revalorización de los activos y pasivos; y segundo, como consecuencia del re-precio de los flujos de efectivo. Se realiza un continuo seguimiento del riesgo expuesto por parte de la gerencia de riesgo; y se establecen límites aplicables para la gestión de instrumentos, los cuales son aprobados por el Comité GIR.

La medición del riesgo ante variaciones de tasa de intereses es mediante los indicadores regulatorios: Ganancia en Riesgo (GER), que mide el impacto en el margen financiero; y el Valor Patrimonial en Riesgo (VPR); que mide el impacto sobre el capital. De tal forma, a junio 2022, los indicadores e GeR y VPR ascendieron a S/ 0.8MM y S/ 2.1MM (Jun-2021: S/ 2.71MM y S/ 2.79MM; respectivamente). Con ello, el ratio GeR/ Patrimonio Efectivo alcanzó una tasa de 0.4%, acorde con el límite interno y regulatorio aceptado²⁰. Por otra parte, el ratio de VPR / Patrimonio Efectivo se situó en 1.11%; por debajo de los límites regulatorios e internos²¹

Riesgo Operacional

La gerencia de riesgos es responsable de gestionar el riesgo operacional. Con ello, la compañía establece planes de acción para la mitigación de estos riesgos enfocándose en dos puntos: la Gestión del Riesgo Operacional y la Gestión de la Continuidad de Negocio.

Para el primer caso, la compañía evalúa la inscripción de contratos de garantía mobiliaria con la finalidad de cubrir la posibilidad de impago del cliente resguardándose en el vehículo financiado. A junio 2022, la compañía mantiene registrado un ratio de inscripción del 97.9%; manteniéndose constante respecto a lo obtenido al cierre del 2021 (97.9%). Asimismo, la compañía logro reducir su tasa de vehículos activados sin GPS hasta un 0.0%; manteniendo constante esta tendencia desde inicios del año. A la par, durante el segundo trimestre del 2022, la compañía realizó la capacitación y evaluación virtual a todo el personal de la empresa; además de concientizar al personal nuevo sobre la importancia del riesgo operacional; así como su compromiso en la gestión de estos mismos.

Por otro lado, la gestión de continuidad de negocio es un conjunto de acciones en buscar de afrontar problemas adversos que por causas naturales del desarrollo del negocio pueden afectar la eficiencia en la operatividad. Al junio 2022, la compañía realizó el envío satisfactorio en respuesta a estos planes de acción a los entes reguladores.

Análisis de Solvencia

A junio 2022, Acceso registró un patrimonio efectivo de S/ 193.3MM, presentando un crecimiento del 18.8% (+S/ 30.6MM) respecto al 1S-2021. Asimismo, el requerimiento total de patrimonio efectivo exigido ascendió a S/ 105.6MM; registrando un incremento del 5.5% (+S/ 5.5MM); sustentado principalmente por los mayores requerimientos por riesgo de crédito asociados a los cambios establecidos por el decreto supremo emitido en marzo. Por otra parte, la compañía registró una caída del 85.4% (-S/ 1.0MM) y 16.1% (-S/ 2.0MM) en los requerimientos patrimoniales por riesgo de mercado y riesgo operacional; respectivamente. Como resultado, Acceso obtuvo un Ratio de Capital Global del 14.9%; situándose a la par de lo reportado por el líder del mercado (14.9%), de su principal competencia (11.8%); y por encima de los límites regulatorios establecidos por la SBS.

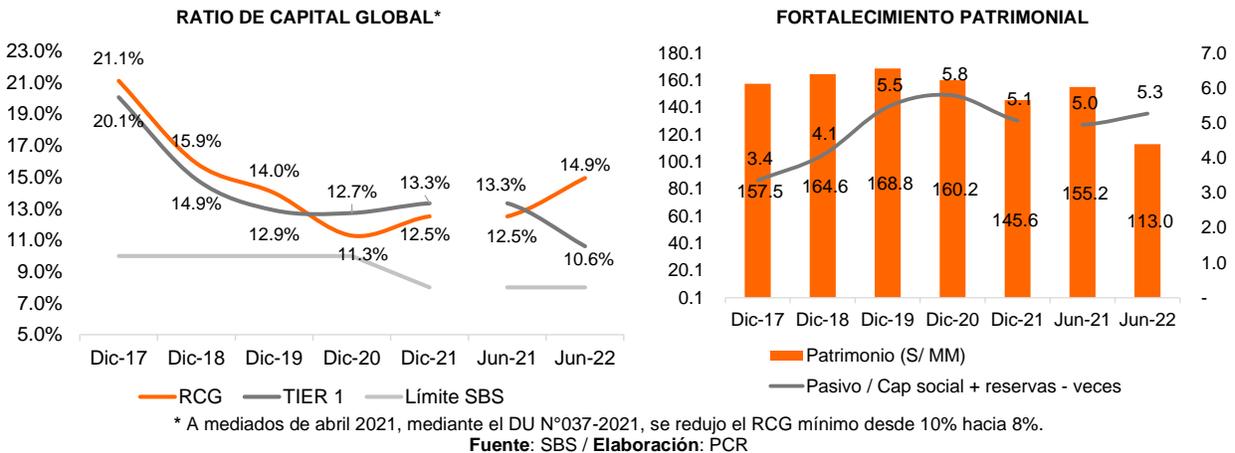
Es de precisar que, desde el 2021, la compañía viene realizando un plan de fortalecimiento patrimonial con la finalidad de hacer frente a las consecuencias originadas por la crisis del Covid-19. En base a ello, durante el 2021, la compañía ejecutó (i) una contribución de capital (S/ 30.9MM) por parte de los accionistas y (ii) un desembolso de deuda subordinada por un total de US\$ 22.2MM. Al cierre del primer trimestre, la compañía presentó un avance del 100% de

¹⁹ Posición de sobrecompra y sobreventa hasta por 10% del patrimonio efectivo.

²⁰ La SBS establece como límite regulatorio 5%; mientras que la compañía establece un límite interno del 3%.

²¹ La SBS establece como límite regulatorio 20%; mientras que la compañía establece un límite interno del 10%.

ambas estrategias. Con vistas a continuar con una estrategia de fortalecimiento, se encuentra en proceso el potencial ingreso de un nuevo accionista que aportaría hasta US\$ 20.0MM; no obstante, no hay una fecha concreta.



La compañía mantiene un ratio de apalancamiento (Pasivo / Capital Social + Reservas) de 5.3x (Jun-2021: 5.0x); registrando un aumento como consecuencia de la aplicación de la reserva legal disponible²²; con la finalidad de compensar parcialmente la pérdida registrada durante el 2020²³. Aunado a esto, se encuentra la adquisición de nuevos adeudos; generando un incremento en los niveles de los pasivos.

Es de precisar que la compañía ha venido implementando su plan de fortalecimiento patrimonial generando mejores niveles respecto a los reportados bajo una situación de pandemia. No obstante, al corte de evaluación, la compañía registra ratios por encima de lo reportado por el líder de mercado (4.2x); pero por debajo de lo obtenido por sus principales competidores; los cuales oscilan entre 7.1 y 8.1x.

Desempeño Financiero²⁴

A junio 2022, los ingresos por intereses de la compañía ascendieron a S/ 72.1MM; registrando un incremento del 0.1% (+S/ 61 mil) en comparación a lo reportado durante el 1S-2021. Esto se encuentra sustentado por los mayores intereses percibidos asociados al portafolio de créditos. Esto contrarrestó los menores intereses percibidos por fondos disponibles (-49.9%; -S/ 96 mil); los cuales ascendieron a S/ 97 mil a finales del primer semestre. Es de precisar que esta limitada evolución en los ingresos percibidos por la compañía se encuentra asociado por la disminución de la cartera crediticia.

Al mismo tiempo, los gastos por intereses mostraron un incremento del 12.8% (+S/ 4.4MM); totalizando S/ 39.5MM (Jun-2021: S/ 35.0MM). Cabe mencionar que este incremento es debido ante los mayores gastos por intereses de adeudos con instituciones financieras del extranjero por los mayores préstamos adquiridos durante el periodo de evaluación; principalmente el financiamiento adquirido con el Banco de Desarrollo de Estados Unidos con la finalidad de ser utilizado para financiar vehículos a GNV y capital de trabajo. A esto se le suma los gastos por comisiones y otros cargos relacionados a la obtención de los financiamientos obtenidos. Como resultado, Acceso presentó una utilidad Financiera Bruta de S/ 32.6MM; presentando una caída interanual del 11.9% (-S/ 4.4MM). Con ello, el margen financiero bruto se situó en 45.2% (Jun-2021: 51.4%).

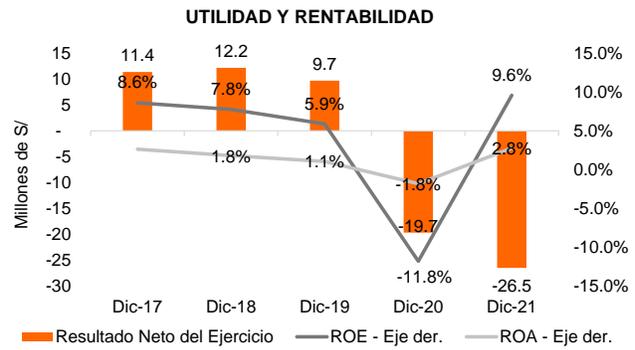
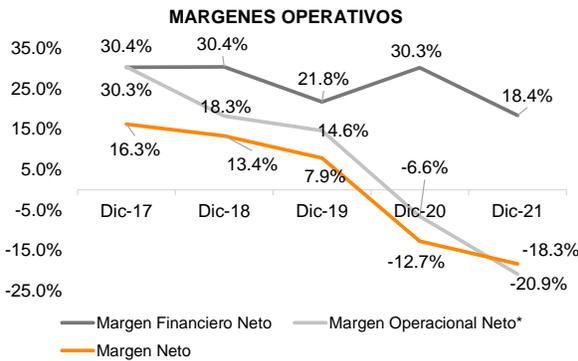
Por su parte, la provisión para créditos de cobranza dudosa (neto de recupero) ascendió a S/ 28.7MM; siendo inferior en un 0.4% (-S/ 0.1MM) respecto a lo reportado a junio 2021. Esto se encuentra asociado por la caída en la cartera de créditos de la compañía ante la menor colocación de financiamientos. Como resultado, la utilidad financiera neta se situó en S/ 3.8MM; mostrando una contracción del 52.8% (-S/ 4.3MM). Así, el margen financiero neto se posicionó en 5.3% (Jun-2021: 11.3%).

A su vez, los ingresos y gastos financieros se situaron en S/ 1.1MM y S/ 1.3MM; mostrando un incremento del 34.4% (+S/ 0.2MM) y 31.7% (+S/ 0.3MM); respectivamente. Para el primer caso, los ingresos por servicios financieros estuvieron conformados por el aumento de ingresos diversos asociados a las cartas fianzas (S/ 22 mil) y otros ingresos (S/ 1.0MM). Por otro lado, los gastos por servicios financieros se encuentran justificado principalmente por la comisión pagada por la recaudación por medio de Infogas, la comisión por servicios de recaudación; entre otros.

²² Realizado en noviembre 2021.

²³ Cumplimiento del oficio N° 52912-2021-SBS

²⁴ EEFF auditados.



**Considerando Ingresos financieros + ingresos por servicios financieros + ROF

Fuente: Acceso Crediticio / Elaboración: PCR

Adicionalmente, la compañía registró un Resultado por Operaciones Financieras (ROF) negativo por S/ 21.7MM; superando las pérdidas originadas durante el 1S-2021 (-S/ 0.3MM). A detalle, la pérdida estuvo conformada principalmente por gastos financieros propios del giro de negocio relacionados a los gastos ejecutados a los vehículos adjudicados para volverlos a reinsertar y los gastos por servicios de comisiones por comercialización; asociados a las comisiones con las empresas de seguros y las comisiones de intermediación con concesionarios. Asimismo, se registró una contracción del 76.2% (-S/ 14.1MM) dentro de los otros ingresos financieros debido a los menores ingresos percibidos por venta de cartera; junto con los menores ingresos percibidos por ventas de cartera (-82.2%; -S/ 9.6MM) respecto a junio 2021. Es de mencionar que la compañía registró una utilidad en diferencia en cambio por S/ 0.5MM (Jun-2021: S/ 40 mil).

Los gastos administrativos totalizaron S/ 24.0M, superando los gastos reportados durante junio 2021 (S/ 21.0MM). Sobre ello, estos estuvieron compuestos primordialmente los Gastos de Personal y Directorio ascendiendo S/ 14,4MM (Jun-2021: S/ 12.8MM); seguido por los Gastos por Servicios de Terceros con S/ 8.9MM (Jun-2021: S/ 7.8MM) y los Impuestos y Contribuciones con S/ 0.6MM (Jun-2021: S/ 0.3MM). Asimismo, los gastos por depreciación y amortización totalizaron S/ 0.8MM (Jun-2021: S/ 0.7MM). Con ello, Acceso obtuvo una utilidad operativa neta negativa de -S/ 43.1MM; mostrando una pérdida aumentada en comparación a junio 2021 (-S/ 14.1MM). Así, el margen operacional neto fue de -59.8% (Jun-2021: -19.6%).

En relación con la Valuación de los Activos y Provisiones, la compañía obtuvo una pérdida por -S/ 7.8MM (Jun-2021: +S/ 2.6MM); como consecuencia de los mayores gastos por provisión por la adjudicación de vehículos. Por otro lado, Finalmente, Acceso alcanzó una utilidad neta de -S/ 32.4MM, mientras que la reportada durante el 1S-2021 fue -S/ 12.9MM. Cabe precisar que esta mayor pérdida se encuentra relacionada por la menor cartera crediticia de la compañía y las elevadas pérdidas originadas por los resultados de operaciones financieras. En consecuencia, los indicadores de ROE y ROA anualizados se ubicaron en -32.9% y -4.2%; respectivamente (Jun-2021: -20.1% y -2.9%). Es de precisar que la compañía mantiene indicadores de rentabilidad por debajo de lo reportado por los principales competidores dentro del mercado de créditos vehiculares²⁵.

²⁵ Santander: 13.2% y 2.3% / MAF: 23.6% y 5.5%.

Anexos

Edpyme Acceso Crediticio S.A. (Miles de S/)	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Dic-20	Dic-21	Jun-21	Jun-22
ACTIVOS							
Disponible	33,379	101,652	80,108	59,997	22,083	42,109	35,411
Cartera de Crédito, neto	446,980	653,009	881,526	901,858	884,558	876,261	824,553
Vigentes	439,592	647,850	842,112	823,113	770,408	861,811	816,075
Refinanciados y Reestructurados	4,650	6,035	46,110	45,999	57,139	52,012	55,565
Atrasados	21,924	30,248	49,016	67,522	54,740	55,539	58,890
Provisiones	-23,381	-38,536	-67,326	-92,019	-84,900	-85,478	-100,865
Intereses & Rendimientos Devengados de créditos	4,195	7,412	11,614	57,243	87,171	-7,624	-5,112
Bienes Recibidos en pago y adjudicados, neto	10,248	9,308	4,710	8,480	8,433	3,561	19,314
Cuentas por Cobrar	4,666	11,239	19,816	26,920	48,189	66,151	62,692
Inmuebles, Mobiliario y Equipo, Neto	11,506	11,311	12,040	11,480	12,331	12,400	12,380
Activo Intangible, neto	140	136	84	96	289		
Impuesto Diferido	2,112	2,730	199	8,251	17,175	6,965	17,268
Otros Activos	15,382	15,386	49,722	69,747	85,679		
Activo total	592,686	783,227	1,030,680	1,086,829	1,078,737	1,081,435	1,078,241
PASIVOS							
Adeudos y Obligaciones Financieras	393,004	574,406	823,351	882,770	867,179	871,870	918,382
Cuentas por Pagar	14,226	23,974	28,860	39,430	59,006	47,785	41,365
Otros Pasivos	27,947	20,264	9,650	4,436	6,966	6,562	5,478
Pasivo total	435,177	618,644	861,861	926,636	933,151	926,217	965,224
Patrimonio total	157,509	164,583	168,819	160,193	145,586	155,219	113,017
Pasivo + Patrimonio	592,686	783,227	1,030,680	1,086,829	1,078,737	1,081,435	1,078,241

Fuente: SBS / Elaboración: PCR

Edpyme Acceso Crediticio S.A. (Miles de S/)	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Dic-20	Dic-21	Jun-21	Jun-22
ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS							
Ingresos por Intereses	69,907	91,225	123,387	154,535	144,453	72,078	72,138
Gastos por Intereses	(26,413)	(44,003)	(58,420)	(70,999)	(70,804)	(35,053)	(39,536)
Márgen Financiero Bruto	43,494	47,222	64,967	83,536	73,649	37,025	32,603
Provisiones para Créditos Directos	(22,295)	(19,469)	(38,116)	(36,773)	(47,035)	(28,886)	(28,753)
Márgen Financiero Neto	21,199	27,753	26,851	46,763	26,614	8,159	3,850
Ingresos (Gastos) por Servicios Financieros	(589)	1,237	8,127	2,620	(2,067)	(237)	(289)
Márgen Financiero Neto de servicios financieros	20,610	28,990	34,978	49,383	24,547	7,923	3,561
Resultado de Operaciones Financieras (ROF)	28,057	26,319	23,216	(16,812)	(10,503)	(352)	(22,385)
Ganancia por Diferencia de Cambio, neto	12,453	6,432	10,151	1,496	393	40	590
Valorización de inversiones a valor razonable	129	87	38	79	-	-	-
MÁRGEN OPERACIONAL	61,249	61,828	68,383	34,146	14,437	7,611	(18,235)
Gastos de Administración	(38,672)	(43,624)	(48,745)	(42,864)	(43,125)	(21,025)	(24,050)
Depreciación y Amortización	(1,303)	(1,547)	(1,585)	(1,464)	(1,478)	(731)	(844)
Márgen Operacional Neto	21,274	16,657	18,053	(10,182)	(30,166)	(14,145)	(43,129)
Provisiones	(552)	(2,696)	5,137	(6,327)	(3,164)	2,620	(7,858)
Utilidad de Operación	20,722	13,961	23,190	(16,509)	(33,330)	(11,526)	(50,987)
Otros Ingresos (Gastos), Neto	(4,262)	3,776	(9,044)	(10,625)	(2,579)	(7,013)	4,604
Utilidad Antes del Impuesto a la Renta	16,460	17,737	14,146	(27,134)	(35,909)	(18,539)	(46,383)
Impuesto a la Renta	(5,093)	(5,547)	(4,425)	7,469	9,410	5,549	13,974
Resultado del Ejercicio	11,367	12,190	9,721	(19,665)	(26,499)	(12,990)	(32,409)

Fuente: SBS y Acceso Crediticio / Elaboración: PCR

Edpyme Acceso Crediticio S.A.	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Dic-20	Dic-21	Jun-21	Jun-22
CALIDAD DE ACTIVOS							
CARTERA CRÍTICA	8.64%	7.52%	10.78%	15.36%	12.17%	14.16%	20.02%
CARTERA CRÍTICA (Sector EDPYME)	10.00%	9.20%	9.80%	12.61%	12.78%	13.33%	14.10%
CARTERA ATRASADA / CRÉDITOS DIRECTOS	4.70%	4.40%	5.19%	7.16%	6.16%	6.20%	7.01%
CARTERA ATRASADA / CRÉDITOS DIRECTOS (Sector EDPYME)	4.00%	4.30%	4.10%	5.74%	6.22%	6.00%	6.04%
CARTERA REFINANCIADA Y REESTRUCTURADA / CRÉDITOS DIRECTOS	1.00%	0.88%	5.02%	4.96%	6.51%	5.81%	6.61%
CARTERA REFINANCIADA Y REESTRUCTURADA / CRÉDITOS DIRECTOS (Sector EDPYME)	0.60%	0.50%	2.20%	3.04%	4.09%	4.09%	3.27%
CARTERA DETERIORADA / CRÉDITOS DIRECTOS	5.70%	5.27%	10.21%	12.12%	12.67%	12.01%	13.62%
CARTERA DETERIORADA / CRÉDITOS DIRECTOS (Sector EDPYME)	4.60%	4.80%	6.30%	8.77%	10.31%	10.09%	9.31%
PROVISIONES / CARTERA ATRASADA	106.65%	127.39%	137.24%	136.12%	154.74%	153.91%	171.28%
PROVISIONES / CARTERA ATRASADA (Sector EDPYME)	162.00%	153.40%	159.00%	163.23%	147.56%	154.69%	144.62%
PROVISIONES / CARTERA DETERIORADA	87.99%	106.20%	69.81%	80.45%	75.19%	79.48%	88.13%
PROVISIONES / CARTERA DETERIORADA (Sector EDPYME)	141.00%	136.50%	103.70%	106.75%	89.04%	91.97%	93.83%
PROVISIONES / CRÉDITOS DIRECTOS	5.02%	5.60%	7.13%	9.75%	9.53%	9.55%	12.01%
PROVISIONES / CRÉDITOS DIRECTOS (Sector EDPYME)	6.50%	6.60%	6.50%	9.37%	9.18%	9.28%	8.74%
LIQUIDEZ							
ADEUDOS / PASIVO TOTAL	88.90%	91.80%	94.13%	93.83%	91.72%	92.80%	94.00%
ADEUDOS / PASIVO TOTAL (Sector EDPYME)	83.80%	85.50%	86.00%	82.72%	79.76%	77.79%	80.31%
DISPONIBLE / ACTIVO TOTAL	17.06%	10.19%	6.04%	5.52%	2.05%	3.88%	3.26%
DISPONIBLE / ACTIVO TOTAL (Sector EDPYME)	9.70%	6.60%	5.50%	7.19%	8.63%	7.68%	5.13%
SOLVENCIA							
RATIO DE CAPITAL GLOBAL	21.11%	15.88%	14.00%	13.79%	12.51%	13.37%	14.95%
RATIO DE CAPITAL GLOBAL (Sector EDPYME)	17.00%	17.20%	17.20%	18.49%	15.56%	18.13%	14.84%
PASIVO TOTAL / CAPITAL + RESERVAS (VECES)	3.4	4.1	5.5	5.8	5.1	4.9	5.3
PASIVO TOTAL / CAPITAL + RESERVAS (VECES) (Sector EDPYME)	3.5	3.3	3.7	3.5	4.2	3.6	7.1
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL (VECES)	2.8	3.9	5.1	5.8	6.4	6.0	8.6
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL (VECES) (Sector EDPYME)	3.7	3.3	3.5	3.5	3.9	3.8	6.6
RENTABILIDAD							
ROE (SBS)	8.62%	7.78%	5.89%	-11.79%	-17.19%	-20.08%	-32.91%
ROE (SBS) (Sector EDPYME)	2.40%	15.60%	13.90%	2.18%	6.13%	-3.46%	1.69%
ROA (SBS)	2.63%	1.82%	1.06%	-1.82%	-2.44%	-2.95%	-4.23%
ROA (SBS) (Sector EDPYME)	0.50%	3.60%	3.10%	0.49%	1.28%	-0.76%	0.31%
MARGEN FINANCIERO NETO / INGRESOS FINANCIEROS	6.32%	1.51%	11.65%	10.41%	1.20%	-3.99%	-25.60%
MARGEN FINANCIERO NETO / INGRESOS FINANCIEROS (Sector EDPYME)	48.60%	54.10%	54.80%	41.71%	48.96%	42.31%	34.19%
MARGEN OPERATIVO NETO	23.52%	16.10%	11.74%	-4.58%	-16.81%	-14.27%	-53.59%
MARGEN OPERATIVO NETO (Sector EDPYME)	10.80%	23.00%	23.20%	8.54%	16.11%	14.06%	-6.74%
MARGEN NETO	11.89%	10.78%	5.79%	-10.33%	-15.56%	-14.12%	-41.21%
MARGEN NETO (Sector EDPYME)	2.00%	15.60%	14.30%	2.62%	7.47%	5.03%	-5.79%
INGRESOS FINANCIEROS / INGRESOS FINANCIEROS + INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	99.25%	97.95%	94.36%	97.60%	99.03%	99.09%	98.58%
INGRESOS FINANCIEROS / INGRESOS TOTALES	103.80%	94.85%	99.46%	103.23%	100.58%	107.55%	93.36%
INGRESOS FINANCIEROS / INGRESOS TOTALES (Sector EDPYME)	95.60%	92.20%	92.40%	91.80%	92.46%	92.46%	85.48%
EFICIENCIA							
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN / INGRESOS + SERVICIOS FINANCIEROS	39.27%	37.78%	27.39%	21.98%	25.08%	22.7%	30.2%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN / INGRESOS + SERVICIOS FINANCIEROS (Sector EDPYME)	53.10%	46.80%	45.50%	41.08%	41.2%	40.1%	44.6%