

AUTOPLAN EAFIC S.A.

Informe con EEFF¹ al 30 de junio del 2024	Fecha de comité: 11 de marzo del 2025						
Periodicidad de actualización: Semestral	Sector Fondos Colectivos, Perú						
Equipo de Análisis							
Julio Rioja irioja@ratingspcr.com	Michael Landauro mlandauro@ratingspcr.com			(511) 208.2530			
Fecha de información	Dic-2021	Jun-2022	Dic-2022	Jun-2023	Dic-2023	Jun-2024	Jun-2024
Fecha de comité	31/05/2022	29/11/2022	26/05/2023	23/11/2023	31/05/2024	11/11/2024	11/03/2025
Solvencia Financiera	PEA	PEA	PEA	PEA	PEA	PEA	PEA
Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan	PEA+	PEA+	PEA+	PEA+	PEA+	PEA+	PEA+
Perspectiva	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable	Estable

Significado de la clasificación

Solvencia Financiera del Emisor PEA: Corresponde a emisores que cuentan con una buena capacidad de pago de sus obligaciones en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en la entidad, en la industria a la que pertenece o en la economía. Los factores de protección son satisfactorios.

Emisiones de mediano y largo plazo PEA: Emisiones con buena calidad crediticia. Los factores de protección son adecuados, sin embargo, en periodos de bajas en la actividad económica los riesgos son mayores y más variables.

Las categorías de solvencia financiera y emisiones de mediano y largo plazo y de acciones preferentes podrán ser complementadas si correspondiese, mediante los signos (+/-) para mejorar o desmejorar, respectivamente la clasificación alcanzada entre las categorías PEA y PEB, 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.”

Racionalidad

En Comité de Clasificación de Riesgo, PCR decidió ratificar la clasificación de Solvencia Financiera de Autoplan EAFIC en “PEA”, y la clasificación del Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan en “PEA+”, con perspectiva “Estable”; con información no auditada a junio de 2024. La decisión se sustenta en el desempeño positivo de los ingresos de la administradora, reflejado en el crecimiento de los grupos y contratos suscritos bajo el programa plan 21. Además, se destaca la mejora de los indicadores de rentabilidad y la adecuada solvencia, las cuales refuerzan la estabilidad de la entidad. Por otro lado, la calificación se encuentra limitada por la elevada morosidad de la entidad, que a la vez se encuentra coberturada por garantías que permiten reducir el riesgo de pérdida.

Perspectiva

Estable

Resumen Ejecutivo

- **Modelo de negocio y posicionamiento.** Autoplan es una empresa que administra fondos colectivos² y se especializa en financiamiento vehicular para personas naturales y jurídicas con limitado acceso al sistema financiero. Su objetivo es consolidarse en el mercado aprovechando su relación comercial y el conocimiento del sector con empresas concesionarias, además de contar con una red de acuerdos comerciales con más de 40 concesionarios de vehículos en todo el país. A finales de junio de 2024, la Compañía ocupó la tercera posición en el mercado, participando del 13.8% del total de activos del sistema de fondos colectivos, que suma aproximadamente USD 373.8 MM.
- **Ligera reducción de grupos administrados y crecimiento de cartera.** Entre junio de 2023 y junio de 2024, los grupos administrados por Autoplan disminuyeron de 115 a 111, con una caída en el programa Autoplan - 002 (de 86 a 75 grupos) y un crecimiento en Plan 21 (de 29 a 36 grupos). En términos de valor, Autoplan - 001 cayó de USD 0.7 MM a USD 0.1 MM tras liquidar su último grupo, mientras que Autoplan - 002 se mantuvo estable, pasando de USD 107.2 MM a USD 100 MM. Plan 21, por su parte, creció un 47%, alcanzando USD 54.9 MM. En total, la cartera administrada aumentó en USD 9.7 MM, alcanzando USD 155 MM, lo que representa un crecimiento global del 6.6%.
- **Mayores Contratos Suscritos.** El programa Autoplan - 002 mostró una ligera reducción, bajando de 3,290 en junio de 2023 a 3,065 contratos en junio de 2024, lo que representa una disminución del 6.8%. Por otro lado, el programa Plan 21 creció exponencialmente, aumentando de 470 a 1,561 contratos, lo que refleja una fuerte aceptación en el

¹ EE.FF. no auditados.

² Autorizada por la SMV.

mercado. En general, la cartera total de contratos suscritos creció de 3,768 a 4,626, un incremento del 22.8%, gracias al crecimiento de Plan 21, que ha compensado las caídas en otros programas.

- **Crecimiento de la rentabilidad neta.** La utilidad neta ha aumentado significativamente, de S/ 6.3 MM a S/ 10.3 MM, gracias a un incremento en las cuotas de administración y otros ingresos como comisiones de seguros y diferencia cambiaria. El margen neto también ha mejorado, subiendo del 17.0% al 25.5%, lo que indica un fortalecimiento en la rentabilidad total. El ROAA ha mejorado de 5.3% a 6.0%, indicando una mayor rentabilidad respecto a los activos, mientras que el ROAE no ha mostrado cambios significativos, alcanzado los 18.6%.
- **Adecuada Solvencia.** La relación de endeudamiento patrimonial disminuyó de 2.4x a 2.0x, indicando una reducción en la dependencia de la deuda así como el fortalecimiento del patrimonio. Además, los ratios de deuda financiera sobre patrimonio y sobre activos totales también mostraron descensos, indicando una menor exposición al riesgo financiero. En conjunto, estos cambios reflejan una estrategia prudente que mejora el perfil de solvencia de la entidad.
- **Mejora en los niveles de cobertura de la cartera adjudicada.** La Compañía exige garantías reales y personales al asociado adjudicado con el objetivo de mitigar el riesgo de crédito en perjuicio del grupo y/o fondo administrado. A junio de 2023, el saldo de capital fue de USD 27.2 MM con garantías de USD 77.3 MM, resultando en un ratio de cobertura 2.8x. Para junio de 2024, el saldo aumentó a USD 30.7 MM y las garantías a USD 91.0 MM, elevando el ratio de cobertura a 3.0x. Esto refleja una creciente protección contra riesgos de incobrabilidad y refuerza su solidez.
- **Incremento en nivel de mora y reducción de contratos resueltos.** Entre junio de 2023 y junio de 2024, el ratio de mora de la empresa aumentó del 4.5% al 5.2%, reflejando un mayor nivel de mora en su cartera de vehículos adjudicados, debido a un cambio en la normativa de la SBS que considera mora a partir de 91 días. En contraste, el ratio de contratos resueltos disminuyó significativamente, pasando del 7.1% en junio de 2023 (768 contratos resueltos de 10,782 habilitados) al 3.1% en junio de 2024 (355 resueltos de 11,300 habilitados). Esta reducción indica una mejora en la gestión de la cartera de asociados, lo que puede reflejar estrategias de cobranza más eficaces.
- **Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan (Ampliación a US\$ 80 MM).** El Programa incluye un Fideicomiso de Flujos como garantía, el cual abarca todas las operaciones de los planes gestionados por Autoplan (Autoplan 002 y Plan 21), aunque su enfoque principal es en los requerimientos de Plan 21. Además, se han establecido covenants que limitan el nivel de apalancamiento de la Compañía. A dic-2024, Autoplan ha cumplido con todos los covenants establecidos en el Programa y en el Fideicomiso, así como cumple con dichos covenants en el horizonte de la proyección enviada por la entidad.

Factores Clave

Factores que podrían mejorar las calificaciones de la Compañía

- Mejora sostenida de la calidad crediticia del segmento de adjudicados.
- Mejora sostenida del posicionamiento de mercado de la Compañía, manteniendo saludables indicadores de mora, generación operativa, solvencia y rentabilidad.

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

- Deterioro sostenido del indicador de mora, con impacto sustancial sobre la solvencia, liquidez y rentabilidad de la Compañía.
- Desaceleración de los grupos que se incorporan al fondo o incremento relevante de resoluciones, lo cual reduciría los ingresos futuros de la administradora y por ende el flujo de caja proyectado.
- Incumplimiento de la cobertura del fideicomiso sobre las obligaciones respaldadas y/o resguardos financieros de la Compañía.

Metodología utilizada

La opinión contenida en el informe se ha basado en la aplicación rigurosa de la “metodología de calificación de riesgo de instrumentos de deuda de corto, mediano y largo plazo, acciones preferentes y emisores (Perú)”, actualizado en Comité de Metodologías con fecha 18 de octubre de 2022.

Información utilizada para la clasificación

- **Información financiera:** Estados financieros auditados para el periodo 2019 – 2023. Estados financieros consolidados situacionales a jun-2023 y jun-2024. Contrato Marco inscrito en la SMV, Contrato de Fideicomiso, versiones preliminares de las adendas al Contrato Marco y Contrato de Fideicomiso (ampliación a US\$ 80.0 MM).
- **Riesgo Crediticio:** Manual de Riesgo de Crédito, indicadores de mora y contratos resueltos, política de garantías.
- **Riesgo de Mercado, liquidez y solvencia:** Información financiera, indicadores asociados.
- **Riesgo Operativo:** Reglamento de Gestión Integral de Riesgos, informe PLAFT.

Limitaciones y Limitaciones Potenciales para la clasificación

- **Limitaciones encontradas:** No se encontró limitaciones respecto a la información presentada por la empresa.
- **Limitaciones potenciales:** (i) La recuperación de la economía local se encuentra supeditada la materialización de un entorno político y social que impulse la confianza de los inversionistas. (ii) El desempeño de la Compañía se encuentra afecto a cambios de regulación y/o nueva regulación aplicable sobre el mercado vehicular o mercado de fondos colectivos. (iii) La Clasificadora realiza el seguimiento correspondiente al desempeño del plan de adjudicación anticipada “Plan 21”, dado que, la velocidad de incorporación de nuevos grupos y su necesidad de financiamiento externo, genera impactos sobre el desempeño de los indicadores de solvencia de la Compañía.

Contexto Económico

La economía peruana registró un incremento de +2.5% durante el primer semestre del 2024, lo cual se debe a la mayor actividad en la mayoría de los sectores como Construcción (+4.0%), Agropecuario (+4.5%), Pesca (+45.0%), Transporte (+5.4%), manufactura (+1.5%), entre otros.

En detalle, la mayor actividad en el sector Construcción derivó del mayor avance físico de obras públicas (principalmente) y privadas, mayor inversión en edificios, mejoramiento de hospitales, carreteras, servicios básicos, entre otros. En el caso del Agropecuario, esto se dio por un clima más favorable (lluvias oportunas) para el normal desarrollo del cultivo de papa y mayor humedad del suelo para la producción de arroz cáscara, así como ausencia de heladas, granizadas, friaje, entre otros; mientras que la actividad pecuaria registró un ligero incremento en la producción de aves, vacuno, entre otros. Respecto al sector pesca, esta se sustentó en la mayor extracción de especies para consumo humano indirecto o industrial (harina y aceite de pescado) como la anchoveta, principalmente por la primera temporada de este en la zona Norte-Centro del país; contrastó la menor producción de consumo humano directo ante menor disponibilidad de recursos para congelados como jurel, caballa y atún, mientras que en frescos se aumentó por mayor disponibilidad de bonito, perico, entre otros. Por otra parte, el sector Transporte tuvo un mayor registro debido al movimiento de pasajeros en avión, mayor demanda de vuelos nacionales e internacionales a Sudamérica y Norteamérica principalmente, así como mayor actividad de transporte terrestre por días festivos en el segundo trimestre, como semana santa, día de la madre, entre otros, y vía marítima en líquidos y mercancía por contenedores. Finalmente, el sector manufactura creció ante la mayor producción primaria en conservas marinas, productos con metales preciosos, petróleo refinado, conservación de carne, azúcar; mientras que la caída en productos no primarios se asocia a menores bienes intermedios como productos metálicos, arcilla, vidrio; contrastados por bienes de consumo como prendas de vestir, perfumes, bebida; y de capital como vehículos, maquinaria para explotación minera, construcción, entre otros.

En contraste, el sector financiero y seguros ha mostrado una contracción de -2.9%, lo cual está relacionado al menor crecimiento de los créditos empresariales y de consumo en el sistema, principalmente de la banca múltiple.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS PERÚ									
INDICADORES	2019	2020	2021	2022	2023	IS-2024	2024 (E)***	2025 (E)***	
PBI (var. % real)	2.2%	-11.0%	13.6%	2.7%	-0.6%	+2.5%	3.1%	3.0%	
PBI Minería e Hidrocarburos (var.%)	0.0%	-13.4%	7.5%	0.35%	8.2%	+1.9%	1.2%, 3.7%	1.9%, 7.1%	
PBI Manufactura (var. %)	-1.7%	-12.5%	18.6%	1.0%	-6.7%	+1.5%	5.2%, 2.3%	3.4%, 3.0%	
PBI Electr & Agua (var. %)	3.9%	-6.1%	8.5%	3.9%	3.7%	+2.5%	3.1%	3.0%	
PBI Pesca (var. % real)	-17.2%	4.2%	2.8%	-13.7%	-19.8%	+45.0%	22.4%	4.9%	
PBI Construcción (var. % real)	1.4%	-13.3%	34.5%	3.0%	-7.9%	+4.0%	3.2%	3.4%	
Inflación (var. % IPC)*	1.9%	2.0%	6.4%	8.5%	3.2%	2.3%	2.3%	2.0%	
Tipo de cambio cierre (S/ por US\$)**	3.36	3.60	3.97	3.81	3.71	3.74	3.76 – 3.77	3.76 – 3.80	

Fuente: INEI-BCRP / Elaboración: PCR

*Variación porcentual últimos 12 meses

**BCRP, tipo de cambio interbancario promedio de los últimos 12 meses. Proyecciones: Encuesta de Expectativas BCRP jun-2024.

***BCRP, Reporte de Inflación de sep-2024. Las proyecciones de minería e hidrocarburos están divididas, respectivamente, así como el de manufactura en primaria y no primaria respectivamente.

El BCRP proyecta que la economía tendrá un crecimiento de 3.1% al cierre del 2024, lo cual se sustentaría en la recuperación de sectores como agro, pesca y manufactura, ante la normalización de condiciones climáticas observadas durante el año previo. Asimismo, los sectores no primarios tendrían mayor dinamismo por el consumo e inversión durante el segundo semestre ante mejora de los ingresos reales, empleo y disponibilidad de AFP y CTS, generando mayor confianza de agentes económicos. Finalmente, la mayor inversión pública tendría un impacto directo en el sector construcción y el consumo en el comercio y servicios. Para el 2025, el producto crecería 3.0% considerando condiciones climáticas normales y entrada de proyectos mineros e infraestructura, teniendo un impacto en el gasto privado.

Asimismo, el BCRP proyecta que la inflación sería de 2.3% para el 2024, la cual se ubicaría dentro del rango meta incluso hasta el 2025, lo que responde a la menor incidencia de los fenómenos climatológicos sobre los precios de los alimentos respecto al año previo, sin embargo, aumenta ligeramente respecto al estimado previo dado que se espera una reversión más lenta en los precios de alimentos. En contraste, la proyección de la inflación sin alimentos y energía se revisa a la baja, de 2,7 a 2,5 por ciento para 2024, dado que se espera que la inflación de servicios se reduzca más rápido.

El balance de riesgos para la proyección de inflación se mantiene neutral. Los riesgos para la proyección incluyen principalmente las siguientes contingencias: (i) choques financieros por presiones al alza del tipo de cambio, salida de capitales y mayor volatilidad en los mercados financieros por episodios de mayor incertidumbre política o por el incremento de la volatilidad de los mercados financieros internacionales por tensiones geopolíticas; y (ii) choques de demanda externa por la desaceleración del crecimiento global, que implicaría una menor demanda por nuestros productos de exportación.

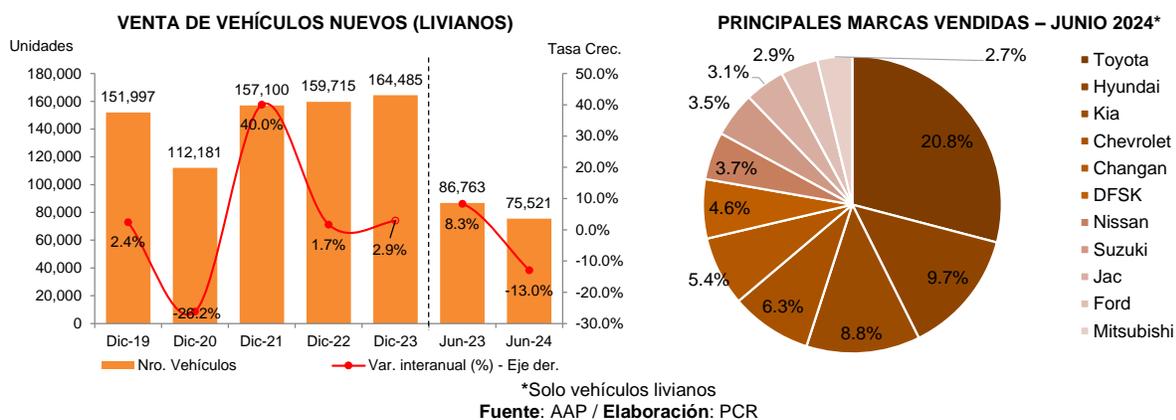
El déficit fiscal acumulado (últimos 12 meses) subió de -2.8% a -4.0% del PBI entre dic-2023 y ago-2024, debido principalmente a la contracción de los ingresos corrientes, afectados por la reducción de los coeficientes de pago a cuenta del impuesto a la renta, y, en menor medida, por el alto crecimiento de la inversión pública y mayores gastos

corrientes. A pesar de ello, el BCRP proyecta un déficit de -3.3% al cierre del 2024 y -2.0% al 2025, considerando un manejo cauteloso del gasto público, de la política tributaria, mayores ingresos extraordinarios y mejor actividad económica soportado también por precios de minerales más altos.

Sector automotriz

De acuerdo con la información proporcionada por la Asociación Automotriz del Perú (APP), a junio 2024, el sector automotriz ha presentado un decremento en la venta de vehículos de 6.9%, debido a la reducción de la venta de vehículos livianos; los cuales al corte de evaluación alcanzaron las 75,521 unidades vendidas, con un decremento de 13.0% interanual, principalmente por la menor venta de automóviles (-24.5%) y Pick UP y Furgonetas (-14.4%). Dicho resultado es explicado principalmente por la desaceleración del consumo privado. Según analistas, se espera recuperación del sector para el cuarto trimestre del presente año, apoyados en la recuperación del consumo y a una mayor liquidez disponible, dado los retiros de AFP y CTS, que podrían apoyar positivamente al sector automotriz.

Por su parte, la venta de vehículos pesados presentó un incremento interanual del 7.1%, alcanzando las 8,801 unidades vendidas. Este incremento se vio influenciado principalmente por la venta de tractocamiones (+27.9%). Asimismo, la venta de minibús y ómnibus presentaron una reducción de 25.5%. El resultado positivo de vehículos pesados, se explica producto de la reactivación de la inversión pública y al desempeño positivo del sector turismo.



A junio 2024, Toyota sigue manteniendo su predominio como líder del mercado de venta de vehículos livianos con una participación del 20.8%; seguido por Hyundai y Kia; quienes registran una participación del 9.7% y 8.8%; respectivamente. En consecuencia, estas "marcas" concentran cerca del 40.0% 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, Changan y DFSK debido a su mayor participación de mercado; generando una mayor competencia. Con relación al segmento de los vehículos pesados, este segmento se encuentra liderado por las marcas Volvo, Isuzu y Mercedes Benz; quienes concentran cerca del 35.0% de la participación de las ventas de camiones

Sistema de Fondos Colectivos

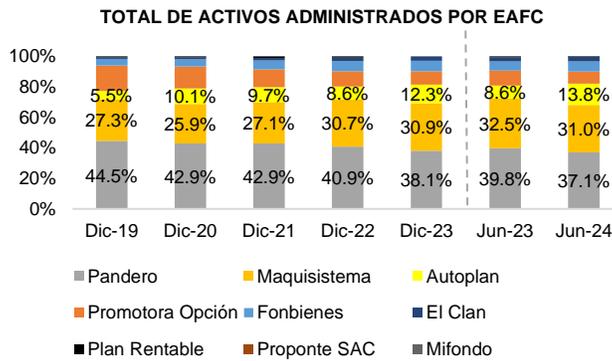
Los fondos colectivos permiten a las personas naturales o jurídicas, asociadas en un Grupo, adquirir bienes y/o servicios, mediante aportes mensuales de un determinado número de cuotas a pagar periódicamente. De esta manera, los fondos se convierten en una fuente de financiamiento adicional o complementaria al sistema bancario para la adquisición de bienes.

A junio de 2024, el sistema de fondos colectivos estuvo integrado por 8 empresas administradoras de fondos colectivos (EAFC) supervisadas por la SMV. El conjunto de Activos administrados³ dentro del sistema sumó alrededor de USD 373.8 MM (+7.7%, +USD 26.8 MM respecto a junio 2023). Este incremento refleja una tendencia positiva en el desempeño de las empresas en el sistema.

Entre las empresas destacadas, Panderó y Maquisistema mantienen su posición como los mayores administradores de fondos. Panderó experimentó un pequeño crecimiento, pasando de USD 138.0 MM a USD 138.8 MM, mientras que Maquisistema también vio una ligera alza, de USD 113.0 MM a USD 116.0 MM. Estas dos empresas dominan el mercado, concentrando más del 68% del total.

Por otro lado, se observan algunos cambios notables en otras empresas. Autoplan registró un incremento sustancial en los activos administrados, pasando de USD 29.9 MM a USD 51.8 MM (+73.2%, +USD 21.2 MM respecto a junio 2023).

³ Con información auditada disponible en la SMV.



Fuente: SMV / Elaboración: PCR

De hecho, este crecimiento generó que Autoplan aumente su participación de mercado, del 8.6% en junio 2023 al 13.8% en junio 2024, y que de esta forma pase a ocupar el tercer lugar en market share. En contraste, Promotora Opción experimentó una disminución, pasando de USD 33.7 MM a USD 29.9 MM, lo que indica una pérdida de participación, de 9.7% a 8.0%. Además, empresas como Proponte SAC y Mifondo registraron un crecimiento desde cero en el periodo anterior, debido al ingreso de estas entidades al mercado a finales de 2023.

Por otro lado, es importante mencionar que el 6 de noviembre de 2023, la SMV⁴, con el objetivo de proteger la integridad del sistema de fondos colectivos, revocó la autorización de funcionamiento de Plan Rentable EAFC. Se indicó que esta revocación no exime a la empresa del cumplimiento de las obligaciones asumidas en el sistema, ni a sus directores o gerentes de la responsabilidad administrativa en la que hayan incurrido o puedan haber incurrido.

Análisis de la institución

Reseña

Autoplan S.A. EAFC (en adelante, "Autoplan" o la "Compañía") fue constituida el 4 de julio de 2014 y está inscrita en el Registro de Personas Jurídicas de la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP). El 17 de febrero de 2015, la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) emitió la Resolución N° 024-2015-SMV/02, mediante la cual autorizó a Autoplan S.A. EAFC como Administradora de Fondos Colectivos.

El objetivo principal de la Compañía es la administración de fondos colectivos (en adelante, "el Sistema"), a través de los cuales se adquieren bienes y/o servicios mediante aportes periódicos de personas naturales y jurídicas agrupadas. Además, el Sistema de Fondos Colectivos constituye un patrimonio independiente y distinto de la Compañía, cuyo bienes y derechos son intangibles e inembargables, tal como lo establece el artículo 10 de la Ley N° 22014-1977.

Responsabilidad Social Empresarial y Gobierno Corporativo

El análisis efectuado respecto a sus prácticas de Responsabilidad Social Empresarial y Gobierno Corporativo se encuentra detallado en ambos casos en la sección ESG del informe de cierre anual al 31 de diciembre del 2023.

Accionariado, Directorio y Plana Gerencial

El Capital Social autorizado, suscrito y pagado al cierre de junio 2024 está representado por 24,000,000 acciones con un valor nominal de S/ 1.00 cada una. Todas las acciones son de igual clase, nominativas y con derecho a voto.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL (JUNIO 2024)

Accionistas		Plana Gerencial	
Juan Pablo Chirinos Gilardi	68.33%	Roger Iván Ríos Tejada	Gerente General
Álvaro Paulo Chirinos Sattler	31.67%	Roger Iván Ríos Tejada	Gerente de Finanzas
Total	100.00%	José Julio Delgado Contreras	Gerencia de Riesgos
Directorio		Jorge Eduardo Vela Luque	Gerente Comercial
Álvaro Paulo Chirinos Sattler	Presidente del Directorio	Sofía Jaqueline Chavez Vasquez.	Gerente de Operaciones
Juan Pablo Chirinos Gilardi	Director	Wilfredo Octavio Salazar Paz	Control Interno
Roger Iván Ríos Tejada	Director	Dimas Leandro Pareja Román	Oficial de Cumplimiento Corporativo
Gonzalo Ferrero Díez Canseco	Director Independiente	Rosita Hermelinda Guivin Mosilot	Contador General

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

El Directorio de Autoplan está presidido por Juan Pablo Chirinos Gilardi, quien es administrador de empresas por la Universidad de Lima. Actualmente, el Sr. Chirinos ocupa cargos directivos en otras cuatro empresas: Alese S.A.C., Autofondo S.A.C., Corporación Agrolatina S.A.C. y Latino Italiana S.A.C.

Por su parte, la Gerencia General está a cargo del Sr. Roger Ríos, Bachiller en Economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú y graduado de la Maestría en Dirección de Empresas de INCAE Business School. El Sr. Ríos cuenta con más de 24 años de experiencia en el sector privado y lidera la Gerencia General de Autoplan desde septiembre de 2022.

⁴ Resolución de Superintendente N° 093-2023-SMV/02.

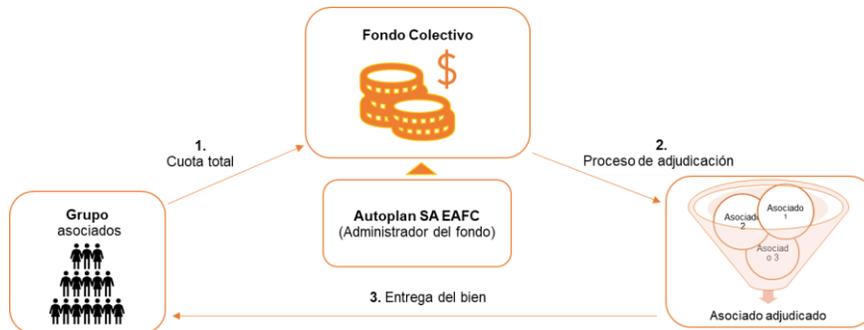
Modelo de Negocio, Operaciones y Estrategia Corporativa

Modelo de negocio

Autoplan se especializa en la gestión de fondos colectivos cuyo objetivo exclusivo es la adquisición de vehículos nuevos para sus miembros. Este sistema de fondos colectivos, autorizado por la SMV, es un modelo de financiamiento en el que se adquieren bienes y/o servicios mediante aportes mensuales de personas naturales o jurídicas organizadas en grupos, los cuales priorizan los intereses del grupo sobre los individuales. Es importante señalar que el patrimonio del sistema de fondos colectivos es independiente y distinto del de la Compañía.

En su rol como administrador de Fondos Colectivos, Autoplan tiene las siguientes facultades: (i) atraer nuevos asociados; (ii) supervisar los aportes de los asociados conforme a lo estipulado en el contrato; (iii) velar por el cumplimiento de pagos de los asociados al fondo, además de realizar las gestiones de cobranza correspondientes; (iv) gestionar el proceso de adjudicación de vehículos y la inscripción de las garantías solicitadas; y (v) llevar a cabo la liquidación de los grupos administrados al finalizar su contrato.

ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DE LOS FONDOS COLECTIVOS



Fuente: SMV, Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Estructura de Administración de los fondos colectivos

La Compañía administra los fondos recaudados a través de grupos compuestos por 180 asociados⁵ dentro del marco de un Programa⁶. A junio de 2024, la Compañía ofrece dos programas de financiamiento: Autoplan 002 y Plan 21. Cabe destacar que en abril de 2023 se liquidó el último grupo del programa Autoplan 001. Además, la Compañía cuenta con la autorización de la SMV para operar el nuevo programa Autoplan 003, el cual tendrá un plazo de 72 meses y cuyos certificados tendrán un valor que variará entre USD 12,500 y USD 25,000. No obstante, a pesar de contar con todas las autorizaciones pertinentes, al momento de la elaboración del informe, aún no se ha establecido la fecha de inicio de comercialización del programa Autoplan 003, debido a que están esperando que las condiciones del mercado sean apropiadas.

Al ingresar a un programa, los asociados reciben un certificado de compra, el cual les otorga el derecho a utilizar el importe indicado para la adquisición del bien financiado. Para unirse a un grupo, los asociados deben abonar una cuota de inscripción equivalente al 10% del valor del Certificado de Compra (más IGV)⁷. Posteriormente, los asociados deben realizar un aporte mensual, conocido como "cuota total", hasta la liquidación del grupo. Esta cuota incluye los siguientes conceptos:

- **Cuota capital:** Corresponde al valor del certificado de compra dividido entre el número de meses de duración del grupo. Las cuotas de capital que se cobran constituyen el Fondo Colectivo, con el cual se generan los certificados de compra que se adjudican en las asambleas mensuales.
- **Cuota de administración:** Es la comisión que Autoplan cobra por los servicios de gestión del fondo.
- **Cuota de seguros:** Está compuesta por (i) el importe destinado al seguro del bien adquirido con el Certificado de Compra, que se integrará a la Cuota Total Mensual a partir del mes en que se entregue el bien, y (ii) el seguro de desgravamen.

Proceso de adjudicación

La adjudicación de vehículos se lleva a cabo conforme a los términos establecidos en el contrato y dentro del plazo de vigencia del grupo. El nivel de recaudación del Fondo Colectivo determina cuántas adjudicaciones se pueden realizar, y este monto puede variar en función de pagos adelantados de cuotas, fondos obtenidos en remates, anulaciones de adjudicaciones o la resolución de contratos por morosidad.

⁵ Persona natural o jurídica que ha celebrado un Contrato de Administración de Fondos Colectivos y ha efectuado los pagos iniciales previstos en el Contrato.

⁶ Documento que contiene el marco general aplicable a los grupos que lo integren.

⁷ El 4% del valor del certificado de compra es pagado al ingresar al Grupo. El asociado es exonerado del pago del 6% restante siempre y cuando no resuelva su contrato.

- **Sorteo (Todos los Programas):** Se realiza mediante un único acto para todos los grupos de un mismo Programa. En este proceso, se extrae al azar una bolilla numerada de un total de 180. Luego, se verifica si el número extraído coincide con el número del asociado habilitado que aún no ha sido adjudicado en cada grupo, determinando así al beneficiado. La frecuencia del sorteo varía según el Programa.
- **Remate (Todos los Programas):** En esta modalidad, los asociados presentan propuestas para el pago anticipado de un número determinado de cuotas mensuales, siendo adjudicado el asociado con la propuesta más alta. El asociado adjudicado puede utilizar el importe del remate para: (i) cancelar las cuotas mensuales en orden inverso (es decir, comenzando por la última cuota pendiente), o (ii) reducir el monto de la cuota total, dividiendo el importe del remate entre las cuotas restantes por pagar.
- **Adjudicación anticipada (Programa Plan 21):** En esta modalidad, los asociados que hayan completado el pago de 21 cuotas totales serán adjudicados de manera automática.

Una vez adjudicado, el asociado debe utilizar el certificado de compra para adquirir un vehículo nuevo del proveedor de su elección, bajo los programas regulares. En el caso del Programa Plan 21, los proveedores son ALESE S.A.C. y AUTOFONDO S.A.C., aunque la normativa permite la incorporación de nuevos proveedores que cumplan con los requisitos establecidos.

Después de que el asociado informa a Autoplan sobre las características del vehículo que desea adquirir, la Compañía gestiona la compra con el proveedor seleccionado en nombre del asociado, generando así una obligación del asociado con el Fondo Colectivo. Finalmente, el área legal se encarga de gestionar la constitución de las garantías a favor de Autoplan (según los términos del Programa), así como la instalación del GPS y la emisión de los seguros requeridos por el Programa.

Mercado Objetivo

Autoplan busca consolidarse como la principal alternativa de financiamiento automotriz para personas naturales y jurídicas, con un enfoque especial en aquellos individuos con limitado o nulo acceso al sistema financiero.

Operaciones

La Compañía opera en Lima y Callao, así como en el norte del país (Piura, Chiclayo, Trujillo, Chimbote, Cajamarca), la zona centro (Huancayo, Huánuco, Iquitos y Pucallpa) y la zona sur (Ica, Arequipa, Cuzco, Juliaca, Tacna). Autoplan tiene presencia en 15 ciudades y 116 puntos de venta a nivel nacional, incluyendo concesionarios, centros comerciales y oficinas administrativas, además de contar con más de 40 convenios comerciales con concesionarios de vehículos en todo el país. Esto resalta la rápida expansión de la Compañía hacia el interior del territorio nacional.

Programas administrados

Al momento de la evaluación, Autoplan cuenta con tres programas inscritos en el registro de la SMV: (i) los programas tradicionales (Autoplan 002 y Autoplan 003) y (ii) el programa de adjudicación anticipada (Plan 21). Los grupos se administran durante un período de 60 meses (72 meses para Autoplan 003), con asambleas que se llevan a cabo mensualmente. Los certificados de compra tienen un valor que oscila entre USD 10,000 y USD 26,000, según el programa. Aunque el cálculo de la cuota de capital es el mismo en todos los programas, se aplican tasas diferenciadas para los servicios de administración y seguros.

- **Cuota de administración:** Esta cuota puede ser de hasta el 14% y 15.99% del valor de la cuota de capital (más IGV) para los programas tradicionales, y hasta el 25% del valor de la cuota de capital (más IGV) para el programa Plan 21.
- **Cuota de seguros:** (i) Incluye el seguro del bien según los términos establecidos por Autoplan, que se aplica desde la adquisición del bien hasta la finalización del contrato. (ii) También se incluye un seguro de vida o desgravamen conforme a los requisitos de Autoplan, que entra en vigor desde la firma del contrato o a partir de la fecha de aplicación del Certificado para la compra del bien.

En los programas tradicionales, se prevé realizar 3 adjudicaciones mensuales (1 mediante sorteo y 2 a través de remate de cuotas). En el programa de adjudicación anticipada (Plan 21), las adjudicaciones por sorteo se llevan a cabo durante las asambleas 01, 06, 12 y 18; mientras que en la asamblea 21, todos los asociados hábiles⁸ que no hayan sido adjudicados reciben la adjudicación automáticamente.

Para facilitar las adjudicaciones anticipadas del Plan 21, Autoplan y/o un proveedor designado proporcionan financiamiento al Grupo⁹, el cual no genera intereses para el fondo colectivo. El reembolso del financiamiento se realiza mensualmente a partir del mes 22, utilizando los fondos recaudados de las cuotas de capital, descontando las devoluciones trimestrales y/o según lo indicado en el contrato.

Estrategias corporativas

Desde su inicio, Autoplan ha aprovechado su relación comercial y el conocimiento especializado de empresas concesionarias asociadas, lo que representa una de las principales barreras de entrada en el negocio de administración

⁸ Asociado que se encuentra al día en sus pagos.

⁹ El monto máximo de financiamiento asciende a USD 3.5 millones.

de fondos colectivos. Posteriormente, la Compañía llevó a cabo una rápida expansión en provincias, estableciendo alianzas con diversos concesionarios, al mismo tiempo que aumentaba su fuerza comercial en centros comerciales a nivel nacional.

La estrategia actual de Autoplan para competir en el mercado de fondos colectivos se centra en posicionarse como la mejor opción para la adquisición de un vehículo nuevo, ofreciendo productos convenientes, atractivos y diferenciados, junto con un servicio de alta calidad. Este enfoque está dirigido principalmente a personas naturales y jurídicas que, en su mayoría, tienen un acceso limitado al sistema financiero.

Como parte de su visión a largo plazo, la Compañía presenta el siguiente plan estratégico:

PLAN ESTRATÉGICO AUTOPLAN EAFC 2023 – 2028		
Fortalecer Crecimiento 2023-2024	Consolidación 2025-2026	Liderazgo 2027-2028
800 contratos mensuales	1,000 contratos mensuales	1,500 contratos mensuales
Desarrollo de canales comerciales (Institucional / Digital / Retail)	Extensión de canales tradicionales y no tradicionales	Líder en el Mercado de Fondos Colectivos
Fortalecimiento de áreas de soporte / operaciones / riesgo	100% digitales / IA / integración con Convenios	Posicionamiento como la mejor empresa de financiamiento vehicular del Perú
Digitalización de procesos / Desarrollo Sistemáticos	Nuevos productos de adjudicación anticipada	
Cultura / Buen Gobierno Corporativo	Diversificación de fondeo	
Fortalecimiento de la estructura comercial	Excelencia en la gestión de servicio al cliente	

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Acciones de mejora implementadas

Desde hace casi dos años, Autoplan ha venido implementando una serie de acciones para optimizar la gestión operativa del negocio, con el objetivo final de mejorar sus ingresos. Según la propia empresa, una muestra clara de la efectividad de estas mejoras es la notable disminución en el indicador de “número de reclamos”. Además, Autoplan destaca que gran parte de la mejora en la rentabilidad se debe a los cambios en la gestión y la eficiencia operativa adoptados. Entre las principales medidas implementadas para mejorar la calidad de las ventas se encuentran las siguientes:

- Implementación de un manual de trabajo general para los vendedores de todas las sedes, que funciona como guía y establece los lineamientos y procedimientos a seguir.
- Diversificación de los canales de comercialización de productos (concesionarios/convenios, puntos propios, digital, centros comerciales), con líderes dedicados a cada uno, lo que ha permitido mejorar la comunicación entre los líderes y los equipos de trabajo en cada canal.
- Establecimiento de KPIs específicos para el seguimiento y la identificación de áreas de mejora en el proceso comercial.
- Implementación del 100% de llamadas de bienvenida a los clientes, con el fin de confirmar que estos conocen los términos y condiciones del contrato firmado. De esta manera, se verifica que la información proporcionada por el vendedor coincida con la que figura en el manual del vendedor. Estas llamadas son grabadas y sirven como prueba de que la gestión de Autoplan con el cliente ha sido adecuada.

Estas acciones buscan fortalecer la operatividad interna y asegurar una experiencia coherente y satisfactoria para los clientes, lo cual, a su vez, contribuye al crecimiento y estabilidad financiera de la empresa.

Prevención de Lavado de Activos

El primer Informe Semestral del Oficial de Cumplimiento (ISOC) incluye una valoración del cumplimiento de las políticas y procedimientos establecidos en el Manual de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo de la Compañía. Esta evaluación es realizada por el Oficial de Cumplimiento, quien se encarga de garantizar el funcionamiento efectivo, eficiente y oportuno del sistema de prevención.

En línea con lo anterior, la Compañía ha identificado 12 operaciones inusuales relacionadas con los asociados de certificados adjudicados y no ha registrado operaciones sospechosas durante el primer semestre de 2024. Autoplan está implementando medidas para asegurar la continuidad en el control e identificación de sus asociados.

Desempeño operativo

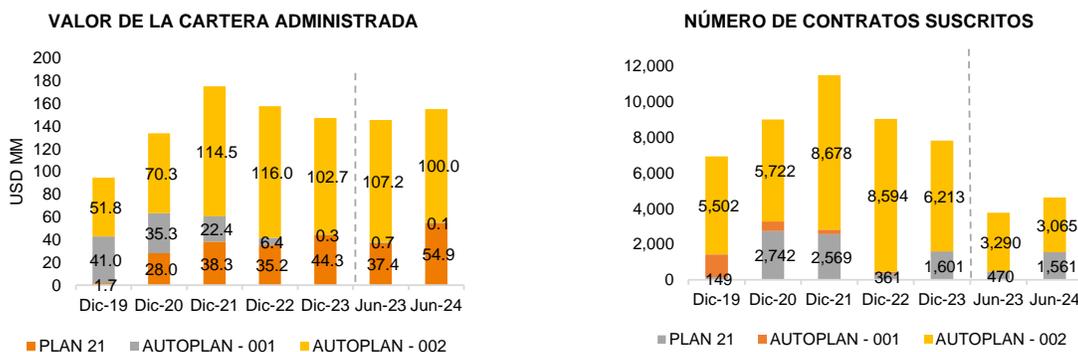
El programa Autoplan 001 impulsó el crecimiento comercial de la empresa hasta finales de 2017, momento en el que entró en una fase de madurez y, finalmente, fue liquidado en 2023. Durante la etapa de madurez, los programas Autoplan 002 y Plan 21 ganaron mayor relevancia y comenzaron a desempeñar un papel más destacado en la cartera de fondos administrados.

Respecto al total de grupos administrados por Autoplan, han experimentado una ligera disminución de un año a otro, pasando de 115 en junio de 2023 a 111 en junio de 2024. Dentro de los grupos específicos, el programa Autoplan - 002 muestra una disminución significativa de 86 a 75 grupos. Esta caída se debe a que, en el periodo indicado, se ha realizado 3 fusiones de grupos administrados, el cual es un procedimiento autorizado por la SMV, que genera que los nuevos grupos tengan mayor cantidad de clientes vigentes y mejore la capacidad de recaudación. Por otro lado, el

programa Plan 21 experimentó un aumento moderado de 29 a 36 grupos, debido a que se está abriendo grupos con mayor frecuencia cada año dado que se ha conseguido mayor fondeo para financiar más grupos. Además, Autoplan indicó que planea abrir más grupos los próximos años, por lo que requerirá mayor financiamiento.

Respecto al valor de la cartera administrada, el programa Autoplan - 001 muestra una disminución significativa, cayendo de USD 0.7 MM en junio de 2023 a solo USD 0.1 MM en junio de 2024. Esta caída se debe a que en 2023 se liquidó el último grupo de dicho programa. Autoplan - 002, que representa la mayor parte de la cartera, experimenta una ligera disminución, pasando de USD 107.2 MM a USD 100.0 MM. Esto demuestra que, aunque haya una ligera pérdida en el valor de este segmento, sigue siendo estable y fundamental para la compañía.

El programa Plan 21 es el que destaca positivamente, con un crecimiento considerable del 47.0% en su valor, pasando de USD 37.4 MM a USD 54.9 MM. Este crecimiento es el reflejo de que Autoplan ha logrado captar más inversores o clientes en este producto, lo que refleja una mayor confianza en el Plan. En conjunto, la cartera total muestra un incremento de USD 9.7 MM, alcanzando los USD 155.0 MM en junio de 2024, lo que refleja un crecimiento global de aproximadamente un 6.6%. Esto indica que, a pesar de la reducción en algunos programas, la empresa ha sido capaz de mantener una tendencia positiva en el valor total de sus activos administrados.



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

En cuanto al total de contratos suscritos, el programa Autoplan - 001 muestra una disminución drástica en el número de contratos, pasando de 8 en junio de 2023 a 0 en junio de 2024. Esta caída se explica por el cierre del programa en el año 2023. En cambio, el programa Autoplan - 002 presenta una ligera reducción en el número de contratos, descendiendo de 3,290 a 3,065. A pesar de esta disminución de aproximadamente un 6.8%, sigue siendo el segmento con la mayor cantidad de contratos, lo que sugiere su estabilidad en términos de demanda.

Por otro lado, el programa Plan 21 ha experimentado un crecimiento exponencial, pasando de 470 contratos en junio de 2023 a 1,561 en junio de 2024, lo que representa un aumento de 1,091 contratos. Este notable incremento refleja una fuerte aceptación del programa en el mercado. En términos generales, la cartera total de contratos suscritos ha crecido de 3,768 a 4,626, lo que representa un aumento del 22.8%. Este crecimiento global indica que, aunque algunos programas han experimentado una contracción, otros, como Plan 21, han compensado tal reducción, impulsando un aumento neto en la cantidad de contratos suscritos por la empresa.

Riesgo de crédito

La política de riesgo de crédito¹⁰ de Autoplan establece que cada expediente de asociado adjudicado debe ser aprobado por el Comité de Adjudicaciones, que está compuesto por el Gerente de Riesgos, el Coordinador de Créditos y el Analista de Créditos. Este comité evaluará la disposición, capacidad, comportamiento y cuotas pendientes de pago del asociado, además de determinar el nivel de garantías cubiertas.

La evaluación se lleva a cabo cuando el asociado obtiene el derecho de adjudicación, ya que antes de este momento, el fondo no enfrenta un riesgo crediticio directo, ya que solo ha gestionado un programa de ahorro. La exposición al riesgo se genera al adjudicar el vehículo, dado que el asociado aún no ha pagado el total del valor de este. Los criterios de evaluación son los siguientes:

- Ingresos del asociado sustentados: Quinta / Cuarta / Tercera / Primera categoría como persona natural y Tercera como persona jurídica con declaraciones a la SUNAT, Tercera Categoría PYME (Con informe de visita y evaluación de campo).
- Capacidad máxima de endeudamiento (CEM) <=40% y cobertura del excedente familiar con saldo de CEM.
- Registro crediticio para asociados y avales: Normal o CPP en los últimos 6 meses.
- Cobertura de capital >= 120%.

¹⁰ Manual de Riesgo Crediticio, actualizado en abril 2023.

Procedimientos operativos

Durante la vigencia de los Grupos administrados, algunos asociados pueden incumplir el pago total de su cuota o solicitar la resolución del contrato. En el primer caso, si el asociado no abona la cuota completa antes de su vencimiento, se considera automáticamente en mora; esto implica que pierde el derecho a participar en los sorteos y remates de las asambleas de adjudicación hasta que regularice su situación¹¹.

La Compañía impone una penalización por pago tardío, la cual varía según si el asociado está adjudicado, de acuerdo con el programa firmado. Además, la Compañía resuelve automáticamente el contrato si el asociado permanece en mora por más de 3 meses consecutivos.

Al resolver el contrato, Autoplan deduce el 6% del valor del certificado de compra. El procedimiento de resolución varía según los siguientes escenarios: (i) el asociado no está adjudicado al momento de la resolución del contrato; (ii) el asociado fue adjudicado, pero no utilizó el certificado de compra; (iii) el asociado fue adjudicado y utilizó el certificado de compra.

En los escenarios (i) y (ii), Autoplan reembolsa al asociado las cuotas de capital aportadas, descontando las penalidades correspondientes. En el escenario (iii), Autoplan considera vencidas todas las obligaciones devengadas y por devengar hasta el final del contrato, y procederá a exigir su pago completo, ya sea judicial o extrajudicialmente, incluyendo penalidades, intereses, moras y gastos relacionados con la cobranza. Además, la Compañía ejecutará las garantías otorgadas y adoptará las medidas cautelares que considere necesarias.

Características de la cartera adjudicada

A junio de 2024, la mayoría de los clientes de Autoplan se encuentran en la categoría Normal (44.5%), lo que sugiere un nivel relativamente bajo de riesgo en esta porción de la cartera. Sin embargo, un 21.9% de la cartera está clasificada como pérdida, lo que indica que una parte significativa de los créditos se considera incobrable o con muy bajo nivel de recuperación. Esto podría afectar la rentabilidad de la empresa y refleja la necesidad de una evaluación más rigurosa de los deudores en esta categoría.

Además, un 25.7% de la cartera está clasificada como sin calificación, lo que refleja la falta de historial crediticio en el sistema financiero. Este alto porcentaje se debe a que el mercado objetivo de Autoplan está compuesto principalmente por personas naturales con acceso limitado o nulo al sistema financiero. En general, la ausencia de información de dicho segmento dificulta una evaluación precisa del riesgo asociado a estos deudores.

Por su parte, las categorías CPP (3.2%), deficiente (2.2%) y dudoso (2.6%) representan una pequeña parte de la cartera. En la misma línea, el 26.7% corresponde a la categoría de cartera pesada¹².

Desempeño de la mora y contratos resueltos

El ratio de mora¹³ de la empresa muestra un incremento del 4.5% al 5.2% entre junio de 2023 y junio de 2024, lo que indica un aumento en el nivel de mora en su cartera de vehículos adjudicados. Este aumento se explica porque a partir del 2023, Autoplan se alineó a la normativa SBS¹⁴, que establece que el saldo de capital en mora se considera a partir del tramo de 91 días o más. Anteriormente, la empresa consideraba como mora el saldo de capital a partir del día 121.

Al respecto, la Compañía informó que está implementando las siguientes acciones para disminuir la mora:

- Implementación de procesos de medición basados en indicadores como históricos comparativos, índice de mora, efectividad de cobro y recaudación, entre otros.
- Automatización de los diferentes canales de contacto mediante una estrategia omnicanal, garantizando la contactabilidad y cobertura total de la cartera.
- Implementación de gestión preventiva, enviando recordatorios de pago a los asociados con cinco días de antelación, basados en su historial de pagos, mediante un BOT operativo y mensajes SMS.
- Diseño de modelos de cobranza personalizados para cada tipo de cartera, a través de gestión telefónica.
- Creación de focos de acción utilizando estrategias tecnológicas (omnicanalidad) y gestión de campo, adaptadas a las características específicas de cada cartera.
- Integración tecnológica para la gestión en línea de las actividades realizadas por las empresas de cobranzas.
- Monitoreo y control de las gestiones realizadas por las empresas de cobranzas mediante reportes detallados.
- Gestión de campo con operativos especiales dirigidos tanto al titular como al aval.

Por otro lado, respecto al ratio de contratos resueltos¹⁵, se puede observar una reducción significativa. En junio de 2023, la empresa tenía 10,782 contratos habilitados y resolvió 768, lo que resultaba en un ratio de resolución del 7.1%. Sin embargo, en junio de 2024, la cantidad de contratos habilitados aumentó a 11,300, pero los contratos resueltos

¹¹ Si el pago de la cuota total llega incompleto a las cuentas de Autoplan, será considerado como un pago a cuenta. En dicho caso, el asociado mantendrá la condición de no hábil hasta completar el pago de la cuota total mensual y las penalidades correspondientes.

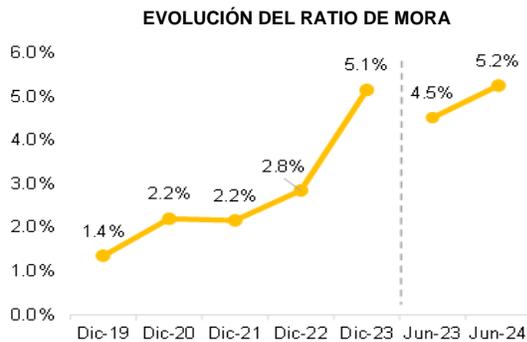
¹² Clientes con calificación de riesgo deudor: deficiente, dudoso y pérdida.

¹³ Saldo moroso / saldo de capital total correspondiente a la cartera de vehículos adjudicados.

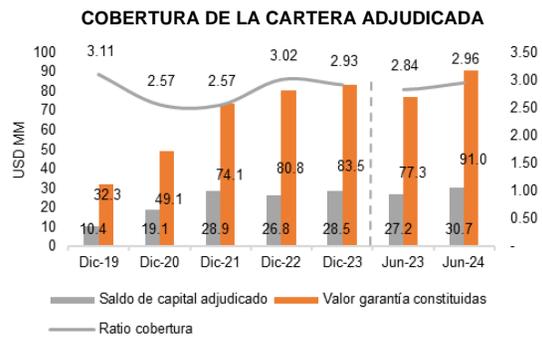
¹⁴ Resolución SBS N° 11356 – 2008.

¹⁵ N° contratos resueltos por cobranza / Stock de contratos vigentes.

cayeron a 355, lo que redujo el ratio a un 3.1%. Esta disminución en el ratio indica una mejora en la gestión de la cartera de asociados, ya que menos contratos han necesitado ser resueltos en relación con el total de contratos habilitados. De acuerdo con Autoplan, la reducción del ratio se atribuye a una gestión de cobranza más eficiente, un seguimiento más riguroso a los clientes potenciales que podrían incurrir en default y una mejora en el perfil de riesgos.



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Cobertura de la cartera adjudicada¹⁶

Autoplan requiere garantías reales y personales del asociado adjudicado para mitigar el riesgo crediticio que pueda afectar al grupo o al fondo administrado. Las garantías solicitadas son las siguientes:

- Suscripción de un título valor como reconocimiento de la obligación contraída por la disposición del vehículo, antes de completar el pago del certificado de compra.
- Garantía mobiliaria a favor de Autoplan, constituida sobre el vehículo adquirido, equivalente al valor comercial del mismo o al valor total de la deuda, tomando el mayor de ambos.
- Garantías personales de terceros de reconocida solvencia moral y económica, conforme a lo establecido por la ley.
- Otras garantías reales sobre bienes de propiedad del deudor, del titular o de terceros.

En esta línea, en el gráfico previo se observa una mejora en el ratio de cobertura, lo cual es indicativo de una mayor seguridad en la cobertura de los saldos de capital adjudicados con las garantías constituidas. En junio de 2023, el saldo de capital adjudicado fue de USD 27.2 MM, con un valor de garantías constituidas de USD 77.3 MM, lo que resultaba en un ratio de cobertura de 2.8x. Para junio de 2024, el saldo de capital adjudicado aumentó a USD 30.7 MM, y el valor de las garantías constituidas creció a USD 91.0 MM, lo que elevó el ratio de cobertura a 3.0x. Este incremento en el ratio indica que la empresa ha logrado mantener una protección adecuada y creciente frente a posibles riesgos de incobrabilidad, reforzando la solidez de su cartera.

Riesgos de Mercado

A continuación, se presenta un análisis de los principales riesgos que enfrenta la empresa Autoplan en su operación:

Riesgo de liquidez

El riesgo de liquidez de Autoplan surge del desajuste entre las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar. Para garantizar el cumplimiento de sus obligaciones financieras, Autoplan dispone de proyecciones financieras que indican que la generación de caja en los próximos 12 meses será superior a las obligaciones que deben afrontarse en dicho período.

Riesgo reputacional

Autoplan gestiona el riesgo reputacional como parte de su estrategia integral de gestión de riesgos operacionales. Este riesgo se evalúa en función del impacto negativo que podría tener sobre la imagen institucional de la empresa, considerando su importancia para la confianza y la relación con los asociados y otras partes interesadas.

Riesgo de tipo de cambio

El Sistema de Fondos Colectivos administrado por Autoplan está denominado en dólares estadounidenses, y las cuotas abonadas por los asociados también están concentradas en esta moneda. Por lo tanto, la administración del sistema no está expuesta a fluctuaciones del tipo de cambio.

En cuanto a los ingresos de la Administradora, estos están mayoritariamente denominados en dólares, mientras que los gastos se encuentran en su mayoría en soles. Este desajuste de monedas genera un riesgo de fluctuación del tipo de cambio que es asumido por la empresa.

¹⁶ Valor de la garantía / Saldo de capital adjudicado.

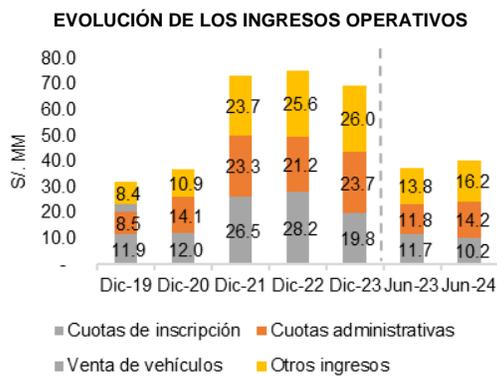
Asimismo, los clientes con certificados activos y al día en sus pagos podrían verse afectados por una depreciación significativa del sol frente al dólar. Esto se debe a que gran parte de la población recibe sus ingresos en soles. Una depreciación del sol encarecería el costo de los certificados para los asociados.

Análisis Financiero

Eficiencia Operativa

El análisis de los ingresos operativos de la empresa, entre junio de 2023 y junio de 2024, muestra un crecimiento moderado en el total de ingresos operativos, pasando de S/ 37.3 MM a S/ 40.5 MM, lo que representa un aumento de aproximadamente 8.6%. Este incremento se debe principalmente a las mejoras en las cuotas administrativas y "otros ingresos", donde las principales subcuentas son "ingresos por seguro financiados" e "ingresos por GPS financiados", mientras que las cuotas de inscripción experimentaron una ligera disminución. Específicamente, las cuotas administrativas aumentaron de S/ 11.8 MM a S/ 14.2 MM, un incremento del 20.3%. Según Autoplan, el incremento se debe a un mayor número de remates relacionados con las adjudicaciones del Plan 21, así como a un aumento en el total de adjudicaciones.

Por otro lado, los ingresos por "otros ingresos" crecieron de S/ 13.8 MM a S/ 16.2 MM, lo que representa un aumento del 17.4%. Las principales fuentes de estos ingresos son las partidas "ingreso por seguro financiado" e "ingresos por GPS financiado", que corresponden a las comisiones que las empresas de seguros y GPS pagan a Autoplan. Entonces, este aumento en "otros ingresos" se debe a que la cartera de vehículos adjudicados ha crecido, lo que ha generado un incremento en la instalación de dispositivos GPS y en la contratación de seguros, lo que, a su vez, ha elevado las comisiones recibidas. Sin embargo, la caída en las cuotas de inscripción, de S/ 11.7 MM a S/ 10.2 MM, muestra una disminución del 13.5%.



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Respecto a los gastos operativos de la empresa, entre junio de 2023 y junio de 2024, se observa un aumento en el total de gastos, pasando de S/ 25.2 MM a S/ 28.1 MM, lo que representa un incremento del 11.3%. De hecho, este incremento en los gastos operativos fue a un mayor ritmo que los ingresos operativos (+8.6%). Este crecimiento de los gastos está principalmente impulsado por los gastos de venta, que aumentaron considerablemente de S/ 17.4 MM a S/ 20.9 MM, lo que significa un alza del 19.8%. Este aumento se debe a que, al colocar un mayor número de contratos, Autoplan ha tenido que pagar más comisiones por las ventas realizadas.

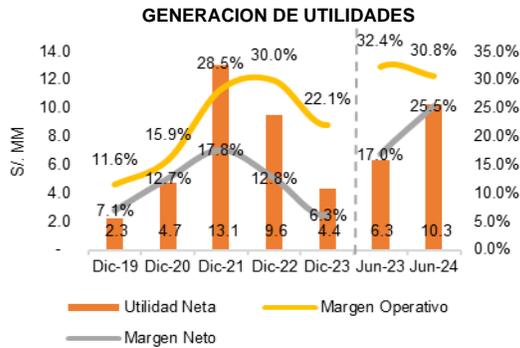
Por otro lado, los gastos de administración disminuyeron ligeramente de S/ 7.8 MM a S/ 7.2 MM, lo que representa una reducción del 7.9%. Según Autoplan, esto se debe a un mejor control de gastos, que generó que se optimice la operación de la empresa. Esta disminución en los gastos administrativos es una señal positiva, ya que implica que, a pesar del aumento en los gastos de venta, la empresa ha logrado controlar sus costos de administración.

Rentabilidad

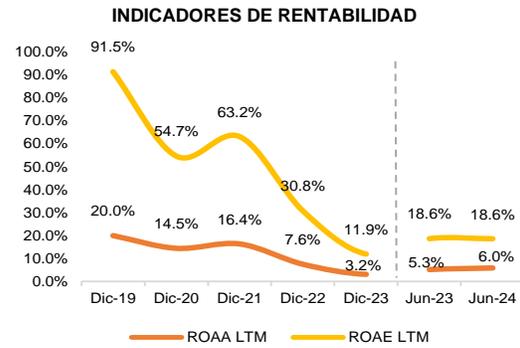
El margen operativo de la empresa ha disminuido ligeramente, pasando del 32.4% en junio de 2023 al 30.8% en junio de 2024. Esta reducción se explica por un mayor crecimiento de los costos operativos (+11.3%) en comparación con los ingresos operativos (+8.6%). Sin embargo, a pesar de esta disminución, la empresa mantiene un margen operativo saludable, lo que indica que, aunque enfrenta desafíos, sigue siendo capaz de generar ganancias operativas significativas en relación con sus ingresos. El margen EBITDA también refleja una tendencia similar, disminuyendo del 33.0% al 32.2%. Este ligero descenso, al igual que el margen operativo, es el reflejo del mayor aumento de los costos operativos en comparación con los ingresos operativos. A pesar de la reducción, el margen EBITDA sigue siendo un indicador sólido de la rentabilidad de las operaciones centrales de la empresa.

A pesar de las caídas en los márgenes operativo y EBITDA, la utilidad neta de la empresa ha aumentado notablemente, de S/ 6.3 MM a S/ 10.3 MM. Esta mejora, se atribuye principalmente a un resultado favorable en la cuenta "Diferencia en cambio", que pasó de ser negativa en junio de 2023 (-S/ 1.6 MM) a positiva, con un valor de 1.3 MM en junio de 2024. Esto indica que el negocio de la empresa es sensible a las fluctuaciones del tipo de cambio, lo que sugiere que los ingresos financieros derivados de las variaciones cambiarias pueden tener un impacto significativo en su

rentabilidad neta. El margen neto, que ha aumentado del 17.0% al 25.5%, respalda esta conclusión, indicando una mejora en la rentabilidad total de la empresa.



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

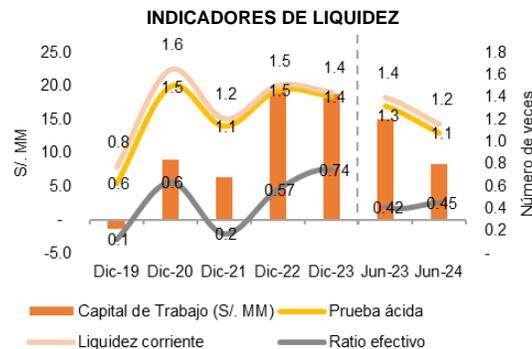
Respecto al ROAA (Rentabilidad sobre Activos Promedios), ha experimentado un aumento del 5.3% en junio de 2023 a 6.0% en junio de 2024, lo que indica una mejora en la eficiencia de la empresa para generar beneficios con respecto a sus activos. Este aumento es una señal positiva, ya que implica que la empresa está logrando una mayor rentabilidad en sus operaciones respecto a sus activos totales, lo que puede ser fruto de una mayor eficiencia operativa o de una mejor gestión de los recursos.

Por otro lado, el ROAE (Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio) ha mostrado una ligera disminución, pasando de 18.63% en junio de 2023 a 18.60% en junio de 2024. Aunque la caída es mínima, podría interpretarse como una señal de estabilidad, ya que la rentabilidad sobre el patrimonio se mantiene a niveles elevados. Esto sugiere que la empresa continúa generando una rentabilidad sólida para sus accionistas, pero con una tendencia más estable en el rendimiento sobre el capital propio.

Liquidez

En términos generales, el capital de trabajo ha disminuido, pasando de S/ 18.9 MM en diciembre de 2023 a S/ 8.3 MM en junio de 2024. Esta reducción refleja una disminución en la capacidad de la empresa para financiar sus operaciones diarias sin recurrir a fuentes externas de financiamiento. Esta caída se explica por el aumento de los Pasivos Corrientes de la empresa (+S/ 9.9 MM en junio 2024 vs diciembre 2023), en específico por el aumento de las subcuentas Cuentas por pagar a relacionadas (+S/ 4.9 MM en junio 2024 vs diciembre 2023), obligaciones financieras (+S/ 2.5 MM en junio 2024 vs diciembre 2023) y las cuentas por pagar comerciales (+S/ 1.9 MM en junio 2024 vs diciembre 2023). El capital de trabajo es un indicador clave de la salud financiera a corto plazo, y esta caída podría ser preocupante si la empresa está enfrentando mayores necesidades de liquidez o si sus pasivos corrientes están creciendo sin un adecuado respaldo de activos líquidos.

En cuanto a la liquidez corriente, este indicador ha mostrado una disminución leve, pasando de 1.4x en diciembre de 2023 a 1.2x en junio de 2024. Aunque el valor sigue siendo superior a 1.0x, la caída en este ratio refleja una disminución en la capacidad general de la empresa para manejar sus deudas a corto plazo.



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

El ratio de prueba ácida también ha mostrado una disminución, pasando de 1.4x en diciembre de 2023 a 1.1x en junio de 2024. Aunque el valor sigue por encima del umbral de 1.0x, la disminución indica que la empresa tiene una menor capacidad para cubrir sus obligaciones inmediatas con sus activos más líquidos, lo que puede indicar una mayor presión sobre la liquidez. Un valor de 1.1x, aunque todavía positivo, refleja una reducción en la margen de seguridad, lo que podría indicar una necesidad de mayor vigilancia en la gestión del efectivo y los activos líquidos.

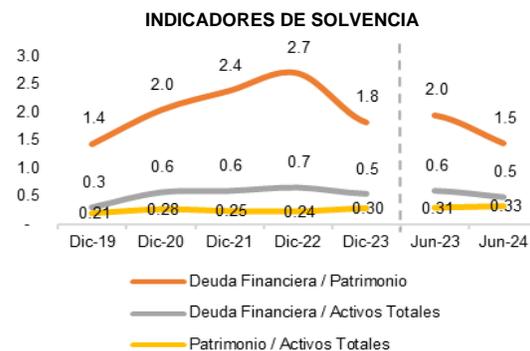
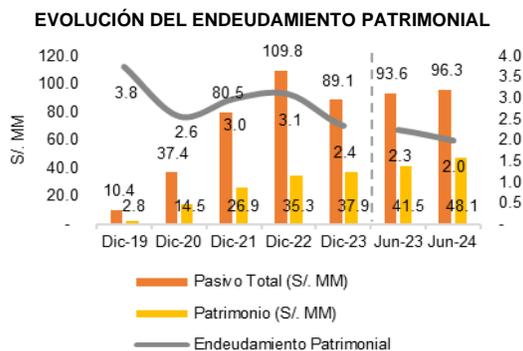
Finalmente, el *cash ratio*, que mide la capacidad de la empresa para cubrir sus pasivos corrientes solo con efectivo disponible, ha disminuido de 0.7x en diciembre de 2023 a 0.5x en junio de 2024. Este descenso es preocupante porque indica que la empresa tiene menos efectivo disponible para cubrir sus deudas inmediatas, lo que podría aumentar su dependencia de otras fuentes de liquidez, como líneas de crédito o la venta de activos. Un ratio de 0.5x significa que la empresa solo tiene la mitad del efectivo necesario para cubrir sus pasivos corrientes, lo que refuerza la idea de que la empresa está comenzando a enfrentar presiones de liquidez.

En conjunto, estos datos sugieren que, aunque la empresa aún mantiene una capacidad adecuada para enfrentar sus obligaciones a corto plazo, la tendencia de reducción en estos indicadores de liquidez podría reflejar una creciente presión financiera, lo que debería monitorearse de cerca para evitar posibles problemas de solvencia a futuro.

Solvencia

El pasivo total ha aumentado de S/ 89.1 MM en diciembre de 2023 a S/ 96.3 MM en junio de 2024, lo que es equivalente a una variación de +8% respecto a diciembre de 2023. Este incremento en el pasivo total está relacionado principalmente con el aumento en las necesidades de financiamiento de corto plazo de la empresa. Es decir, está relacionado con las subcuentas de pasivos corrientes, cuentas por pagar a relacionadas (+S/ 4.9 MM en junio 2024 vs diciembre 2023), obligaciones financieras (+S/ 2.5 MM en junio 2024 vs diciembre 2023) y las cuentas por pagar comerciales (+S/ 1.9 MM en junio 2024 vs diciembre 2023). A pesar de este aumento en la deuda, el patrimonio también ha experimentado un crecimiento significativo, pasando de S/ 37.9 MM a S/ 48.1 MM en el mismo período, lo que es equivalente a una variación de +27% respecto a diciembre de 2023. Este incremento en el patrimonio indica que la empresa ha mejorado su capital propio (debido a mayores resultados acumulados), lo que es positivo desde el punto de vista de la solvencia y la estabilidad financiera a largo plazo.

En términos de la relación de endeudamiento patrimonial, que mide el nivel de deuda con relación al patrimonio, se observa una disminución del 2.4x en diciembre de 2023 a 2.0x en junio de 2024. Este cambio es positivo, ya que indica que la empresa ha logrado reducir su dependencia de la deuda en comparación con su patrimonio. A pesar de que el pasivo total ha aumentado, el hecho de que el patrimonio haya crecido en mayor proporción ha permitido una mejora en este ratio, indicando una disminución en el riesgo financiero. Una relación de endeudamiento patrimonial de 2.0x aún refleja una alta proporción de deuda frente al capital propio, lo que implica que la empresa sigue estando fuertemente apalancada. Sin embargo, la reducción en este ratio es un indicio de que la empresa está manejando mejor su nivel de deuda y mejorando su solvencia.



El ratio de deuda financiera sobre patrimonio ha disminuido de 1.8x en diciembre de 2023 a 1.5x en junio de 2024. Este descenso indica una reducción en la proporción de deuda financiera frente al patrimonio. La disminución en este indicador refleja que la empresa ha reducido su dependencia de la deuda para financiar sus actividades, mejorando así su estabilidad financiera y reduciendo su exposición al riesgo financiero.

Por otro lado, el ratio de deuda financiera sobre activos totales también ha mostrado una reducción, pasando de 0.55x en diciembre de 2023 a 0.49x en junio de 2024. El hecho de que haya disminuido su valor indica que la empresa ha reducido la deuda en relación con sus activos, lo cual es una señal positiva de que la empresa está menos apalancada y, por ende, en una posición más estable para afrontar sus obligaciones a largo plazo. La disminución en la deuda financiera en relación con los activos totales también sugiere que la empresa está manejando de manera más conservadora sus fuentes de financiación.

En cuanto al ratio de patrimonio sobre activos totales, ha mejorado de 0.30x en diciembre de 2023 a 0.33x en junio de 2024. Un incremento en este ratio significa que la empresa está fortaleciendo su base de capital, lo cual mejora su capacidad para cubrir sus pasivos en el futuro.

En conjunto, estos indicadores sugieren que la empresa ha adoptado una estrategia prudente para reducir su nivel de deuda y aumentar su patrimonio, lo que mejora su solvencia y disminuye su riesgo financiero. A pesar de que la empresa sigue teniendo una proporción considerable de deuda, la mejora en los ratios es un signo positivo.

Política de Dividendos

Según los compromisos adquiridos por la Compañía a través de los préstamos obtenidos mediante el programa "Reactiva Perú"¹⁷, Autoplan no podrá repartir dividendos mientras estos estén vigentes. Además, la distribución de utilidades está limitada por las cláusulas establecidas en el Contrato Marco del Programa de Bonos Corporativos.

Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan¹⁸

En la Junta General de Accionistas, realizada el 06 de diciembre de 2021, se aprobó el aumento del monto máximo en circulación del Primer Programa de Bonos Corporativos, pasando de USD 15.0 MM a USD 35.0 MM, manteniéndose sin cambios las demás características del Programa, las garantías asociadas, las coberturas y los resguardos financieros aprobados en su inscripción inicial.

Sin embargo, con fecha 19 de febrero de 2025, Autoplan y el Fideicomisario suscribieron una adenda al contrato marco; en virtud de la cual se acordó modificar el contrato marco para que el monto máximo del programa respectivo sea hasta por la suma de US\$ 80 MM, donde las emisiones puedan ser en moneda local o extranjera. Asimismo, se amplía el monto de los flujos dinerarios correspondientes a los pagos de las cuotas que realicen los partícipes de los fondos colectivos administrados por la sociedad de 8% al 10.5%, monto que la sociedad se obliga a instruir a sus fondos colectivos administrados a que remitan directamente al fideicomiso de flujos; así como prohibir la repartición de dividendos hasta el año 2027, y sujeto a no haber tenido ningún evento de incumplimiento.

El Programa cuenta con un Fideicomiso de Flujos como garantía, que abarca las operaciones de todos los planes gestionados por Autoplan (programas tradicionales y el Plan 21), aunque el enfoque principal del Programa es satisfacer las necesidades de crecimiento del Plan 21. Además, se han incorporado resguardos financieros que limitan el nivel de apalancamiento de la Compañía. Según los cálculos de Autoplan, a dic-2024, la empresa ha cumplido con todos los covenants establecidos tanto en el Programa como en el Fideicomiso.

Características del Programa	
Denominación	Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan
Emisor	Autoplan Empresa Administradora de Fondos Colectivos S.A.
Monto del Programa	Hasta por un monto máximo de USD 80.0 MM o su equivalente
Garantías	Los Bonos del Programa están respaldados con garantía genérica sobre el patrimonio del Emisor y el Fideicomiso.
Moneda	Dólares o Soles. Incluso las emisiones dentro del programa pueden realizarse en dólares y/o en soles.
Destino de los recursos	Los recursos captados serán destinados a efectuar un mutuo al Fondo Colectivo, administrado por el Emisor, denominado Plan 21.
Resguardos financieros	(i) Deuda Financiera Neta / EBITDA < 3.0X (ii) Ratio de apalancamiento: Deuda Financiera Neta / Patrimonio < 2.2x (iii) Ratio de Cobertura de Servicio de Deuda: Flujo de caja para Servicio de Deuda / Servicio de Deuda Financiera > 1.25x (iv) Ratio de Cobertura de Intereses: Flujo de caja para Servicio de Deuda / Intereses > 3.5x

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Características del Fideicomiso	
Fideicomitentes	Autoplan EAFC S.A y Fondo Colectivo Plan 21
Fiduciario	CORFID CORPORACIÓN FIDUCIARIA S.A.
Fideicomisario	Banco de Crédito del Perú
Bienes Fideicometidos de Autoplan y el Fondo	Autoplan y el Fondo se comprometen a ceder al Fideicomiso los siguientes flujos: <ul style="list-style-type: none">- 10.5% de cuotas totales de todos los fondos administrados vigentes y futuros (programas tradicionales y Plan 21).- Ingresos diversos (comisiones por seguros, GPS y desgravamen) generados por los derechos de cobro que posee Autoplan en base a convenios comerciales vigentes.- Ingresos por los repagos del mutuo por parte de los fondos colectivos de Plan 21.
Covenant de Flujos	El flujo captado por el Fideicomiso debe ser mayor o igual a 2 veces el servicio de deuda del Programa de bonos corporativos

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

EMISIONES VIGENTES (JUNIO 2024)

EMISIÓN	SERIE	MONTO EN CIRCULACIÓN	TASA NOMINAL ANUAL	PLAZO	PAGO DE CUOTAS	FECHA DE COLOCACIÓN	FECHA DE VENCIMIENTO
1ra	A	US\$ 2.00 MM	8.0%	5 años	Trimestral	30/12/2020	30/12/2025
2da	A	US\$ 0.92 MM	8.0%	5 años	Trimestral	10/02/2021	10/02/2026
2da	B	US\$ 0.56 MM	8.3%	5 años	Trimestral	08/03/2021	08/03/2026
2da	D	US\$ 3.90 MM	9.8%	5 años	Trimestral	11/10/2021	11/10/2026
3ra	A	US\$ 3.39 MM	9.8%	5 años	Trimestral	08/02/2022	08/02/2027
3ra	B	US\$ 2.63 MM	9.8%	5 años	Trimestral	09/03/2022	09/03/2027
3ra	C	US\$ 4.00 MM	10.3%	5 años	Trimestral	28/12/2022	28/12/2027
3ra	D	US\$ 3.76 MM	10.3%	5 años	Trimestral	11/07/2024	11/07/2029
3ra	E	US\$ 3.16 MM	10.3%	5 años	Trimestral	30/09/2024	30/09/2029

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

¹⁷ Decreto Legislativo No.1455.

¹⁸ Resolución de Intendencia General de Supervisión de Entidades N° 102-2020-SMV/10.2.

Proyecciones Financieras:

De acuerdo con las proyecciones de la compañía para evaluar la extensión del programa actual a los US\$ 80.0 MM o su equivalente en soles, se realizaron los siguientes supuestos:

- Venta de Contratos: Para el 2024, se aplica un crecimiento de +18.0% de los contratos de Plan 21, mientras que para el ATP 002 se tiene un crecimiento de +26.0%, ambos programas vigentes de Autoplan y que alimentarán el flujo de fideicomiso. Para el 2025, se aplica un crecimiento de +100.0% de los contratos de Plan 21, dado que se espera crecer en 18 grupos ese año, mientras que para el ATP 002 se tiene un crecimiento de +11.0%. Para el 2026, se aplica un crecimiento de +33.0% de los contratos de Plan 21, dado que se espera crecer en 24 grupos ese año, mientras que para el ATP 002 se tiene un crecimiento de +3.0%. Para el 2027, se aplica una reducción de -42.0% de los contratos de Plan 21, dado que se proyecta 14 grupos anuales, mientras que para el ATP 002 se tiene un crecimiento de +20.0%. Para el 2028, se aplica una reducción de -14.0% de los contratos de Plan 21, dado que se proyecta 12 grupos anuales, y se mantendría similar para el 2029, mientras que para el ATP 002 se tiene un crecimiento de +3.0% y 0%, respectivamente. Finalmente, en el 2030 los contratos del Plan 21 se reducen a 0, mientras que los de ATP 002 crecen +19.0%.
- Supuestos Plan Regular:
 - Cuotas de Inscripción cobradas: 85%. Ingreso Unitario por Contrato Resuelto: 2024 (US\$ 250), hasta el 2030 (US\$ 180). Ingreso Unitario por Inscripción: US\$ 560 en todo el horizonte.
 - Grupos Acumulados Regular: 2024 (121), 2025 (156), 2026 (192), 2027 (235), 2028 (279), 2029 (324), 2030 (372). La diferencia de un año a otro son los grupos nuevos formados.
 - Grupos Acumulados Regular Netos de Liquidados: 2024 (81), 2025 (108), 2026 (124), 2027 (135), 2028 (154), 2029 (173), 2030 (186).
 - Certificados Vigentes Regular por grupo: 2024 (110), 2025-2030 (120). (algunos adjudicados y otros aun no, estos son los que quedan de los que se retiran).
 - Certificados vacantes: 60.
 - Contratos Vigentes mes (Grupos Netos * Certificados Vigentes).
 - Ticket Promedio: US\$ 14,000.00. Plazo: 60 meses. Capital Prom. por Cuota: US\$ 233.
 - % Cuota Administración: 15.99% del valor del activo, dividido en 60 meses.
 - Contratos Resueltos: 2024 (24), luego 36 por año.
 - Cuotas Rematadas: 12 remates al año por grupo. Promedio de Cuotas por remate: 20.
 - Retiros: 10%. Cuota de Inscripción cobrada: 85%.
 - Contratos en Mora (cobranza): 10%. Ingreso por Mora: US\$ 10.
 - Remates por grupo: 12 al año. Cuotas por Remate: 20 cuotas.
 - Comisión Seguro: 4% tasa prima, 28% comisión promedio. Estos se cobran sobre el valor del activo.
 - Duración seguro: 3.5 años promedio. Participación aseguradora: 95%.
 - Pólizas nuevas: Adjudicados – Endosos (5%). Pólizas por Cancelación: 18% del total de pólizas.
 - Gross Up GPS nuevos: US\$ 80 por contrato adjudicado.
 - Ingreso unitario promedio por notariales: US\$ 250. Costos Notariales: 30% del ingreso unitario.
 - Desgravamen: US\$ 1.8. Pólizas Vigentes: 95%.
- Supuestos Plan 21:
 - Cuotas de Inscripción cobradas: 85%. Ingreso Unitario por Contrato Resuelto: 2024 (US\$ 250), hasta el 2030 (US\$ 180). Ingreso Unitario por Inscripción: US\$ 560 en todo el horizonte.
 - Grupos Acumulados Regular: 2024 (41), 2025 (54), 2026 (71), 2027 (81), 2028 (90), 2029 (98), 2030 (98). La diferencia de un año a otro son los grupos nuevos formados.
 - Grupos Acumulados Regular Netos de Liquidados: 2024 (40), 2025 (37), 2026 (45), 2027 (54), 2028 (56), 2029 (57), 2030 (44).
 - Certificados Vigentes Regular por grupo: 2024-2030 (120). (algunos adjudicados y otros aun no, estos son los que quedan de los que se retiran).
 - Certificados vacantes: 60.
 - Contratos Vigentes mes (Grupos Netos * Certificados Vigentes).
 - Ticket Promedio: US\$ 14,000.00. Plazo: 60 meses. Capital Prom. por Cuota: US\$ 233.
 - % Cuota Administración: 28.00% del valor del activo, dividido en 60 meses.
 - Contratos Resueltos: 2024 (24), luego 36 por año.
 - Cuotas Rematadas: 12 remates al año por grupo. Promedio de Cuotas por remate: 20.
 - Retiros: 10%. Cuota de Inscripción cobrada: 85%.
 - Contratos en Mora (cobranza): 10%. Ingreso por Mora: US\$ 10.
 - Remates por grupo: 12 al año. Cuotas por Remate: 20 cuotas.
 - Comisión Seguro: 4.3% tasa, 28% comisión promedio. Estos se cobran sobre el valor del activo.
 - Duración seguro: 3.5 años promedio. Participación aseguradora: 100%.
 - Pólizas nuevas: Adjudicados – Endosos (5%). Pólizas por Cancelación: 15% del total de pólizas.
 - Gross Up GPS nuevos: US\$ 100 por contrato adjudicado.
 - Ingreso unitario promedio por notariales: US\$ 250. Costos Notariales: 30% del ingreso unitario.
 - Desgravamen: US\$ 1.8. Pólizas Vigentes: 97.5%.

Estado de Resultados

De las proyecciones, se obtuvo los siguientes resultados:

ESTADO DE RESULTADOS (US\$)	2025 (P)	2026 (P)	2027 (P)	2028 (P)	2029 (P)	2030 (P)
GRUPOS ADMINISTRADOS	145	169	189	210	230	230
CONTRATOS VENDIDOS	12,000	13,320	13,320	13,320	13,320	13,320
CANTIDAD DE INSCRIPCIÓN	9,180	10,188	10,200	10,188	10,188	10,188
CUOTA DE ADMINISTRACIÓN	242,676	309,204	377,676	446,688	515,700	580,608
CUOTA DE ADM. REMATES/ADELANTADAS	64,630	83,541	66,430	66,067	67,198	46,470
TOTAL VEHICULOS FINANCIADOS	3,632	4,683	4,470	4,910	5,434	5,108
VENTAS C. INSCRIPCIÓN	5,949,720	7,190,856	7,435,320	7,641,648	7,752,150	7,867,440
VENTAS C. ADMINISTRACIÓN	11,606,267	13,193,768	13,832,128	15,156,273	16,085,456	14,804,691
INGRESOS SEGUROS / GPS / NOTARIALES	4,181,265	4,858,609	4,638,874	5,105,897	5,668,530	5,257,901
VENTAS FINANC., MORAS Y PENALIDADES	10,259,237	13,215,316	16,168,372	19,072,692	22,235,174	25,338,157
TOTAL DE INGRESOS	31,996,489	38,458,549	42,074,693	46,976,511	51,741,309	53,268,189
- COSTOS COMISIONES DEALER	0	0	0	0	0	0
- COSTOS NOTARIALES / OTROS	272,400	351,225	335,250	368,250	407,550	383,100
- COSTOS POR CONCEPTOS FINANCIADOS	10,063,997	12,988,156	15,985,252	18,863,652	21,998,054	25,078,237
TOTAL COSTO DE VENTAS	10,336,397	13,339,381	16,320,502	19,231,902	22,405,604	25,461,337
T. MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	21,660,091	25,119,168	25,754,192	27,744,609	29,335,705	27,806,852
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	5,004,251	5,422,655	5,659,046	6,243,178	6,814,330	6,413,490
TOTAL GASTOS DE VENTA	5,890,036	6,585,042	6,783,673	7,119,047	7,354,134	7,135,402
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	-10,894,287	-12,007,697	-12,442,719	-13,362,225	-14,168,464	-13,548,892
EBITDA	10,765,805	13,111,470	13,311,473	14,382,384	15,167,241	14,257,960
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	-207,977	-230,751	-239,826	-258,371	-269,055	-276,995
UTILIDAD OPERATIVA	10,557,828	12,880,719	13,071,647	14,124,013	14,898,186	13,980,965
GASTOS FINANCIEROS MP	-2,237,199	-3,683,532	-3,397,269	-2,428,093	-1,443,292	-640,000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	8,320,629	9,197,187	9,674,378	11,695,920	13,454,895	13,340,965
REPART. TRABAJADORES / IMP.	-2,454,585	-2,713,170	-2,853,942	-3,450,296	-3,969,194	-3,935,585
UTILIDAD NETA	5,866,043	6,484,017	6,820,437	8,245,624	9,485,701	9,405,380
DIVIDENDOS	0	0	-341,022	-824,562	-948,570	-940,538
% DISTRIBUCIÓN DE DIVIDENDOS	0%	0%	5%	10%	10%	10%

Al cierre del 2024, de acuerdo con lo comentado por el cliente, se crearon 12 grupos vs los 9 presupuestados, logrando más de 10,000 contratos en dicho año, y se planea abrir 18 grupos adicionales el 2025 con un objetivo de 12,000 contratos vendidos. Finalmente, el 2026 se seguirá atendiendo el crecimiento del Plan 21 pero a una tasa de crecimiento más moderada, llegando a un tope de 13,320 contratos vendidos con el fondeo previsto (no incluye nuevos ingresos financiados con capital propio, a modo de ser conservadores en la proyección). La expansión del producto a concesionarios externos será un factor clave en el crecimiento (adicionales a Alese y Autofondo), junto con la aprobación de la ampliación por parte de los inversionistas para atender los créditos complementarios requeridos.

Respecto a los ingresos totales serían de US\$ 32.0 MM al 2025 y llegarían a los US\$ 53.3 MM al 2030. Es importante mencionar que estos ingresos han venido creciendo en ~+18% anualizado de manera histórica, mientras que en el horizonte de la proyección este crecimiento sería de ~+14%, por lo que se entiende que este supuesto es relativamente conservador. Esto va en línea al crecimiento supuesto de los grupos. En la estructura de ingresos, la entidad resalta que las comisiones por pólizas de seguro y GPS son fundamentales para la rentabilidad del negocio, dado que representan cerca de 11% de los ingresos y que van directos al resultado de la administradora. Sobre ello, esperan mejorar las negociaciones con aseguradoras y hacer un *cross sell* mayor al actual.

Como costo de venta, dado que la entidad es un intermediario financiero entre los clientes y los concesionarios, no registra el costo de venta del vehículo en su balance, por lo que el único costo de venta es por la venta del seguro y GPS financiado (y por el cual cobra la comisión mencionada). Este costo tendría un incremento de ~+21%, sin embargo, es mitigando por el mismo reconocimiento a través del ingreso que cobra, quedando en neto saldo positivo por las comisiones. El costo de venta ascendería de US\$ 10.3 MM al 2025 y llegaría a US\$ 25.5 MM al 2030.

Los gastos administrativos y de venta son los gastos más importantes de la administradora dada la fuerza de ventas que emplea para captar a los asociados, así como el staff para dar estabilidad a las operaciones. Así, el gasto administrativo sería de US\$ 5.0 MM al 2025 y llegaría a los US\$ 6.4 MM al 2030, dando un crecimiento anualizado de ~+6%, el cual no es tan conservador dado que históricamente ha crecido en ~+17%. No obstante, se entiende que la compañía está llegando a un nivel de eficiencia mayor respecto a años anteriores (~+8% 2024 vs 2023), donde se duplicó la planilla respecto a prepandemia por la etapa en que estaba operando.

Respecto al gasto de ventas, se tiene un crecimiento de ~+6% en el horizonte evaluado, pasando de US\$ 5.9 MM en el 2025 a US\$ 7.1 MM al 2030. Este supuesto es relativamente conservador dado que históricamente, la compañía ha venido creciendo en este gasto en ~+5% y está relacionado a la ampliación de locales alquilados, así como mayor gasto en publicidad y marketing, entre otros servicios, en línea al crecimiento de los grupos que administra.

El EBITDA del 2025 sería de US\$ 10.8 MM y llegaría a US\$ 14.3 MM al 2030, dando un crecimiento anualizado de ~+14.0% anualizado. Este es conservador dado que de manera histórica ha crecido en cerca del ~+42%, sin embargo, esta el efecto de la etapa en que operaba antes de pandemia, por lo que actualmente tendría un crecimiento más moderado (~+7% 2024 vs 2022).

En cuanto a las cargas financieras por los bonos y préstamos de mediano plazo vigentes, se tiene que estas cargas serían de US\$ 2.2 MM al 2025 y llegaría a los US\$ 0.6 MM al 2030, siguiendo el vencimiento natural de los bonos y sus amortizaciones. El monto de cargas financieras se daría en el 2026, ascendiendo a US\$ 3.7 MM.

Luego de impuestos, se proyecta una Utilidad Neta de US\$ 5.9 MM al 2025 y llegaría a US\$ 9.4 MM al 2030. Esta utilidad crecería en ~+20% anualizado, teniendo en cuenta el crecimiento relevante que supone la entidad con la mayor dinámica del plan 21, y relativamente superior a la media histórica de ~+15%.

Flujo de Caja

De acuerdo con lo proyectado por la administradora, se tuvo lo siguiente:

FLUJO DE CAJA AUTOPLAN (US\$)	2025 (P)	2026 (P)	2027 (P)	2028 (P)	2029 (P)	2030 (P)
UTILIDAD NETA - DIVIDENDOS	5,866,043	6,484,017	6,479,415	7,421,061	8,537,131	8,464,842
DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN	207,977	230,751	239,826	258,371	269,055	276,995
GASTOS FINANCIEROS TOTALES	2,237,199	3,683,532	3,397,269	2,428,093	1,443,292	640,000
SALDO DE CAJA OPERATIVO (1)	8,311,219	10,398,300	10,116,509	10,107,525	10,249,477	9,381,837
GASTOS FINANCIEROS MP /REACTIVA / BONOS	-2,237,199	-3,683,532	-3,397,269	-2,428,093	-1,443,292	-640,000
PAGOS CAPITAL +DEUDA MP/REACTIVA (SIN BONOS)	-739,192	-319,686	-365,145	-416,387	-1,218,033	0
EGRESOS DE CAJA NO OPERATIVO (2)	-2,976,391	-4,003,218	-3,762,413	-2,844,480	-2,661,325	-640,000
CAPEX	-100,000	-150,000	-150,000	-200,000	-200,000	-250,000
FLUJO DE CAJA LIBRE	5,234,829	6,245,082	6,204,096	7,063,046	7,388,153	8,491,837
FLUJO DE COBRO CC PLAN 21	6,420,400	9,121,700	14,224,700	17,878,467	14,546,467	11,622,333
- PAGOS DEUDA CAPITAL BONOS C.	-8,175,000	-11,129,250	-11,648,500	-10,185,000	-9,888,750	-7,825,000
SALDO DE FLUJO PLAN 21	-1,754,600	-2,007,550	2,576,200	7,693,467	4,657,717	3,797,333
SALDO DE FLUJO ACUMULADO PLAN 21	3,068,133	1,060,583	3,636,783	11,330,250	15,987,967	19,785,300
	2025 (P)	2026 (P)	2027 (P)	2028 (P)	2029 (P)	2030 (P)
CUOTAS TOTALES PLANES REGULARES	69,118,999	86,302,418	99,874,395	119,272,922	141,627,732	165,072,945
CUOTAS TOTALES PLAN 21	40,422,577	48,597,887	49,819,278	50,958,670	49,284,111	35,020,378
CUOTAS TOTALES	109,541,576	134,900,305	149,693,673	170,231,592	190,911,843	200,093,324
FLUJO C. TOTAL PARA EL FIDEICOMISO (10.5%)	11,501,865	14,164,532	15,717,836	17,874,317	20,045,743	21,009,799
FLUJO COMISIÓN SEGURO VEHICULAR	2,322,371	3,001,262	2,818,645	3,077,876	3,389,664	3,126,525
FLUJO COMISIÓN SEGURO DESGRAVAMEN	216,154	267,977	316,609	383,022	463,326	547,737
FLUJO COMISIÓN GPS/OTROS	1,642,740	1,589,370	1,503,620	1,645,000	1,815,540	1,583,640
FLUJO FIDEICOMISO SIN CUOTAS CAPITAL PLAN 21	15,683,130	19,023,141	20,356,709	22,980,215	25,714,273	26,267,700
FLUJO CUOTAS CAPITAL PLAN 21	6,420,400	9,121,700	14,224,700	17,878,467	14,546,467	11,622,333
TOTAL FLUJO DEL FIDEICOMISO	22,103,530	28,144,841	34,581,409	40,858,681	40,260,740	37,890,034
SERVICIO DE DEUDA BONOS CORPORATIVOS	-10,080,637	-14,522,018	-14,800,463	-12,419,029	-11,280,576	-8,465,000
	2.2	1.9	2.3	3.3	3.6	4.5

El flujo de caja operativo sería de US\$ 8.3 MM al 2025, y llegaría a los US\$ 9.4 MM al 2030. Descontando los egresos por cargas financieras, el flujo de caja libre sería de US\$ 5.2 MM al 2025, y llegaría a los US\$ 8.4 MM al 2030.

Luego, de acuerdo con el cronograma de cobro de las cuotas de capital del plan 21 (crédito complementario) y el pago de su fondeo respectivo (bonos), se tiene un flujo negativo de -US\$ 1.8 MM en 2025 y de -US\$ 2.0 MM en 2026; no obstante, el saldo acumulado del plan 21 sería ~ US\$ 4.8 MM al cierre del 2024, por lo que el saldo acumulado al 2025 sería de US\$ 3.0 MM y US\$ 1.0 MM al 2026, monto más bajo de la proyección, sin embargo, al 2030 el saldo acumulado sería de US\$ 20.0 MM.

En cuanto al Flujo del Fideicomiso, este se alimentaría del 10.5% del total de cuotas del plan regular y plan 21, y ascendería a los US\$ 11.5 MM al 2025 y llegaría a los US\$ 21.0 MM al 2030. Luego de agregar el flujo de comisión por seguros, desgravamen, GPS, y otros, así como específicamente las cuotas de capital del plan 21.

Así el Flujo Total del Fideicomiso sería de US\$ 22.1 MM al 2025 y llegaría a los US\$ 37.9 MM al 2030. Calculando el ratio de Flujos del Fideicomiso sobre el Servicio de Deuda de los Bonos, este sería de 2.2 veces en el 2025 y 4.5 veces al 2030, donde el ratio más bajo estaría en el año 2026 con 1.9 veces.

Convenants Proyectados

De acuerdo con lo sustentado por la entidad, los convenants proyectados serían los siguientes:

COVENANTS PROYECTADOS		2025 (P)	2026 (P)	2027 (P)	2028 (P)	2029 (P)	2030 (P)
D. FINANCIERA NETA / EBITDA	< 3.00	1.0	1.4	1.7	1.3	0.8	-0.1
DEUDA FINANCIERA NETA / PATRIMONIO	< 2.20	0.6	0.7	0.8	0.7	0.5	-0.1
FLUJO DE CAJA PARA SD / SD FINANCIERA*	> 1.25	1.3	1.3	1.6	2.2	2.0	2.6
COBERTURA DE INTERESES	> 3.50	6.5	5.3	7.2	11.8	17.7	33.9

RATIOS PROYECTADOS		2025 (P)	2026 (P)	2027 (P)	2028 (P)	2029 (P)	2030 (P)
ROE		29.6%	24.1%	23.6%	27.3%	29.9%	35.1%
Margen Neto		18.3%	16.9%	16.2%	17.6%	18.3%	17.7%
Ventas/Activo Total		0.5	0.4	0.5	0.7	0.9	1.2
Activo/Patrimonio		3.4	3.3	3.0	2.6	2.3	1.9
Pasivo/Patrimonio		2.3	2.3	2.0	1.6	1.3	0.9

*Flujo de Caja para SD: EBITDA + Impuestos (-) + Capex (-) + Flujo de Cuotas P21.
SD Financiera: Egreso de Caja No Operativo + Deuda Capital Bonos Corporativos.

De lo anterior, se puede deducir que todos los convenants estipulados en el marco del bono son cumplidos durante el horizonte de la proyección de los bonos. Es importante mencionar que, cualquier ajuste importante en los supuestos de la proyección enviados por la entidad, debería ser comunicado a la clasificadora para su posterior revisión.

Anexos

AUTOPLAN EAFC S.A.	Dic-2019	Dic-2020	Dic-2021	Dic-2022	Dic-2023	Jun-2023	Jun-2024
Activos							
Efectivo	745,504	8,721,030	5,260,384	21,791,720	31,312,732	15,556,061	23,600,849
Cuentas por cobrar comerciales	2,431,564	800,226	3,097,308	3,449,849	4,360,616	3,487,045	5,845,224
Cuentas por cobrar diversas	535,916	230,624	479,446	1,520,964	779,516	1,459,366	1,531,849
Cuentas por cobrar a relacionadas	-	10,811,269	25,663,778	28,947,643	22,711,429	28,993,994	25,153,351
Gastos pagados por anticipado	873,107	2,117,836	2,041,637	1,721,965	1,785,426	2,957,122	4,214,292
Activo Corriente	4,586,091	22,680,985	36,542,553	57,676,009	60,949,719	52,453,588	60,345,565
Cuentas por cobrar al Sistema	-	21,522,397	63,394,647	79,083,727	55,300,309	71,819,433	62,938,764
Inversiones Inmobiliarias	5,134,121	4,311,054	3,487,988	3,282,221	3,158,761	3,220,491	13,568,317
Activo fijo, neto	3,383,492	3,308,458	3,813,835	4,978,514	7,513,543	7,583,581	7,463,238
Intangible, neto	106,426	86,375	66,326	71,016	48,315	59,666	41,084
Activo No Corriente	8,624,039	29,228,284	70,762,796	87,415,478	66,020,928	82,683,171	84,011,403
ACTIVO	13,210,130	51,909,269	107,305,349	145,091,487	126,970,647	135,136,759	144,356,968
Pasivos							
Sobregiros bancarios	-	-	-	-	17,370	-	-
Cuentas por pagar comerciales	1,196,613	2,405,347	4,243,112	5,354,216	5,031,905	5,250,117	7,013,222
Obligaciones financieras	732,061	5,996,296	13,913,202	24,716,289	24,644,922	25,449,661	27,223,348
Cuentas por pagar a relacionadas	1,074,501	790,422	171,433	466,801	5,667,474	767,561	10,632,463
Cuentas por pagar diversas	2,725,233	4,563,822	11,942,846	6,929,508	5,897,906	5,460,317	6,527,557
Ingreso diferido	176,447	-	-	796,524	829,338	550,809	608,806
Pasivo Corriente	5,904,855	13,755,887	30,270,593	38,263,338	42,088,915	37,478,465	52,005,396
Cuentas por pagar a relacionadas	780,801	-	-	-	-	-	-
Obligaciones financieras	3,276,454	23,653,922	50,181,124	70,658,925	44,659,833	55,572,674	42,979,313
Ingresos diferidos	471,465	-	-	829,338	2,360,010	573,291	1,275,117
Pasivo No Corriente	4,528,720	23,653,922	50,181,124	71,488,263	47,019,843	56,145,965	44,254,430
PASIVOS	10,433,575	37,409,809	80,451,717	109,751,601	89,108,758	93,624,430	96,259,826
Capital social	2,271,332	9,271,332	9,271,332	24,000,000	24,000,000	24,000,000	24,000,000
Reserva legal	280,149	752,439	1,940,192	2,896,836	2,896,836	2,896,836	2,896,836
Resultados acumulados	225,074	4,475,689	15,642,108	8,443,050	10,965,053	14,615,492	21,200,306
PATRIMONIO	2,776,555	14,499,460	26,853,632	35,339,886	37,861,889	41,512,328	48,097,142
PASIVO + PATRIMONIO	13,210,130	51,909,269	107,305,349	145,091,487	126,970,647	135,136,758	144,356,968
Estado de Ganancias y Pérdidas							
Cuotas de inscripción	11,902,244	12,034,611	26,516,298	28,247,902	19,837,413	11,738,647	10,153,798
Cuotas administrativas	8,507,289	14,110,839	23,333,765	21,212,036	23,675,130	11,795,433	14,187,137
Venta de vehículos	3,083,679	-	-	-	-	-	-
Otros ingresos	8,405,480	10,916,175	23,681,246	25,555,687	25,973,947	13,802,586	16,207,981
Total ingresos operativos	31,898,692	37,061,625	73,531,309	75,015,625	69,486,490	37,336,666	40,548,916
Costo de venta de vehículos	(2,962,043)	-	-	-	-	-	-
Gastos de administración	(7,377,868)	(9,291,307)	(13,573,571)	(17,208,641)	(17,079,058)	(7,804,423)	(7,188,131)
Gastos de venta	(17,868,733)	(21,868,785)	(39,029,140)	(35,319,761)	(37,038,107)	(17,430,149)	(20,886,874)
Total gastos operativos	(28,208,644)	(31,160,092)	(52,602,711)	(52,528,402)	(54,117,165)	(25,234,572)	(28,075,005)
Utilidad operativa	3,690,048	5,901,533	20,928,598	22,487,223	15,369,325	12,102,094	12,473,911
Ingresos financieros	-	-	-	-	32,928	11,795	30,985
Gastos financieros	(353,592)	(964,973)	(3,563,550)	(7,323,427)	(7,705,291)	(4,074,814)	(3,505,792)
Diferencia en cambio	13,268	148,878	331,901	(1,624,352)	(680,658)	(1,689,619)	1,326,047
Utilidad antes de impuesto	3,349,724	5,085,438	17,696,949	13,539,444	7,016,304	6,349,456	10,325,151
Impuesto a la ganancia diferido	(27,904)	-	-	-	-	-	-
Impuesto a la ganancia corriente	(1,064,680)	(362,535)	(4,631,664)	(3,973,002)	(2,659,695)	-	-
Utilidad neta del ejercicio	2,257,140	4,722,903	13,065,285	9,566,442	4,356,609	6,349,456	10,325,151

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

AUTOPLAN EAFC S.A.	Dic-2019	Dic-2020	Dic-2021	Dic-2022	Dic-2023	Jun-2023	Jun-2024
Liquidez							
Liquidez Corriente	0.78x	1.65x	1.21x	1.51x	1.45x	1.40x	1.16x
Prueba Ácida	0.63x	1.49x	1.14x	1.46x	1.41x	1.32x	1.08x
Cash Ratio	0.13x	0.63x	0.17x	0.57x	0.74x	0.42x	0.45x
Capital de Trabajo (en miles)	(1,319)	8,925	6,272	19,413	18,861	14,975	8,340
Solvencia							
Pasivo Corriente / Pasivo Total	56.6%	36.8%	37.6%	34.9%	47.2%	40.0%	54.0%
Pasivo No Corriente / Pasivo Total	43.4%	63.2%	62.4%	65.1%	52.8%	60.0%	46.0%
Deuda Financiera / Pasivo Total	38.4%	79.3%	79.7%	86.9%	77.8%	86.5%	72.9%
Deuda Financiera / Patrimonio	1.44x	2.04x	2.39x	2.70x	1.83x	1.95x	1.46x
Endeudamiento Patrimonial	3.76x	2.58x	3.00x	3.11x	2.35x	2.26x	2.00x
Pasivo Corriente / EBITDA LTM	1.40x	1.95x	1.38x	1.66x	2.65x	1.75x	3.13x
Pasivo No Corriente / EBITDA LTM	1.07x	3.35x	2.28x	3.09x	2.96x	2.62x	2.66x
Pasivo Total / EBITDA LTM	2.48x	5.30x	3.66x	4.75x	5.61x	4.38x	5.79x
Deuda Financiera Neta / EBITDA LTM	0.77x	2.96x	2.68x	3.18x	2.39x	3.06x	2.80x
Gestión y Rentabilidad							
Gastos Operativos LTM / Ingresos LTM	88.4%	84.1%	71.5%	70.0%	77.9%	71.2%	78.3%
Gastos Financieros LTM / Ingresos LTM	1.1%	2.6%	4.8%	9.8%	11.1%	10.7%	9.8%
Margen Operativo LTM	11.6%	15.9%	28.5%	30.0%	22.1%	28.8%	21.7%
Margen Neto LTM	7.1%	12.7%	17.8%	12.8%	6.3%	9.8%	11.5%
Margen EBITDA LTM	13.2%	19.1%	29.9%	30.8%	22.9%	29.2%	22.9%
ROAA LTM	20.0%	14.5%	16.4%	7.6%	3.2%	5.3%	6.0%
ROAE LTM	91.5%	54.7%	63.2%	30.8%	11.9%	18.6%	18.6%
Generación							
EBITDA LTM (S/ Miles)	4,215	7,063	21,989	23,106	15,880	21,393	16,638
Flujo de Caja Operativo LTM (S/ Miles)	5,743	8,976	20,162	5,680	7,507	(3,071)	32,482
Cobertura							
EBITDA LTM / Gastos Financieros LTM	11.92x	7.32x	6.17x	3.16x	2.06x	2.74x	2.33x
EBITDA LTM / Servicio de Deuda LTM	3.88x	1.01x	1.26x	0.72x	0.50x	0.68x	0.51x
Flujo de Caja Operativo LTM / Gastos Financieros LTM	16.24x	9.30x	5.66x	0.78x	0.97x	-0.39x	4.55x
Flujo de Caja Operativo LTM / Servicio de Deuda LTM	5.29x	1.29x	1.15x	0.18x	0.24x	-0.10x	0.99x
Información adicional							
Valor del portafolio administrado (USD Miles)	94,560	133,664	175,123	157,601	147,216	145,344	155,003
Grupo administrados	56	77	123	148	105	115	111
Contratos suscritos	6,936	9,005	11,500	9,048	7,822	3,768	4,626
Ratio de mora	1.4%	2.2%	2.2%	2.8%	5.1%	4.5%	5.2%
Ratio cobertura	3.11x	2.57x	2.57x	3.02x	2.93x	2.84x	2.96x

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR