

AUTOPLAN EAFC S.A.

Periodicidad: Semestral

Fecha de Comité: 26 de mayo de 2026

Informe con Estados Financieros Auditados al 31 de diciembre de 2025

Lima - Perú

Equipo de Análisis

Juan Flores Parra

Michael Landauro Abanto

(+01) 208-2530

rflores@ratingspcr.com

mlandauro@ratingspcr.com

Solvencia Financiera

PEA

Primer Programa de Bonos Corporativos

PEA+

Significado De La Calificación

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.

"Estas categorizaciones podrán ser complementadas si correspondiese, mediante los signos (+/-) mejorando o desmejorando respectivamente la calificación alcanzada entre las categorías AA y B, inclusive. La información empleada en la presente clasificación proviene de fuentes oficiales; sin embargo, no garantizamos la confiabilidad e integridad de esta, 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. En la página web de PCR (<https://ratingspcr.com.mx/www2/>) se puede consultar documentos como el presente informe, el código de conducta, la metodología de clasificación respectiva y las clasificaciones vigentes."

Historial de Calificaciones

Fecha de información	Fecha de comité	Tipo	Calificación	Perspectiva
30/06/25	27/11/25	Solvencia Financiera	PEA	Positiva
30/06/25	27/11/25	Primer Programa de Bonos Corporativos	PEA+	Positiva

Racionalidad

En Comité de Clasificación de Riesgo, PCR decidió ratificar la clasificación de Solvencia Financiera de Autoplan EAFC en "PEA" y la clasificación del Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan EAFC en "PEA+", con perspectiva "Positiva"; con información auditada al 31 de diciembre de 2025. La decisión se sustenta en el crecimiento de la cartera administrada e ingresos operativos de Autoplan, impulsados por el dinamismo de los programas Plan 21 y Plan 15 - Movve, así como en la mejora de la eficiencia operativa y la adecuada generación de EBITDA. Asimismo, se considera la estabilidad de la calidad crediticia, con mora controlada, adecuada cobertura de garantías y cumplimiento de los covenants financieros del programa de bonos. No obstante, la clasificación se encuentra limitada por el menor tamaño de activos administrados respecto a sus comparables.

Perspectiva

Positiva.

Resumen Ejecutivo

- Incremento de la cartera administrada:** Al cierre de diciembre de 2025, la cartera administrada por Autoplan ascendió a US\$ 247.8 MM, con un crecimiento interanual de 46.7%, impulsado principalmente por el fuerte dinamismo del programa Plan 21 y el lanzamiento del Plan 15 - Movve. En línea con ello, los contratos suscritos, asociados y contratos activos registraron crecimientos de 42.4%, 18.5% y 35.1%, respectivamente, reflejando una sólida expansión comercial y una mayor penetración de mercado. Asimismo, los contratos y vehículos adjudicados crecieron en 64.7% y 50.8%, liderados por Plan 21.
- Riesgo de crédito se mantiene estable:** Al cierre de 2025, la calidad de cartera mostró una mejora, con la cartera pesada reduciéndose de 25.7% a 22.2% y la cartera normal incrementándose de 45.3% a 51.3%. Asimismo, considerando el fuerte crecimiento de la cartera adjudicada (+74.1%), el ratio de mora se mantuvo estable en 4.5% y el ratio de contratos resueltos disminuyó de 3.8% a 2.0%. Adicionalmente, la cobertura de garantías sobre el saldo adjudicado se mantuvo sólida en 2.5x. De esta forma, Autoplan mantuvo adecuados indicadores de riesgo a pesar del fuerte aumento de la cartera.
- Incremento de ingresos:** Al cierre de diciembre de 2025, los ingresos de actividades ordinarias de Autoplan crecieron en 46.1% hasta S/ 91.2 MM, impulsados por el dinamismo comercial de los programas Plan 21 y Plan 15. Las cuotas de administración se consolidaron como la principal fuente de ingresos recurrentes con S/ 49.6 MM (+66.3%), representando el 54.4% del total. En paralelo, los gastos administrativos (+15.7%) y de ventas (+56.2%) aumentaron en línea con la expansión operativa y comercial de la compañía, pero a una velocidad menor que los ingresos. Como resultado, la utilidad operativa ascendió a S/ 35.1 MM (+61.5%).
- Mejores resultados:** Al cierre de diciembre de 2025, el EBITDA ascendió a S/ 38.7 MM (+61.5%), como resultado del sólido desempeño operativo y el crecimiento de ingresos, generando mejoras en los márgenes operativo y EBITDA. No obstante, la expansión de resultados estuvo limitada por mayores gastos financieros asociados al programa de bonos corporativos y por una pérdida cambiaria derivada de la apreciación del sol y de la posición activa neta en moneda extranjera. De esta forma, la utilidad neta alcanzó S/ 9.9 MM (+10.6%), e indicadores como el margen neto, ROE y ROA tuvieron ligeras reducciones de forma anual.
- Recuperación de los niveles de liquidez:** Al cierre de diciembre de 2025, Autoplan mejoró su posición de liquidez, con un capital de trabajo que pasó de -S/ 7.9 MM a S/ 10.9 MM y una razón corriente de 0.83x a 1.13x, impulsados por el crecimiento de las cuentas por cobrar y del efectivo. No obstante, el incremento del pasivo corriente (+76.7%) reflejó una mayor dependencia de financiamiento vía bonos (+77.8%) para sostener la expansión operativa. Asimismo, el flujo de caja operativo (FCO) se redujo en 4.1%, cerrando en S/ 19.4 MM. De esta forma, los indicadores de cobertura operativa mostraron reducciones, pero aún son mayores a la unidad, como el FCO/utilidad neta que pasó de 2.3x a 2.0x y el FCO/gastos financieros que pasó de 2.5x a 1.7x.
- Solvencia y cobertura estables:** Al cierre de diciembre de 2025, las obligaciones financieras de Autoplan ascendieron a S/ 126.9 MM (+63.6%), impulsadas principalmente por nuevas emisiones del primer programa de bonos corporativos. En línea con ello, el ratio pasivo/patrimonio aumentó de 2.4x a 3.3x y la deuda financiera sobre patrimonio de 1.8x a 2.3x, reflejando un mayor apalancamiento para sostener el crecimiento de la cartera adjudicada. No obstante, la compañía mantuvo adecuados niveles de cobertura, con mejoras en los ratios EBIT/gastos financieros (de 2.7x a 3.0x) y EBITDA/gastos financieros (2.9x a 3.4x), además de mantener el cumplimiento de todos los covenants financieros del programa de bonos, como el ratio flujo de caja para servicio de deuda /servicio de deuda financiera en 1.3x, mayor a 1.25x.

Factores Clave

Factores que podrían mejorar la calificación:

- Incremento sostenido de los activos administrados, alcanzando niveles cercanos a sus competidores principales.
- Mayor fortalecimiento patrimonial y reducción del apalancamiento financiero, reflejado en menores ratios de deuda financiera sobre patrimonio y mayor holgura frente a los covenants.
- Sostenida mejora en la generación de flujo operativo y en los indicadores de cobertura.

Factores que podrían desmejorar la calificación:

- Deterioro de la liquidez y de la capacidad de generación de caja, limitando la cobertura de obligaciones financieras y el servicio de deuda.
- Incremento significativo del apalancamiento o incumplimiento de covenants financieros asociados al programa de bonos.
- Deterioro de la calidad de cartera, reflejado en incrementos sostenidos de mora, cartera pesada o contratos resueltos, afectando la capacidad de recuperación de flujos.

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:** EE.FF. auditados para el periodo diciembre 2021 – diciembre 2025. Contrato Marco inscrito en la SMV, Contrato de Fideicomiso, versiones preliminares de las adendas al Contrato Marco y Contrato de Fideicomiso.
- **Riesgo Crediticio:** Manual de Riesgo de Crédito, indicadores de mora y contratos resueltos, política de garantías.
- **Riesgo de Liquidez:** Información financiera, indicadores asociados.
- **Riesgo de Mercado:** Información financiera, indicadores asociados.
- **Riesgo Operativo:** Informe de Gestión de Riesgo Operativo y Prevención de Lavado de Activos, y memoria anual.
- **Riesgo de Solvencia:** Información financiera, indicadores asociados.

Limitaciones y Limitaciones Potenciales para la clasificación

- **Limitaciones encontradas:** No se encontraron limitaciones respecto a la información presentada por la empresa.
- **Limitaciones potenciales:** No se encontraron limitaciones potenciales.

Contexto Económico

La economía peruana registró un crecimiento acumulado interanual de +3.4% a dic-2025. Según el INEI, esta mejora se explicó por el dinamismo de casi todos los sectores productivos, con excepción del sector telecomunicaciones y otros servicios. Los sectores que lideraron este crecimiento fueron comercio (+3.6%), manufactura (+2.7%), agropecuario (+4.8%), minería e hidrocarburos (+1.4%) y construcción (+6.7%). Estos sectores representan alrededor del 50% de la producción nacional.

En detalle, a dic-2025, el desempeño del sector comercio estuvo explicado principalmente por el buen desempeño del comercio al por mayor, asociado a la venta de lubricantes, aceites y maquinaria pesada, en línea con la actividad minera, transporte, entre otros. Asimismo, el comercio al por menor registró un desempeño favorable, impulsado por la comercialización de productos farmacéuticos, actividades de publicidad, supermercados, entre otros rubros, favorecidos por diversos eventos ocurridos a lo largo del año. En cuanto al sector manufactura, este destacó por la mayor producción del subsector fabril no primario, sustentada en el desempeño de la industria de bienes de capital y bienes intermedios. Por su parte, el subsector fabril primario, registró un crecimiento explicado por la rama de fabricación de productos primarios de metales preciosos y otros metales no ferrosos.

Paralelamente, el sector agropecuario registró crecimiento vinculado al desempeño positivo de los subsectores agrícola y pecuario, los cuales tienen como base la recuperación de cultivos agroexportables y el dinamismo de los productos pecuarios. A ello contribuyeron, condiciones climáticas favorables y la recuperación de cultivos representativos, lo que impulsó la actividad agrícola en general. Por su parte, el sector minero fue impulsado por una mayor producción de zinc, plomo, cobre, oro y plata, mientras que el sector hidrocarburos registró una contracción ante la baja registrada en la explotación de líquidos de gas natural. Finalmente, el sector construcción, reflejó un desempeño positivo sustentado en el avance físico de obras y en el incremento en el consumo interno de cemento.

INDICADORES	PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS						
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026 (E)*****
PBI (var. % real)	-11.0%	13.6%	2.7%	-0.6%	3.3%	3.4%	3.2%
PBI Minería e Hidrocarburos (var%)	-13.4%	7.5%	0.35%	8.2%	2.0%	1.4%	-0.1%, -4.7%
PBI Manufactura (var%)	-12.5%	18.6%	1.0%	-6.7%	3.9%	2.7%	-0.2%, 3.0%
PBI Comercio (var%)	-16.0%	17.8%	3.3%	2.4%	3.0%	3.6%	4.0%
PBI Electr & Agua (var%)	-6.1%	8.5%	3.9%	3.7%	2.4%	2.0%	2.9%
PBI Pesca (var. % real)	4.2%	2.8%	-13.7%	-19.8%	24.9%	2.9%	-6.6%
PBI Construcción (var. % real)	-13.3%	34.5%	3.0%	-7.9%	3.6%	6.7%	6.0%
Inflación (var. % IPC)*	2.0%	6.4%	8.5%	3.2%	2.0%	1.5%	2.10%-2.20%
Tipo de cambio cierre (S/ por US\$)**	3.60	3.97	3.81	3.71	3.74	3.57	3.43-3.55

Fuente: INEI-BCRP / Elaboración: PCR

* BCRP: Variación porcentual últimos 12 meses / Información a dic-2025.

**SBS, tipo de cambio contable. Proyecciones: Encuesta de Expectativas BCRP dic-2025.

***BCRP, Reporte de Inflación de mar-2026. Las Proyecciones de minería e hidrocarburos están divididas, respectivamente, así como el de manufactura en primaria y no primaria respectivamente.

Para el 2026, el PBI crecería 3.2% (RI¹ dic-25: 3.0%) sustentando principalmente en una mayor expansión esperada de los sectores no primarios, en particular construcción, comercio y servicios. Asimismo, el BCRP proyecta que la inflación interanual se mantenga dentro del rango meta, con tasas anuales de 2.4% para el 2026 y de 2.0% para el 2027. Cabe señalar que la variación interanual de los precios sin incluir alimentos y energía (SAE) refleja adicionalmente un incremento temporal durante el primer trimestre, debido principalmente al reajuste tarifario en los servicios de agua y alcantarillado.

El balance de riesgos de la proyección de la inflación se revisa al alza. Entre los principales riesgos destacan: (i) un incremento en el riesgo de choques de oferta, distinguiendo entre aquellos de origen interno y externo, mientras que entre los factores que incidirían en una menor inflación se incrementa el riesgo de una demanda externa más débil.

El déficit fiscal acumulado (últimos 12 meses) disminuyó de 2.2% a 2.1% del PBI entre diciembre 2025 y febrero 2026, dicha disminución obedece principalmente a la reducción del gasto no financiero como porcentaje del PBI, asociada al menor gasto del gobierno nacional, así como a un mejor resultado de caja de empresas estatales,

¹ Reporte de Inflación- BCRP.

lo que refleja en parte una acumulación de impagos a proveedores por parte de Petroperú. Por el lado de los ingresos corrientes, estos pasaron de 19.0% a 18.8% del PBI entre diciembre 2025 y febrero 2026, lo que refleja una menor recaudación de IGV a las importaciones y del rubro de amnistía y fraccionamiento. En el primer caso, la caída estuvo asociada a la apreciación del sol, mientras que, en el segundo, obedeció a que en el año previo se implementó un régimen de Fraccionamiento Especial. En este contexto, se proyecta que el déficit fiscal acumulado alcance -1.8% en 2026 y -1.4% en 2027.

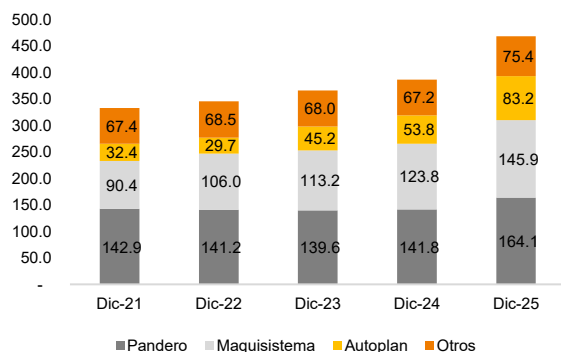
Sistema de Fondos Colectivos

El sistema de fondos colectivos en el Perú constituye un esquema de autofinanciamiento regulado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), diseñado como una alternativa eficiente al crédito bancario tradicional. Bajo este modelo, las Empresas Administradoras de Fondos Colectivos (EAFC) gestionan los aportes mensuales de grupos de participantes para la adquisición de activos, principalmente vehículos, mediante mecanismos de sorteo o licitación. Si bien el sistema democratiza el acceso a bienes de capital para perfiles sin historial crediticio, la incertidumbre en los tiempos de adjudicación exige que el inversionista realice un análisis riguroso de las cláusulas contractuales y los riesgos operativos antes de la suscripción.

Al cierre de diciembre de 2025, el sector exhibió una sólida expansión financiera con activos administrados por un total de US\$ 468.5 MM, lo que representó un crecimiento anual del 21.2% (+US\$ 81.9 MM). Los activos administrados dentro del fondo incorporan principalmente las cuentas por cobrar pendientes de pago, correspondientes a las cuotas de capital adeudadas por los asociados adjudicados, y la cuenta de bienes, que incluyen los importes pagados por la adquisición de los bienes. El panorama competitivo está concentrado en nueve administradoras, donde Panderó se mantiene como el líder indiscutido con US\$ 164.1 MM en activos administrados, seguido de cerca por Maquisistema. No obstante, destaca el desempeño de Autoplan, que registró un crecimiento del 54.5% anual (+US\$ 29.4 MM), consolidándose como el catalizador de crecimiento más relevante del periodo.

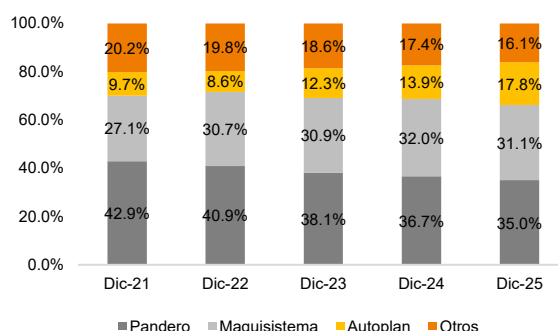
El análisis de market share entre 2024 y 2025 revela una reconfiguración competitiva hacia una mayor fragmentación. Aunque Panderó (35.0%) y Maquisistema (31.1%) preservan su dominio, ambos cedieron cuota de mercado frente a actores emergentes y de mediano tamaño. El avance más significativo fue el de Autoplan, que incrementó su participación del 13.9% al 17.8%, mientras que firmas como Fonbienes y Promotora Opción experimentaron retrocesos moderados. Este rebalanceo del mercado refleja una intensificación en la competencia y una diversificación en las preferencias de los aportantes hacia administradoras con mayor dinamismo en la captación de activos.

ACTIVOS ADMINISTRADOS POR EAFC (MM US\$)



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

MARKET SHARE DE ACTIVOS ADMINISTRADOS POR EAFC



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Análisis de la Institución

Reseña

Autoplan S.A. EAFC, constituida el 4 de julio de 2014 y autorizada por la SMV en febrero de 2015 como Administradora de Fondos Colectivos, se dedica a gestionar aportes de personas y empresas para la adquisición de bienes o servicios bajo distintos sistemas de participación. Los fondos administrados son patrimonios autónomos e inembargables conforme a ley. Al 30 de junio de 2025, la empresa cuenta con tres programas autorizados e inscritos en el Registro Especial de la SMV.

Grupo Económico

Autoplan forma parte del grupo económico ALESECORP, un holding empresarial peruano con presencia en diversos sectores, incluyendo el automotriz, agroindustria y servicios financieros. El grupo está conformado por las siguientes empresas: Alese S.A.C., Autofondo S.A.C., Corporación Agrolatina S.A.C., Automotriz Latino-Italiana S.A.C., Finanplan S.A.C., Kiwipay S.A.C. y Autoplan E.A.F.C. S.A.

Responsabilidad Social Empresarial y Gobierno Corporativo

La organización ha identificado a sus principales grupos de interés (empleados, accionistas, clientes, proveedores y gobiernos) y ha establecido compromisos ambientales respaldados por un Plan de Mitigación de Impactos de Gestión Ambiental y Social. Este plan orienta acciones en eficiencia energética, gestión de residuos y riesgos climáticos; sin embargo, dichas iniciativas aún no se integran en programas formales ni se han evaluado sus impactos financieros.

En materia de gobierno corporativo, la empresa garantiza la equidad entre accionistas y dispone de mecanismos formales de comunicación y participación, incluyendo reglamentos actualizados para la Junta General de Accionistas (2024) y el Directorio (2022). No obstante, aún no se han definido criterios para seleccionar directores independientes ni un procedimiento para la delegación de voto. En control interno y gestión de riesgos, se han implementado políticas y manuales que fortalecen la continuidad del negocio, la seguridad de la información y la gestión integral de riesgos, bajo la supervisión de un área de auditoría interna que reporta al Comité de Auditoría. Finalmente, como parte de su estrategia de sostenibilidad e inclusión financiera, Autoplan desarrolló un Marco de Referencia para la emisión de Bonos Sociales, certificado por una entidad independiente en diciembre de 2024, lo que la posiciona como la primera administradora de fondos colectivos en obtener esta distinción.

Accionariado, Directorio y Plana Gerencial

Al 31 de diciembre de 2025, el capital autorizado, suscrito y pagado de Autoplan S.A. EAFC asciende a S/ 24,000,000, representado por igual número de acciones comunes con un valor nominal de S/ 1.00 cada una.

ACCIONARIADO		
Accionista	Nº Acciones	Participación (%)
Juan Pablo Chirinos Gilardi	16,399,200	68.3%
Álvaro Paulo Chirinos Sattler	7,600,800	31.7%
Total	24,000,000	100.0%

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

El Directorio de Autoplan está presidido por el Sr. Álvaro Paulo Chirinos Sattler, administrador de empresas por la Universidad de Lima, quien además se desempeña como director en diversas compañías del grupo económico al que pertenece la empresa. La Gerencia General está liderada por el Sr. Roger Ríos, bachiller en Economía

por la Pontificia Universidad Católica del Perú y con una Maestría en Dirección de Empresas por INCAE Business School. El Sr. Ríos cuenta con más de 27 años de experiencia en el sector privado y ocupa el cargo de Gerente General de Autoplan desde septiembre de 2022.

DIRECTORIO		PLANA GERENCIAL	
Nombre	Cargo	Nombre	Cargo
Alvaro Paulo Chirinos Sattler	Presidente del Directorio	Roger Iván Ríos Tejada	Gerente General
Juan Pablo Chirinos Gilardi	Director	José Julio Delgado Contreras	Gerente de Riesgos
Roger Iván Ríos Tejada	Director	Sting Brayan Cabrera Palma	Gerente Comercial
Gonzalo Ferrero Díez Canseco	Director Independiente	Wilfredo Octavio Salazar Paz	Funcionario de Control Interno
		Jorge Eduardo Vela Luque	Gerente de Administración y Desarrollo Estratégico
		Sofía Jacqueline Chávez Vásquez	Gerente de Operaciones y Cobranzas
		Roger Ivan Rios Tejada	Gerente de Finanzas

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

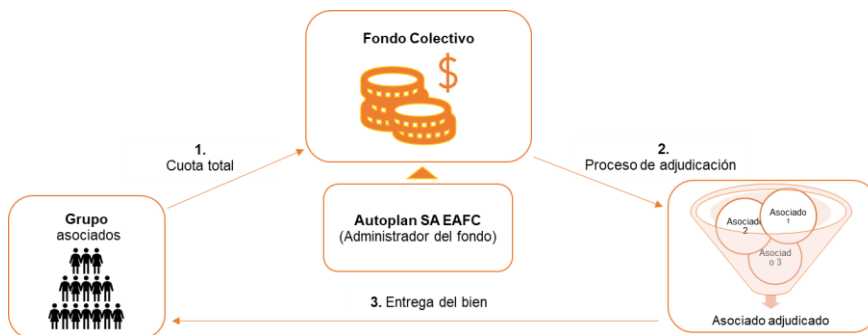
Modelo de Negocio, Operaciones y Estrategia Corporativa

Modelo de negocio

Autoplan se especializa en la administración de fondos colectivos y su objetivo exclusivo es la adquisición de vehículos nuevos para sus integrantes a través de este sistema. Este sistema, autorizado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV), constituye un modelo de financiamiento en el cual personas naturales o jurídicas, organizadas en grupos, realizan aportes mensuales para la adquisición de bienes y/o servicios. Dichos grupos se rigen por un principio de solidaridad, priorizando los intereses colectivos por encima de los individuales. Es importante destacar que el patrimonio del sistema de fondos colectivos es independiente y distinto del patrimonio de la Compañía.

En su calidad de administrador de fondos colectivos, Autoplan ejerce las siguientes funciones: (i) captar nuevos asociados; (ii) supervisar el cumplimiento de los aportes conforme a lo establecido en los contratos suscritos; (iii) asegurar el pago oportuno de las obligaciones de los asociados y realizar las gestiones de cobranza necesarias; (iv) gestionar el proceso de adjudicación de los vehículos y la inscripción de las garantías correspondientes; y (v) ejecutar la liquidación de los grupos al término del contrato respectivo.

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 asociados dentro del marco de un Programa. A diciembre de 2025, la Compañía ofrece 3 programas de financiamiento: Autoplan 002, Plan 21 y Plan 15 - Movve. 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). 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.

Programas administrados

Autoplan 002²

El Programa Autoplan 002 es un Fondo Colectivo, cuya finalidad es que un grupo de asociados, mediante pagos mensuales en cuotas, puedan adjudicarse un Certificado de Compra para la adquisición individual de un vehículo nuevo. El mecanismo central del programa son las Asambleas de Adjudicación, realizadas con la intervención de un Notario Público, donde los asociados hábiles (al día en sus pagos) compiten para obtener el certificado principalmente a través de dos modalidades: el Sorteo, una adjudicación al azar con participación única, y el Remate, que consiste en presentar la propuesta de pago adelantado de un mayor número de Cuotas Totales Mensuales. El programa opera bajo un contrato por adhesión y el vehículo es suministrado exclusivamente por un proveedor elegido (concesionario autorizado), estando expresamente prohibida la entrega de dinero en efectivo al asociado. El Programa se encuentra en funcionamiento desde enero de 2018.

Una vez adjudicado, el asociado tiene la obligación de aplicar el Certificado de Compra en la compra de un vehículo nuevo y debe constituir garantías a favor de Autoplan, siendo la principal una garantía mobiliaria sobre el vehículo adquirido. Asimismo, está obligado a contratar y mantener vigentes un Seguro Vehicular contra todo riesgo y un Seguro de Desgravamen, designando a Autoplan como beneficiaria. El incumplimiento del pago de tres cuotas mensuales consecutivas constituye causal de resolución contractual, tras lo cual Autoplan puede ejecutar las garantías para resguardar la integridad del Fondo Colectivo.

Plan 21³

El Programa Plan 21 es un Fondo Colectivo especial que se caracteriza por su mecanismo de Adjudicación Anticipada Automática. A diferencia de otros programas, este sistema garantiza la adjudicación del Certificado de Compra a todos los asociados que hayan completado el pago de 21 cuotas mensuales, sin necesidad de depender únicamente de sorteos o remates. El programa opera con un proveedor designado específico (que puede ser una de las más de 50 empresas listadas en el contrato), y el certificado obtenido debe ser aplicado exclusivamente en la adquisición de un vehículo nuevo a través de este proveedor, estando prohibida la entrega directa de dinero al asociado. El Programa se encuentra en funcionamiento desde septiembre de 2019.

² Después de la Resolución SMV 014-2018, empezó a funcionar en enero de 2018.

³ Después de la Resolución SMV 082-2019, empezó a funcionar en septiembre de 2019.

Para hacer posible esta adjudicación anticipada masiva, el programa se sustenta en un financiamiento complementario otorgado por el proveedor designado y/o por Autoplan a través de su 1er Programa de Bonos Corporativos, el cual no devenga intereses para el Fondo Colectivo. Este financiamiento se paga posteriormente con las cuotas capital recaudadas de todos los asociados del grupo. El programa mantiene las otras modalidades de adjudicación (Sorteo y Remate) para asociados que no han completado las 21 cuotas, pero el pilar central es la adjudicación automática, lo que proporciona una previsibilidad significativa en la obtención del vehículo para los asociados que cumplen con el cronograma de pagos.

Plan 15 - Move⁴

El Plan 15 – Move es un Programa Especial de Adjudicaciones Anticipadas que permite a los asociados adquirir un Certificado de Compra para la compra de vehículos nuevos de un proveedor designado. El grupo tiene una duración de 60 meses y está compuesto teóricamente por 180 asociados, quienes realizan aportaciones mensuales a un fondo colectivo a través de tres tipos de cuotas: una Cuota de Inscripción (hasta el 10% del valor del certificado), una Cuota de Administración (hasta el 40% de la cuota capital) y la Cuota Capital, que es el monto que conforma el fondo para las adjudicaciones. El Programa se encuentra en funcionamiento desde enero de 2025.

El programa se caracteriza por sus tres modalidades de adjudicación. La Adjudicación Anticipada es la principal, donde cualquier asociado que haya pagado 15 o más cuotas totales mensuales recibe automáticamente su certificado en las primeras 15 asambleas. Adicionalmente, existen adjudicaciones por Sorteo (en asambleas específicas) y por Remate, donde los asociados que hayan pagado entre 15 y 60 cuotas pueden ofertar para ganar el derecho. Para respaldar las obligaciones, Autoplan exige garantías como un título valor o una garantía mobiliaria sobre el vehículo adquirido.

Como se ha mencionado, tanto el Programa Plan 21 como el Programa Plan 15 – Move se acogen principalmente al procedimiento de adjudicación anticipada. Además, ambos programas exigen la constitución de garantías para respaldar la cartera, la cual mantiene consistentemente un ratio de cobertura superior a 1. No obstante, el Programa Plan 15 se diferencia del Plan 21 en dos aspectos principales. En primer lugar, el plazo: mientras que en el Plan 21 el cliente puede acceder a la adjudicación anticipada y obtener un vehículo nuevo en un máximo de 21 meses, en el Plan 15 - Move este plazo se reduce a 15 meses. En segundo lugar, el segmento de mercado objetivo: el Plan 15 - Move está dirigido a un público de menor riesgo que el del Plan 21 (que atiende a todo tipo de público). De hecho, el Plan 15 - Move está orientado a clientes cuya clasificación de riesgo se encuentre entre las categorías Normal y CPP.

Ventajas competitivas de Autoplan

Autoplan se distingue en el mercado de fondos colectivos por su modelo de alianza estratégica con concesionarios (amplia red de dealers), en lugar de competir con ellos, lo que facilita una presencia amplia en puntos de venta y optimiza la productividad por gestor. De hecho, el 90% de los gestores de Autoplan han sido formados inhouse. Otra ventaja, dentro de sus operaciones, es que Autoplan tiene una mayor agilidad operativa para los desembolsos de las unidades (entre 20 a 25 días) en comparación de sus pares.

Además, su diversificación de programas (como Plan 21 y Plan 15 - Move) le permite abordar nichos específicos, respondiendo a necesidades diferenciadas de clientes no bancarizados y bancarizados. Esta flexibilidad, combinada con un manejo financiero adecuado y la certificación de bonos sociales, consolida su ventaja en eficiencia operativa y acceso a inversionistas institucionales.

Operaciones

La Compañía opera en Lima y Callao, así como en diversas regiones del país. En el norte, tiene presencia en Piura, Chiclayo, Trujillo, Chimbote y Cajamarca; en la zona centro, en Huancayo, Huánuco, Iquitos y Pucallpa; y en el sur, en Ica, Arequipa, Cusco, Juliaca, Tacna, Moquegua y Ayacucho. En total, Autoplan está presente en 17 ciudades a nivel nacional, con 119 puntos de venta, de los cuales 30 son propios y 89 operan a través de concesionarios. Adicionalmente, mantiene más de 80 convenios comerciales con concesionarios de vehículos en todo el país, fortaleciendo así su red de distribución y alcance comercial.

Estrategia corporativa

La estrategia corporativa de Autoplan está orientada a consolidar su posicionamiento como una alternativa de inclusión financiera para la adquisición de vehículos nuevos, enfocándose en segmentos con acceso limitado al sistema financiero tradicional. Para ello, la compañía desarrolla programas diferenciados dirigidos tanto a personas naturales como jurídicas, identificando nichos específicos y ampliando su alcance comercial mediante propuestas adaptadas a perfiles con menor nivel de bancarización. Este enfoque le ha permitido fortalecer su participación dentro del mercado de fondos colectivos y sostener una trayectoria de crecimiento en sus operaciones.

Desde el punto de vista financiero, el crecimiento de la cartera administrada ha sido respaldado por una estrategia de fondeo estructurada basada en la expansión progresiva de su Primer Programa de Bonos Corporativos inscrito en el RPMV, cuyos recursos han permitido financiar el crecimiento del programa Plan 21. Asimismo, las emisiones en soles y dólares, junto con la certificación como Bono Social durante 2025, han fortalecido el atractivo de la compañía frente a inversionistas institucionales con enfoque ASG. En paralelo, Autoplan viene evaluando un nuevo programa de bonos corporativos que le permita sostener el crecimiento proyectado de la cartera administrada y de sus ingresos en el mediano plazo.

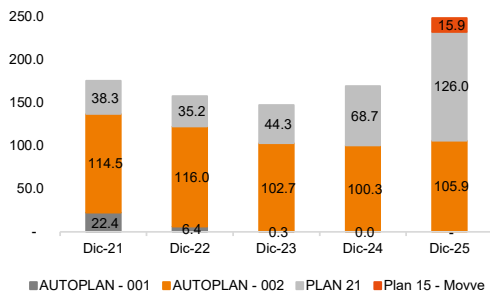
A nivel operativo y comercial, la estrategia para 2026 contempla la apertura de nuevos grupos de Plan 21 y Plan 002, el fortalecimiento de la fuerza de ventas, la expansión de alianzas con dealers y la profundización de la digitalización de procesos y áreas de soporte. Adicionalmente, la compañía busca diversificar su oferta mediante nuevos productos, como Plan Max para adquisición de camiones y Plan 15 – Move (creado en 2025), orientados a segmentos desatendidos. Bajo esta estrategia, Autoplan proyecta alcanzar aproximadamente 2,500 contratos mensuales hacia 2027-2028 y elevar su participación hasta cerca del 30% de los activos administrados del sector de fondos colectivos en un horizonte de 3 a 4 años, apoyándose en eficiencia operativa, innovación y expansión hacia nuevos segmentos de mercado.

Desempeño Operativo del Fondo Administrado

Al cierre de diciembre de 2025, la cartera administrada por Autoplan alcanzó los US\$ 247.8 MM, con un crecimiento anual de US\$ 78.8 MM (+46.7%). El valor de la cartera administrada incluye todo el valor de los contratos bajo administración, incluyendo tanto los certificados adjudicados como no adjudicados. El programa Plan 21 concentró el 50.9% del total (US\$ 126.0 MM) y registró el mayor incremento absoluto (+US\$ 57.3 MM, +83.5%), mientras que Autoplan - 002 aportó US\$ 105.9 MM (42.7% del portafolio) con una variación del +5.6%. El nuevo Plan 15 - Move, lanzado en el ejercicio, contribuyó con US\$ 15.9 MM (6.4% del total). En paralelo, los contratos suscritos sumaron 14,371 (+4,281, +42.4%), con Autoplan - 002 liderando en volumen acumulado (7,797 contratos, +19.0%) y Plan 21 en crecimiento absoluto (+2,048, +57.9%). El Plan 15 - Move aportó 986 contratos, reflejando una exitosa incorporación comercial.

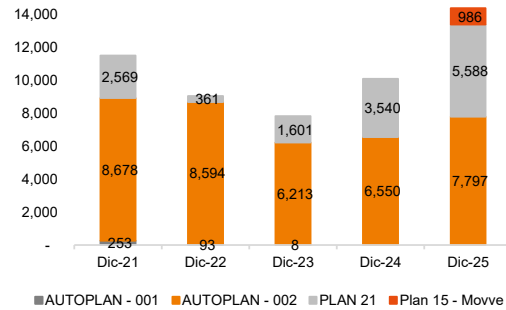
⁴ Después de la Resolución SMV 010-2025, empezó a funcionar en enero de 2025.

VALOR DE LA CARTERA ADMINISTRADA (MM US\$)



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

NÚMERO DE CONTRATOS SUSCRITOS

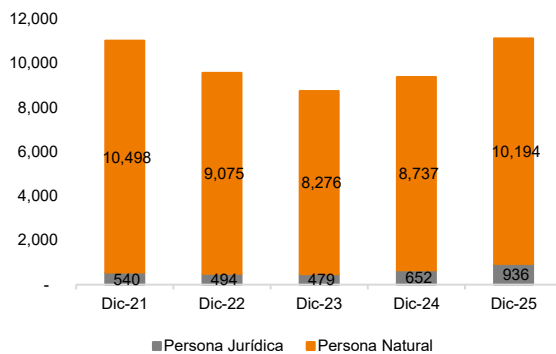


Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

La base de asociados activos creció a 11,130 (+1,741, +18.5%), compuesta mayoritariamente por personas naturales (10,194, +16.7%), mientras que las personas jurídicas aumentaron en 284 (+43.6%) hasta 936. Los contratos activos totalizaron 16,569 (+4,309, +35.1%), con Plan 21 como principal motor (8,134 contratos, +3,135, +62.7%), seguido por Autoplan - 002 (7,600 contratos, +342). Los grupos administrados alcanzaron 136 (+26, +23.6%), distribuidos entre Autoplan - 002 (80 grupos, +14, +21.2%) y Plan 21 (52 grupos, +8, +18.2%). Esto evidencia refleja una expansión comercial sólida y diversificada, con una aceleración notable en productos de mayor dinamismo.

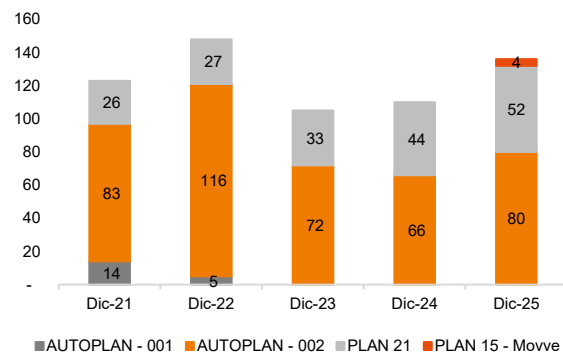
La diferencia en el crecimiento de la cartera administrada entre los programas ATP002 y Plan 21 responde principalmente a la productividad promedio por grupo y a las características de adjudicación de cada esquema. Mientras que ATP002 incrementó el número de grupos administrados a un ritmo mayor que el crecimiento de su cartera, reflejando un menor saldo promedio por grupo, Plan 21 registró un crecimiento significativamente más acelerado de la cartera debido a su modelo de adjudicación anticipada, que incentiva una mayor participación de asociados y genera grupos con mayores niveles de saldo administrado. En ese sentido, la disparidad observada se explica por la distinta capacidad de generación de cartera por grupo administrado en cada programa.

TOTAL DE ASOCIADOS ACTIVOS



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

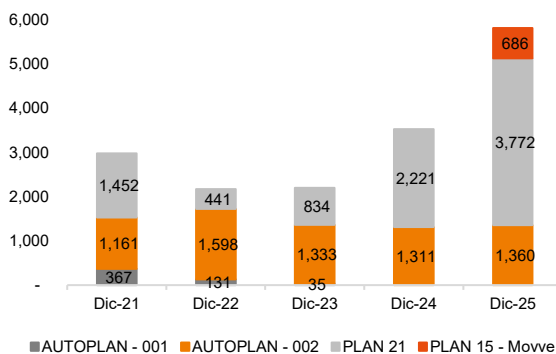
NÚMERO DE GRUPOS ADMINISTRADOS



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

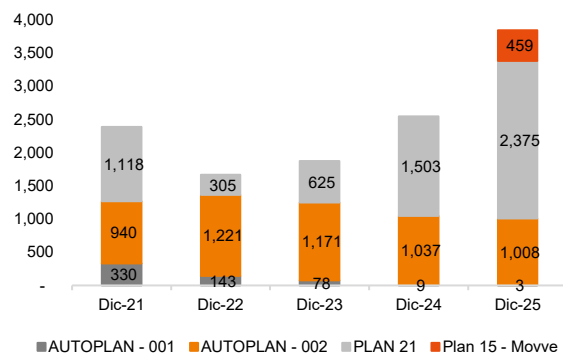
En cuanto a activos adjudicados, los contratos adjudicados sumaron 5,818 (+2,286, +64.7%), donde Plan 21 representó el 64.8% del total (3,772 contratos) y explicó el 67.8% del incremento anual (+1,551). Los vehículos adjudicados alcanzaron 3,845 unidades (+50.8%), con Plan 21 aportando 2,375 unidades (+872, +58.0%) y el nuevo Plan 15 - Movee sumando 459 unidades. En contraste, Autoplan - 002 mostró una contracción en vehículos (-29 unidades, cerrando en 1,008), evidenciando un desplazamiento estratégico hacia programas de mayor rotación y aceptación comercial.

NÚMERO DE CONTRATOS ADJUDICADOS



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

NÚMERO DE VEHÍCULOS ADJUDICADOS



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Riesgo de Crédito

Política de riesgo de crédito

La política de riesgo de crédito de Autoplan, establecida en el Manual de Riesgo de Crédito revisado y aprobado en Directorio del 24 de abril de 2025, dispone que cada expediente de un asociado adjudicado debe ser evaluado y aprobado por el Comité de Créditos. Este comité está conformado por el Gerente de Riesgos, el Jefe de Riesgo de Créditos y el Analista de Riesgo de Créditos.

La función del comité consiste en analizar la disposición de pago, la capacidad financiera, el historial de comportamiento crediticio y las cuotas pendientes del asociado, así como en determinar el nivel de cobertura de las garantías ofrecidas. Esta evaluación se realiza una vez que el asociado ha obtenido el derecho de adjudicación, momento a partir del cual se genera una exposición al riesgo crediticio. Antes de esta etapa, el fondo únicamente administra un programa de ahorro, sin implicar un riesgo crediticio directo. Es decir, el riesgo surge al adjudicarse el vehículo, ya que el asociado aún no ha cubierto la totalidad del valor del bien.

Los criterios de evaluación son los siguientes:

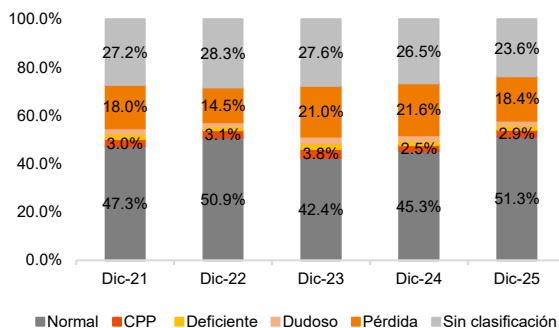
- Ingresos del asociado sustentados: Quinta / Cuarta / Tercera / Primera categoría como persona natural y Tercera como persona jurídica con declaraciones a la SUNAT, Tercera Categoría PYME.
- Capacidad máxima de endeudamiento (CEM) <=40% y cobertura del excedente familiar con saldo de CEM.
- Registro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

Autoplan señaló que la Gerencia ha orientado sus esfuerzos hacia la diversificación de mercados y clientes, priorizando relaciones con contrapartes que demuestren alta solvencia y solidez crediticia. Asimismo, se han establecido límites de exposición por cliente, grupo económico y ubicación geográfica, los cuales son objeto de seguimiento y revisión continua para garantizar una adecuada gestión del riesgo.

Créditos por categoría de riesgo del deudor

Al cierre de diciembre de 2025, la calidad crediticia del número de los clientes adjudicados con vehículo de Autoplan mostró una mejora respecto al año anterior. La cartera pesada (suma de deficiente, dudoso y pérdida) se redujo del 25.7% en diciembre de 2024 al 22.2% en diciembre de 2025, impulsada principalmente por una disminución de la categoría pérdida (de 21.6% a 18.4%). Paralelamente, la cartera clasificada como normal se incrementó del 45.3% al 51.3%, mientras que la categoría sin clasificación en el sistema financiero se redujo del 26.5% al 23.6%. Las categorías CPP (2.5% a 2.9%), deficiente (1.9% a 1.8%) y dudoso (2.3% a 2.0%) se mantuvieron en niveles controlados. Esta evolución refleja una gestión activa del riesgo de crédito y una ligera mejora en el perfil de riesgo de la cartera adjudicada.

CARTERA ADJUDICADA CON VEHÍCULO – CLASIFICACIÓN RIESGO DEUDOR



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

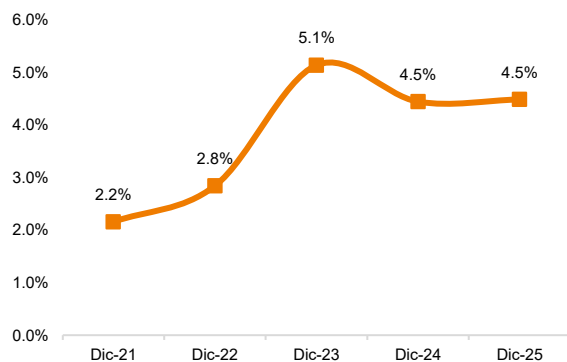
Cabe mencionar que en base al comportamiento de pago de sus clientes y alineado a los criterios de clasificación de riesgos de la SBS, Autoplan tiene una clasificación interna de riesgo deudor para su cartera adjudicada con vehículo. Bajo este criterio, un cliente sin clasificación en el sistema financiero puede ser categorizado como "Normal" si mantiene pagos puntuales con Autoplan, mientras que un cliente clasificado como "Normal" en la SBS puede ser reclasificado internamente como "Pérdida" en caso de incumplimiento. El ejercicio se aplica tanto por número de clientes como por saldo de capital de la cartera adjudicada con vehículo. De esta forma, bajo estos criterios, al cierre de diciembre de 2025 la cartera adjudicada con vehículo presenta una cartera mayoritariamente sana, con la categoría "Normal" representando el 73.3% de los clientes y el 74.5% del saldo de capital (diciembre de 2024, cartera Normal era 71.5% de cantidad de clientes y 74.3% del saldo capital). La cartera pesada es el 14.45% por cantidad de clientes, aunque esta exposición se reduce al 11.1% al medirse por saldo de capital, lo que indica que los créditos de mayor valor se concentran en deudores con mejor clasificación (diciembre de 2024, cartera Pesada era 16.1% de cantidad de clientes y 13.1% del saldo capital).

Desempeño de la mora y contratos resueltos

Al cierre de diciembre de 2025, el saldo capital total de los contratos adjudicados por Autoplan alcanzó los US\$ 64.6 MM, con un crecimiento interanual del 74.1% (+US\$ 27.5 MM), reflejando una fuerte expansión comercial y de desembolsos. El saldo capital de contratos adjudicados con mora ascendió a US\$ 2.9 MM (+75.8%), de manera que el ratio de mora se mantuvo estable en 4.5% respecto a diciembre de 2024. La estabilidad del ratio de mora en 4.5%, pese al crecimiento significativo de la cartera, responde a una adecuada calidad de originación y a la implementación de políticas de mitigación de riesgo, incluyendo evaluaciones previas de asociados, exigencia de cuotas iniciales y una gestión activa de cobranza preventiva y correctiva. Asimismo, la incorporación de nuevos grupos en etapas tempranas de maduración ha contribuido a sostener niveles de riesgo controlados. Si bien el límite de apetito de riesgo se mantiene en 6.0%, este constituye un umbral máximo y no un objetivo operativo; en ese sentido, la estrategia de Autoplan está orientada a reducir progresivamente el ratio de mora mediante el fortalecimiento continuo de los procesos de originación, monitoreo temprano y recuperación, con el fin de mantener una cartera de mayor calidad y una tendencia decreciente sostenible del indicador.

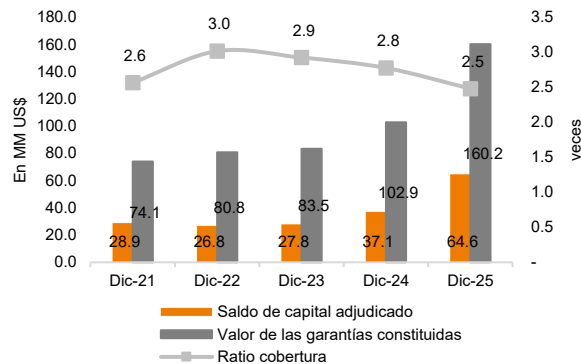
En paralelo, los contratos hábiles aumentaron a 16,661 unidades (+35.3%), mientras que los contratos resueltos disminuyeron a 331 (-131 unidades, -28.4%). Como resultado, el ratio de contratos resueltos sobre contratos hábiles se redujo del 3.8% en diciembre de 2024 al 2.0% en diciembre de 2025. La reducción interanual de 28.4% en los contratos resueltos respondió principalmente al fortalecimiento de las estrategias de cobranza preventiva y retención de clientes. Entre los principales factores destacan la mayor capacitación del equipo comercial, una comunicación más intensiva sobre los beneficios y características de los programas activos de Autoplan, así como un seguimiento más cercano desde los primeros días de atraso, permitiendo regularizar contratos antes de que evolucionen hacia resolución. Adicionalmente, la implementación de alternativas de normalización, como reprogramaciones y facilidades de pago, contribuyó a sostener a los asociados dentro del sistema y mejorar los niveles de retención.

EVOLUCIÓN DEL RATIO DE MORA



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

COBERTURA DE LA CARTERA ADJUDICADA



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Cobertura de la cartera adjudicada⁵

Con el objetivo de mitigar el riesgo crediticio que pudiera afectar al grupo o al fondo administrado, Autoplan exige la constitución de garantías reales y personales por parte del asociado adjudicado. Las garantías requeridas son las siguientes:

- Suscripción de un título valor, que actúa como reconocimiento de la obligación asumida por la entrega del vehículo antes de la cancelación total del certificado de compra.
- Constitución de una garantía mobiliaria a favor de Autoplan sobre el vehículo adjudicado, cuyo valor será equivalente al mayor entre el valor comercial del bien y el monto total de la deuda.
- Presentación de garantías personales otorgadas por terceros con reconocida solvencia moral y económica, conforme a la normativa legal vigente.
- Otras garantías reales sobre bienes de propiedad del deudor, del titular del contrato o de terceros, según corresponda.

Al cierre de diciembre de 2025, el saldo de capital adjudicado por Autoplan alcanzó los US\$ 64.6 MM, con un incremento anual de US\$ 27.5 MM (+74.2%), mientras que el valor de las garantías constituidas ascendió a US\$ 160.2 MM (+US\$ 57.3 MM, +55.7%). Como resultado, el ratio de cobertura (garantías sobre capital adjudicado) se situó en 2.5x, ligeramente por debajo de las 2.8x registradas en diciembre de 2024. A pesar de esta reducción, el nivel de cobertura se mantiene holgado por encima de 2.0 veces, lo que sigue representando una sólida protección frente al riesgo de crédito. El crecimiento del capital adjudicado por encima de las garantías constituidas responde principalmente a un desfase temporal y operativo entre ambas variables, dado que el capital se reconoce al momento de la adjudicación, mientras que las garantías dependen de procesos posteriores de formalización legal. En ese sentido, la menor expansión relativa de las garantías no obedece a cambios en las políticas de riesgo, valorización o exigencia de garantías por tipo de programa o perfil de asociado, sino a la dinámica propia del proceso de constitución y registro de las mismas.

Avances en riesgo de crédito al corte de evaluación

Al cierre de diciembre de 2025, Autoplan mantuvo su apetito de riesgo de crédito en un límite de mora del 6.0%, aprobado en enero de 2025 por su Comité de Gestión Integral de Riesgos, sin modificaciones posteriores. La compañía actualizó permanentemente su Manual de Políticas de Riesgo de Crédito, alineándose a la Resolución SMV N° 010-2023-SMV/01 vigente desde enero de 2025. Destaca su estrategia de sostenibilidad centrada en inclusión financiera: en diciembre de 2024 obtuvo de una entidad externa e independiente un Informe de Segunda Opinión y Carta de Garantía que certifican su Marco de Referencia para la emisión de Bonos Sociales, siendo la primera EAFC en contar con dicha distinción. En marzo de 2025 se instaló un Comité de Bono Social con reuniones mensuales que supervisa certificados adjudicados, desembolsos y resultados de emisión.

En materia de cobranza y resolución de contratos, Autoplan ejecuta un modelo proactivo de gestión de cobranzas y recuperaciones, con lineamientos orientados a mantener la calidad de cartera mediante alertas preventivas y acciones correctivas medibles. Sus planes operativos incluyen automatización omnicanal de contactos, campañas de incentivo al pago anticipado, gestión preventiva de cartera al día (con BOT y SMS), diseño diferenciado por perfil de riesgo, y control de gestión de cobranzas externas vía sistema y reportería diaria. La resolución de contratos procede cuando el asociado acumula más de tres cuotas impagas, dando por terminada la relación contractual. La compañía también alinea su medición de mora a los factores de la SBS, considerando el arrastre de saldo de capital a partir del tramo IV.

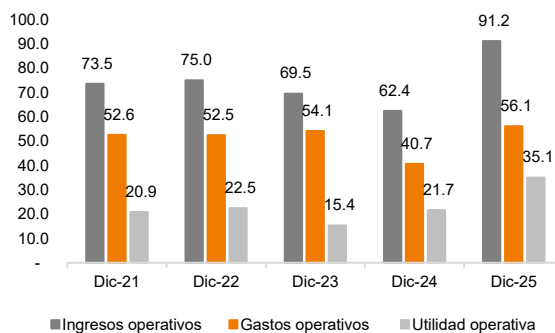
Análisis Financiero

Eficiencia Operativa

Al cierre de diciembre de 2025, los ingresos de actividades ordinarias de Autoplan ascendieron a S/ 91.2 MM, registrando un crecimiento interanual de S/ 28.8 MM (+46.1%). Este desempeño estuvo explicado principalmente por el sólido dinamismo comercial de los programas Plan 21 y Plan 15. En particular, el crecimiento del Programa Plan 21 respondió a la ampliación del 1er Programa de Bonos, lo que permitió incrementar tanto la base de clientes como el valor de la cartera administrada. En línea con la expansión del negocio, los gastos de administración aumentaron en S/ 2.9 MM hasta S/ 21.4 MM (+15.7%), mientras que los gastos de ventas crecieron S/ 12.5 MM hasta S/ 34.8 MM (+56.1%), reflejando mayores esfuerzos comerciales y de captación de asociados. Como resultado, la utilidad operativa alcanzó S/ 35.1 MM, mostrando una mejora de S/ 13.3 MM (+61.2%) respecto a 2024.

⁵ Valor de la garantía / Saldo de capital adjudicado.

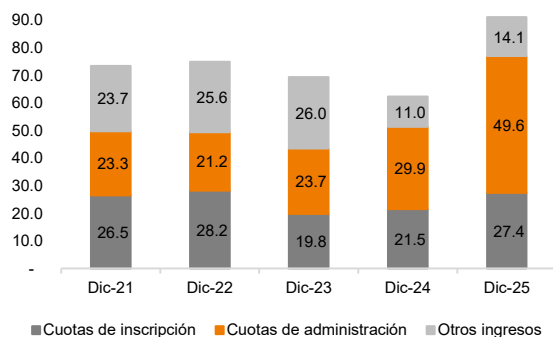
EVOLUCIÓN DE INGRESOS Y GASTOS OPERATIVOS (MM S/)



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

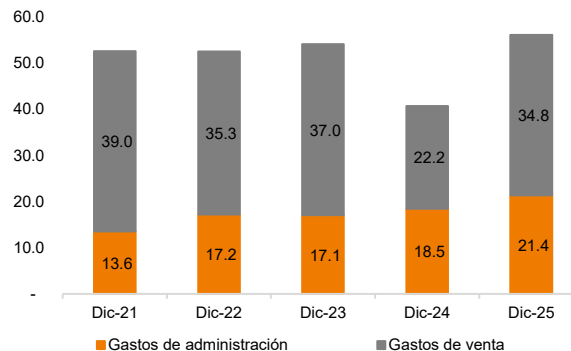
Dentro de los componentes de los ingresos de actividades ordinarias, las cuotas de administración crecieron en S/ 19.8 MM (+66.3%) hasta S/ 49.6 MM, manteniéndose como la principal fuente de ingresos recurrentes de la compañía. Por su parte, las cuotas de inscripción aumentaron en S/ 5.9 MM (+27.4%) hasta S/ 27.4 MM, en línea con la mayor incorporación de nuevos asociados. Adicionalmente, las comisiones vinculadas a seguros y GPS aportaron en conjunto S/ 12.8 MM, con un crecimiento agregado de S/ 3.1 MM respecto al año previo, mientras que los ingresos por moras, alquileres y otros conceptos mantuvieron una participación marginal. Cabe destacar que las cuotas de administración representaron el 54.4% de los ingresos totales (47.8% a diciembre 2024), reforzando la generación de flujos recurrentes y la mayor predictibilidad del negocio.

EVOLUCIÓN DE LOS INGRESOS OPERATIVOS (MM S/)



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

EVOLUCIÓN DE LOS GASTOS OPERATIVOS (MM S/)



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

En cuanto a la estructura de costos administrativos, los gastos de administración ascendieron a S/ 21.4 MM, registrando un incremento interanual de S/ 2.9 MM (+15.7%). El principal factor de crecimiento correspondió a los gastos de personal, que aumentaron en S/ 2.1 MM (+22.1%) hasta S/ 11.6 MM, en línea con el fortalecimiento de la estructura organizacional requerido para soportar la expansión operativa. Asimismo, los gastos gerenciales alcanzaron S/ 1.2 MM, frente a la ausencia de registros en 2024, mientras que las cargas diversas crecieron en S/ 1.0 MM hasta S/ 1.6 MM. Por su parte, los gastos de ventas totalizaron S/ 34.8 MM, mostrando un incremento de S/ 12.5 MM (+56.2%) respecto a 2024, en línea con la estrategia de expansión comercial y el fortalecimiento de la capacidad de captación de asociados. El principal componente de crecimiento correspondió a los gastos de personal, que aumentaron en S/ 7.5 MM (+51.8%) hasta S/ 22.0 MM, reflejando tanto la ampliación del equipo comercial como mayores comisiones variables asociadas al desempeño. Adicionalmente, los servicios prestados por terceros crecieron en S/ 2.8 MM (+49.0%) hasta S/ 8.5 MM, impulsados principalmente por mayores gastos de intermediación y publicidad.

Rentabilidad

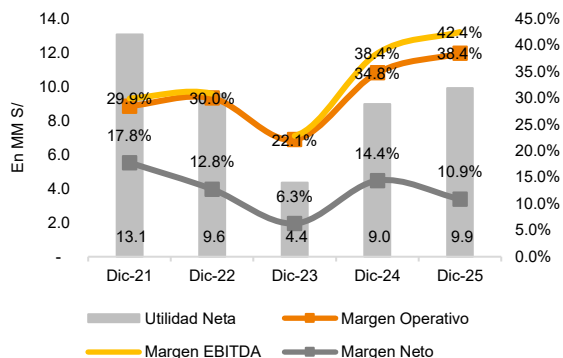
Al cierre de diciembre de 2025, la utilidad antes de impuesto a la renta de Autoplan ascendió a S/ 16.5 MM, registrando un crecimiento interanual de S/ 2.7 MM (+19.9%). No obstante, la expansión del resultado se vio limitada por el deterioro del resultado financiero neto. Los gastos financieros aumentaron en S/ 3.4 MM hasta S/ 11.5 MM (+42.0%), principalmente por mayores intereses asociados al primer programa de bonos corporativos, mientras que la compañía registró una pérdida neta por diferencia de cambio de S/ 7.1 MM, frente a la ligera ganancia observada en 2024 (S/ 0.1 MM). Este desempeño respondió a la apreciación del sol y a la posición activa neta en moneda extranjera de la compañía, evidenciando una elevada sensibilidad de los resultados al riesgo cambiario y al mayor nivel de endeudamiento.

La estructura de gastos financieros mostró una creciente dependencia del financiamiento vía mercado de capitales. Los intereses por bonos corporativos alcanzaron S/ 9.1 MM (+S/ 2.9 MM), representando el 78.8% de los gastos financieros totales, en línea con las mayores emisiones realizadas bajo el primer programa de bonos. Asimismo, los intereses por préstamos bancarios, arrendamientos y operaciones de confirming registraron incrementos marginales.

A nivel operativo, la compañía mantuvo una evolución favorable. El EBITDA ascendió a S/ 38.7 MM, con un crecimiento de S/ 14.7 MM (+61.5%), impulsado por el sólido avance de los ingresos y una adecuada gestión de gastos operativos. En consecuencia, el margen operativo mejoró de 34.8% a 38.4%, mientras que el margen EBITDA se expandió de 38.1% a 42.4%, reflejando eficiencias operativas y un apalancamiento positivo de la estructura de costos.

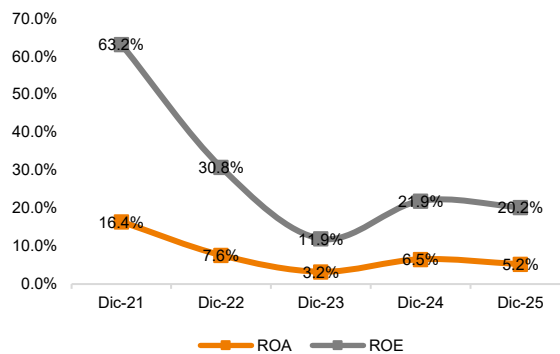
Por otro lado, la utilidad neta alcanzó S/ 9.9 MM, con un crecimiento limitado de S/ 0.9 MM (+10.6%), afectada por el incremento de los gastos financieros, la pérdida cambiaria y una mayor carga tributaria. En línea con ello, el margen neto se redujo de 14.4% a 10.9%, mientras que el ROA disminuyó de 6.5% a 5.2% y el ROE de 21.9% a 20.2%, debido a que el crecimiento de la utilidad neta fue inferior al aumento de los activos y del patrimonio. A pesar de ello, el ROE se mantiene en niveles atractivos superiores al 20%.

GENERACIÓN DE UTILIDADES



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

ROE Y ROA



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

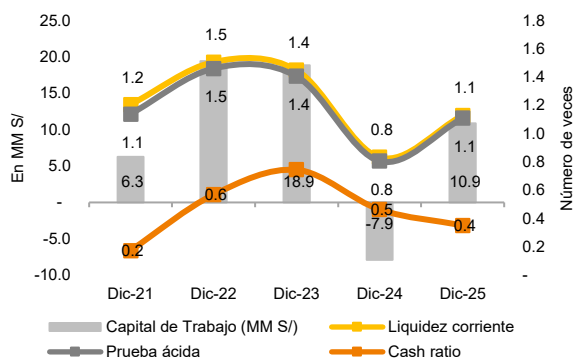
Liquidez

Al cierre de diciembre de 2025, el activo corriente de Autoplan ascendió a S/ 94.4 MM, registrando un crecimiento interanual de S/ 55.1 MM, impulsado principalmente por el incremento de las cuentas por cobrar comerciales y diversas, las cuales alcanzaron S/ 62.7 MM. Este comportamiento estuvo asociado al mayor financiamiento otorgado al Fondo Colectivo para la adquisición de vehículos bajo los programas Plan 21 y Plan 15, en línea con la expansión de la cartera adjudicada. Asimismo, el efectivo y equivalentes aumentó en S/ 7.4 MM (+33.8%) hasta S/ 29.4 MM.

Por su parte, el pasivo corriente totalizó en S/ 83.6 MM, con un incremento de S/ 36.3 MM (+76.7%), reflejando una mayor utilización de financiamiento de corto plazo para sostener el crecimiento operativo. Destacó el aumento de las obligaciones financieras corrientes hasta S/ 40.2 MM (+S/ 13.1 MM) (por nuevas emisiones de bonos) y de las cuentas por pagar a partes relacionadas hasta S/ 17.3 MM (+S/ 16.4 MM), vinculadas a préstamos de capital de trabajo otorgados por Alese S.A.C. Asimismo, las cuentas por pagar comerciales (+S/ 5.0 MM) y los pasivos por arrendamientos (+S/ 1.5 MM) mostraron incrementos consistentes con la expansión operativa.

En este contexto, el capital de trabajo de Autoplan mejoró hasta S/ 10.9 MM, frente al saldo negativo estimado de S/ 7.9 MM registrado en 2024, debido a que el crecimiento del activo corriente superó al del pasivo corriente. De manera consistente, la razón corriente aumentó de 0.83x a 1.13x y la prueba ácida de 0.81x a 1.11x, reflejando una mejora en la cobertura de obligaciones de corto plazo. No obstante, el cash ratio disminuyó de 0.46x a 0.35x, evidenciando que la mejora en liquidez provino principalmente del incremento de cuentas por cobrar. En consecuencia, la capacidad de recuperación de los préstamos otorgados al fondo colectivo seguirá siendo un factor clave para sostener la liquidez operativa.

INDICADORES DE LIQUIDEZ

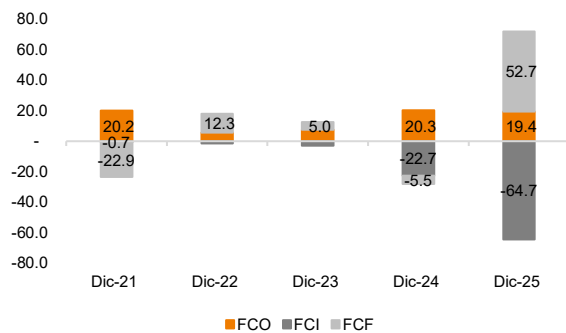


Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Al cierre de diciembre de 2025, Autoplan generó un flujo de caja operativo (FCO) de S/ 19.4 MM, ligeramente inferior al año previo en S/ 0.8 MM (-4.1%), pese al crecimiento de la utilidad antes de impuestos y de los ajustes no monetarios. La generación operativa de efectivo se vio limitada principalmente por el incremento de otros activos vinculados a préstamos al fondo colectivo e intereses implícitos recuperables, así como por un mayor pago de impuesto a la renta. En paralelo, el flujo de caja de inversión registró una salida significativa de S/ 64.7 MM, explicada por el financiamiento otorgado al Fondo Colectivo para la adquisición de vehículos, mientras que el flujo de financiamiento alcanzó S/ 52.7 MM, impulsado por nuevas emisiones de deuda y financiamiento intragrupo. Como resultado, el efectivo neto aumentó en S/ 7.4 MM durante el ejercicio, revirtiendo la reducción observada en 2024. El fortalecimiento del flujo de financiamiento permitió compensar las importantes salidas asociadas a inversión y mantener una posición de caja de S/ 29.4 MM al cierre del año.

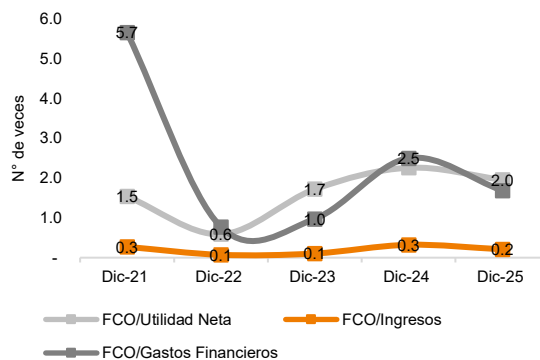
Finalmente, los indicadores de cobertura de flujo operativo mostraron una caída respecto al año anterior. El ratio FCO sobre ingresos disminuyó de 0.3x a 0.2x, reflejando una menor conversión de ventas en efectivo debido a la mayor inmovilización de recursos en financiamiento a asociados. Asimismo, el FCO sobre gastos financieros se redujo de 2.5x a 1.7x, evidenciando una menor holgura para cubrir intereses con generación operativa de caja, en línea con el incremento de los gastos financieros y del apalancamiento. Aunque el FCO sobre utilidad neta se mantuvo en niveles adecuados (2.0x), se refleja una creciente presión sobre la capacidad de cobertura financiera de la compañía.

EVOLUCIÓN DEL FLUJO DE EFECTIVO POR COMPONENTE (MM S/)



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

INDICADORES DE FLUJO DE CAJA OPERATIVO



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

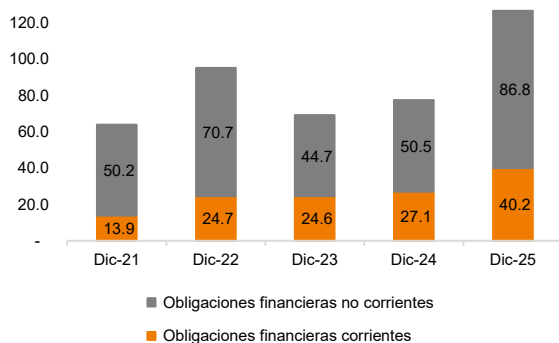
Solvencia y Cobertura

Al cierre de diciembre de 2025, las obligaciones financieras de Autoplan ascendieron a S/ 126.9 MM, registrando un crecimiento interanual de S/ 49.3 MM (+63.6%), impulsado principalmente por nuevas emisiones de bonos corporativos destinadas a financiar la expansión del programa Plan 21. La deuda por bonos concentró el 90.2% del total de las obligaciones financieras, alcanzando S/ 114.5 MM (+S/ 50.1 MM), mientras que los préstamos bancarios se redujeron hasta S/ 8.6 MM (-11.7%) y el financiamiento vía confirming aumentó a S/ 3.0 MM (+S/ 1.7 MM).

El primer programa de bonos corporativos de la compañía, regulado por la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) y dirigido exclusivamente a inversionistas institucionales, se encuentra respaldado por un fideicomiso administrado por CORFID Corporación Fiduciaria S.A., el cual canaliza los flujos provenientes de las cuotas de los mutuos otorgados al Fondo Colectivo. Desde su creación en 2020, el programa ha sido ampliado progresivamente hasta alcanzar un monto máximo de US\$ 80 MM en 2025. Al cierre del ejercicio, Autoplan mantenía 16 bonos emitidos, 12 en moneda extranjera y 4 en moneda nacional, cuyos recursos financian directamente los créditos vinculados al programa Plan 21. La fuente de repago proviene de las cuotas capital pendientes de cobro de los asociados post adjudicación del vehículo, alineando el servicio de deuda con los flujos generados por la cartera financiada.

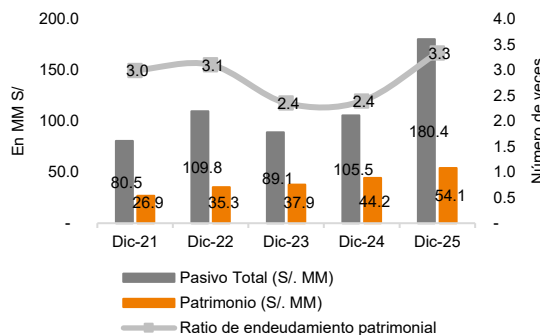
La estructura de vencimientos mostró una mayor concentración en deuda de largo plazo. La porción no corriente ascendió a S/ 86.8 MM (+S/ 36.2 MM, +71.7%), representando el 68.4% del total financiero, mientras que la deuda corriente alcanzó S/ 40.2 MM (+S/ 13.1 MM, +48.4%). El mayor crecimiento de la deuda de largo plazo respecto de la de corto plazo refleja una estrategia orientada a extender vencimientos y reducir presiones inmediatas de refinanciamiento.

OBLIGACIONES FINANCIERAS (MM S/)



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

EVOLUCIÓN DEL ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

En línea con ello, el pasivo total aumentó hasta S/ 180.4 MM (+70.9%), impulsado principalmente por el crecimiento de las obligaciones financieras y de los préstamos de partes relacionadas destinados a capital de trabajo. Asimismo, los pasivos por arrendamientos (+S/ 4.0 MM) y las cuentas por pagar comerciales (+S/ 5.0 MM) registraron incrementos consistentes con la expansión operativa y la apertura de nuevas sedes. Por su parte, el patrimonio alcanzó S/ 54.1 MM (+22.4%), explicado principalmente por la retención de utilidades (+S/ 7.0 MM) y el fortalecimiento de las reservas patrimoniales vinculadas a penalidades (+S/ 2.3 MM, +15.2%) exigidas por la regulación de la SMV.

Como resultado, los indicadores de apalancamiento mostraron un incremento respecto al año anterior. El ratio pasivo/patrimonio aumentó de 2.4x a 3.3x y la deuda financiera sobre patrimonio pasó de 1.8x a 2.3x, reflejando el mayor uso de deuda para financiar el crecimiento de la cartera adjudicada. No obstante, la cobertura de gastos financieros mejoró gracias al sólido crecimiento operativo: el ratio EBIT/gastos financieros se elevó de 2.7x a 3.0x y el EBITDA/gastos financieros de 2.9x a 3.4x, evidenciando que la expansión del EBITDA superó el incremento de los gastos financieros.

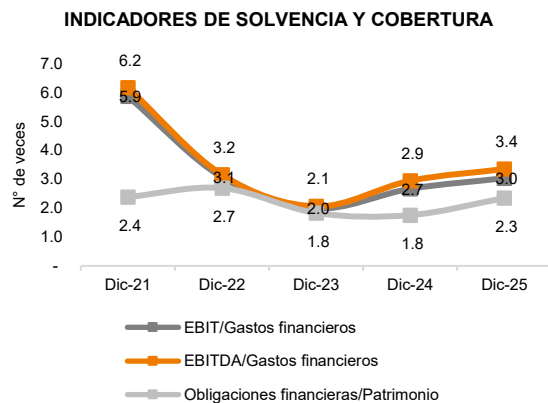
Finalmente, Autoplan mantuvo un cumplimiento holgado de todos los covenants⁶ financieros establecidos en su primer programa de bonos corporativos. El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se ubicó en 2.7x, por debajo del límite máximo de 3.0x, mientras que la cobertura de servicio de deuda⁷ se mantuvo en 1.3x, superior al mínimo requerido de 1.25x. Asimismo, la cobertura de intereses⁸ permaneció ampliamente sobre el umbral exigido y el covenant de flujo⁹ mejoró hasta 3.4x. En conjunto, estos indicadores reflejan que, pese al significativo incremento del endeudamiento, la compañía mantiene una sólida capacidad de generación de caja y adecuados niveles de holgura financiera para sostener su actual estructura de financiamiento.

⁶ Es importante contextualizar que, según comentó el cliente, en los últimos cuatro años, ocurrió un único incumplimiento en un covenant, que luego se resolvió con una dispensa. El cliente ha confirmado que estos covenants se remiten trimestralmente a los bonistas, y que solo han recibido una observación formal por el incumplimiento antes mencionado, lo que consolida un historial de transparencia y cumplimiento sólido.

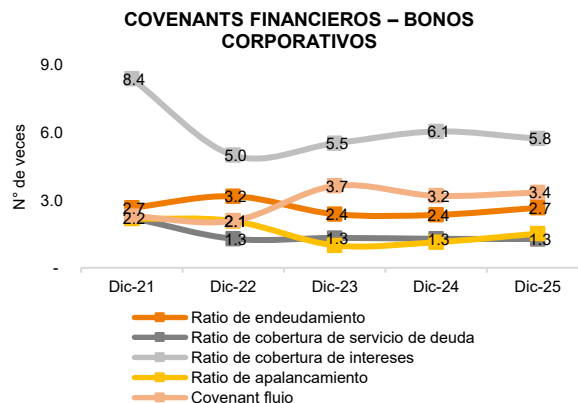
⁷ Formula: Flujo de caja para servicio de la deuda/Servicio de la deuda financiera. Para realizar el cumplimiento debe ser mayor a 1.25x.

⁸ Formula: Flujo de caja para servicio de la deuda/Intereses. Para realizar el cumplimiento debe ser mayor a 3.50x.

⁹ Formula: Flujo acreditado/Servicio de deuda. Para cumplir lo establecido, debe ser mayor a 2.0x.



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Riesgo Operacional

Durante 2025, Autoplan continuó fortaleciendo su gestión de riesgo operacional en línea con los lineamientos establecidos en su Manual de Gestión Integral de Riesgos. Entre los principales avances destacaron la capacitación continua al personal, el monitoreo de indicadores clave de riesgo (KRI) y la evaluación periódica de riesgos por procesos. Los principales KRI supervisados comprendieron el porcentaje de files observados, las llamadas de bienvenida no contestadas y el nivel de recupero judicial, indicadores que se mantuvieron dentro de los límites de tolerancia definidos por la compañía. Asimismo, se reforzó la gestión de eventos de pérdida operacional, registrándose pérdidas por S/ 1.2 MM al cierre de 2025, cifra superior en 41.9% respecto a 2024, reflejando una mayor capacidad de identificación y registro de incidencias. En línea con ello, la Compañía implementó planes de acción orientados a mitigar riesgos identificados en los procesos críticos del negocio, cuya ejecución se encuentra programada entre febrero y marzo de 2026.

En materia de seguridad de la información, Autoplan mantiene un Sistema de Gestión de Seguridad de la Información (SGSI) alineado con la norma ISO 27001:2022, orientado a preservar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de sus activos de información. La gestión contempla el monitoreo y seguimiento continuo de controles asociados a riesgos de seguridad de la información y ciberseguridad. Adicionalmente, la Compañía viene ejecutando un proceso de remediación de vulnerabilidades detectadas en ejercicios previos de Ethical Hacking, habiendo mitigado parcialmente las brechas identificadas. En paralelo, se encuentra coordinando una nueva consultoría especializada para 2026, con el objetivo de validar la efectividad de los controles implementados, identificar potenciales vulnerabilidades adicionales y continuar fortaleciendo su postura de ciberseguridad.

Respecto a continuidad del negocio, Autoplan cuenta con un Sistema de Gestión de Continuidad de Negocio alineado con la norma ISO 22301:2019, mediante el cual realiza seguimiento permanente a los controles asociados a procesos y tecnología de información. Durante el periodo evaluado se ejecutaron satisfactoriamente pruebas de continuidad tecnológica y gestión de crisis, validando la capacidad de recuperación de servicios críticos dentro de tiempos razonables. Asimismo, la Compañía viene fortaleciendo su infraestructura tecnológica mediante la migración de servidores y la implementación de esquemas de alta disponibilidad en su centro de datos alterno. Complementariamente, en agosto de 2025 se desarrollaron capacitaciones corporativas en seguridad de la información, continuidad de negocio y ciberseguridad dirigidas a todo el personal, manteniéndose programadas nuevas capacitaciones periódicas para 2026.

Instrumentos Clasificados

Bonos Corporativos

PRIMER PROGRAMA DE BONOS CORPORATIVOS

El Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan es un mecanismo de financiamiento inscrito en el Registro Público del Mercado de Valores (RPMV) y regulado por la SMV, bajo oferta pública dirigida a inversionistas institucionales. Diseñado para canalizar recursos hacia el Fondo Colectivo "Plan 21", el programa se formalizó el 13 de noviembre de 2020 mediante un Contrato Marco de Emisión con CORFID Corporación Fiduciaria S.A., estableciendo un Fideicomiso de Flujos que actúa como fuente de pago y garantía. El fideicomiso recibe el 10.5% de la recaudación diaria de todos los fondos administrados (vigentes y futuros), más la totalidad de las comisiones de seguros Mapfre y Autosafe, y los repagos del mutuo del Plan 21.

El monto máximo inicial de US\$ 15.0 MM fue ampliado en diciembre de 2021 a US\$ 35.0 MM, y posteriormente, mediante adenda suscrita el 19 de febrero de 2025, elevado a US\$ 80.0 MM, con aprobación de la SMV mediante Resolución N° 052-2025-SMV/10.2 (marzo 2025). Esta modificación permitió la emisión tanto en dólares como en soles. El marco contractual incluye restricciones a la distribución de dividendos hasta 2027 (sujeto al cumplimiento de covenants) y un incremento del porcentaje de flujos fideicomitidos del 8% al 10.5%.

Autoplan ha implementado un Marco de Referencia de Bonos Sociales alineado con los Principios de Bonos Sociales de la ICMA, destinando los recursos exclusivamente al financiamiento de vehículos para poblaciones vulnerables no bancarizadas (trabajadores informales, mujeres, jóvenes y bajos ingresos). La obtención de una Segunda Opinión Independiente (SPO) en diciembre de 2024, certificó el cumplimiento de los cuatro pilares de la ICMA y reconoció formalmente el programa como Bono Social. Este respaldo fortaleció el perfil ASG del emisor y amplió su base de inversionistas institucionales con mandatos de inversión de impacto social. La certificación tuvo una validez de 1 año, que se cumplió en diciembre de 2025. A la fecha, Autoplan se encuentra en proceso de renovación de la certificación.

Al cierre de diciembre de 2025, los bonos en circulación sumaban US\$ 41.7 MM y S/ 48.1 MM. Durante 2025 se realizaron emisiones bajo el concepto de bono social por US\$ 11.7 MM (Cuarta emisión, series A y B) y S/ 16.0 MM (Quinta emisión, serie A). A quincena de abril de 2026, las emisiones sociales acumuladas alcanzaron US\$ 19.9 MM y S/ 16.0 MM. El total emitido del Programa a quincena de abril de 2026 es US\$ 69.3 MM, quedando un saldo disponible por US\$ 10.7 MM. Las emisiones vigentes presentan plazos de 5 años, tasas anuales de 10.5%, y amortización trimestral, con vencimientos escalonados hasta 2031. Los covenants financieros (deuda neta/EBITDA <3.0x, deuda neta/patrimonio <2.2x, cobertura de servicio de deuda >1.25x, cobertura de intereses >3.5x) y el covenant de flujo del fideicomiso (>2.0x el servicio de deuda) permanecen vigentes como resguardos para los bonistas y al cierre de diciembre de 2025 se cumplieron.

Anexos

AUTOPLAN EAFC S.A.					
Balance General (miles de S/)	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25
Activos					
Efectivo	5,260	21,792	31,313	21,943	29,351
Inversiones financieras	-	-	-	1,288	1,625
Cuentas por cobrar comerciales y diversas	29,241	33,918	5,140	15,266	62,691
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	-	244	22,711	257	8
Gastos pagados por anticipado	2,042	1,722	1,785	620	771
Activo Corriente	36,543	57,676	60,950	39,374	94,446
Cuentas por cobrar comerciales y diversas	63,395	79,084	55,300	64,716	75,360
Propiedades, mobiliario y equipo	3,488	3,282	3,159	2,680	10,273
Propiedades de inversión	-	-	-	18,159	17,712
Activos por derecho de uso	3,814	4,979	7,514	5,918	10,311
Activos intangibles	66	71	48	30	24
Otro activo	-	-	-	18,824	26,345
Activo No Corriente	70,763	87,415	66,021	110,327	140,025
Activo Total	107,305	145,091	126,971	149,701	234,471
Pasivos					
Cuentas por pagar comerciales	4,243	5,354	5,032	5,145	10,120
Obligaciones financieras	13,913	24,716	24,662	27,055	40,160
Cuentas por pagar a partes relacionadas	171	467	5,667	847	17,273
Pasivos por arrendamientos	-	-	-	1,832	3,342
Impuesto a la renta por pagar	-	-	-	2,591	783
Otras cuentas por pagar	11,943	6,930	5,898	8,393	10,564
Pasivos de contratos	-	797	829	1,435	1,327
Pasivo Corriente	30,271	38,263	42,089	47,298	83,569
Obligaciones financieras	50,181	70,659	44,660	50,543	86,778
Pasivos por arrendamientos	-	-	-	4,528	6,972
Pasivos de contratos	-	829	2,360	3,158	3,061
Pasivo No Corriente	50,181	71,488	47,020	58,229	96,811
Pasivo Total	80,452	109,752	89,109	105,527	180,380
Capital social	9,271	24,000	24,000	24,000	24,000
Reserva legal	1,940	2,897	2,897	4,309	4,851
Resultados acumulados	15,642	8,443	10,965	584	7,633
Reserva por penalidades	-	-	-	15,281	17,607
Patrimonio	26,854	35,340	37,862	44,174	54,091
Pasivo + Patrimonio	107,305	145,091	126,971	149,701	234,471
Estado de Ganancias y Pérdidas (miles de S/)	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25
Cuotas de inscripción	26,516	28,248	19,837	21,532	27,422
Cuotas administrativas	23,334	21,212	23,675	29,858	49,645
Otros ingresos	23,681	25,556	25,974	11,027	14,113
Total Ingresos Operativos	73,531	75,016	69,486	62,417	91,180
Gastos de administración	(13,574)	(17,209)	(17,079)	(18,470)	(21,375)
Gastos de venta	(39,029)	(35,320)	(37,038)	(22,247)	(34,754)
Total Gastos Operativos	(52,603)	(52,528)	(54,117)	(40,717)	(56,129)
Otros ingresos	-	-	-	6	-
Utilidad Operativa	20,929	22,487	15,369	21,706	35,051
Ingresos financieros	-	-	33	60	91
Gastos financieros	(3,564)	(7,323)	(7,705)	(8,124)	(11,536)
Diferencia en cambio, neta	332	(1,624)	(681)	136	(7,083)
Utilidad Antes De Impuesto	17,697	13,539	7,016	13,778	16,523
Impuesto a la ganancia corriente	(4,632)	(3,973)	(2,660)	(4,810)	(6,606)
Utilidad Neta Del Ejercicio	13,065	9,566	4,357	8,968	9,917

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

AUTOPLAN EAFC S.A.					
Estado de Flujos de Efectivo (miles de S/)	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN					
Utilidad antes de impuesto a la renta	-	-	-	13,778	16,523
Ajustes al resultado que no afectan los flujos de efectivo de las actividades de operación:				9,785	15,497
Cobranza a los clientes	84,470	88,166	81,083	-	-
Pago a proveedores	(35,810)	(36,269)	(39,014)	-	-
Otros cobros de Efectivo relativos a la actividad de operación	-	-	-	-	-
Pago de remuneraciones, beneficios sociales y otros pagos	(28,498)	(46,217)	(34,562)	-	-
Inversiones financieras	-	-	-	214	(337)
Cuentas por cobrar comerciales y diversas	-	-	-	(1,498)	(2,154)
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	-	-	-	750	249
Gastos pagados por anticipado	-	-	-	(524)	(151)
Otro activo	-	-	-	(3,018)	(7,521)
Cuentas por pagar comerciales	-	-	-	113	4,975
Cuentas por pagar a partes relacionadas	-	-	-	280	(409)
Pago de impuesto a la renta	-	-	-	(2,581)	(8,414)
Otras cuentas por pagar	-	-	-	1,586	1,396
Pasivos de contratos	-	-	-	1,404	(205)
Efectivo neto provisto por las actividades de operación	20,162	5,680	7,507	20,289	19,449
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN					
Adquisición de propiedades, mobiliario y equipos	(723)	(1,456)	(2,960)	(513)	(8,095)
Adquisición de propiedades de inversión	-	-	-	(10,633)	(32)
Adquisición de activos intangibles	-	-	-	(4)	-
Préstamos otorgados al fondo colectivo, neto del cobro	-	-	-	(11,552)	(56,569)
Efectivo neto aplicado a las actividades de inversión	(723)	(1,456)	(2,960)	(22,702)	(64,696)
FLUJOS DE EFECTIVO DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO					
Préstamos recibidos	34,444	31,281	(26,070)	32,663	90,586
Pago de obligaciones financieras	(619)	-	-	(31,521)	(51,723)
Pago de arrendamientos	-	-	-	(1,497)	(3,043)
Préstamos recibidos de partes relacionadas	-	-	-	-	26,746
Pago de préstamos recibidos de relacionadas	-	-	-	(5,100)	(9,911)
Efectivo neto provisto por (aplicado a) las actividades de financiamiento	33,825	31,281	(26,070)	(5,455)	52,655
Aumento neto (disminución neta) del efectivo y equivalente de efectivo	(3,461)	16,531	9,521	(7,868)	7,408
Saldo del efectivo y equivalente de efectivo al final del año	8,721	5,260	21,792	29,811	21,943
Saldo del efectivo y equivalente de efectivo al final del año	5,260	21,792	31,313	21,943	29,351

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

AUTOPLAN EAFC S.A.					
Indicadores	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25
Liquidez					
Liquidez Corriente	1.21	1.51	1.45	0.83	1.13
Prueba Ácida	1.14	1.46	1.41	0.81	1.11
Liquidez Absoluta	0.17	0.57	0.74	0.46	0.35
Capital de Trabajo (miles S/)	6,272.0	19,412.7	18,860.8	(7,924.0)	10,877.0
FCO / Ingresos	0.27	0.08	0.11	0.33	0.21
FCO / Utilidad Neta	1.54	0.59	1.72	2.26	1.96
Solvencia					
Pasivo Corriente / Pasivo Total	37.6%	34.9%	47.2%	44.8%	46.3%
Pasivo No Corriente / Pasivo Total	62.4%	65.1%	52.8%	55.2%	53.7%
Deuda Financiera / Pasivo Total	79.7%	86.9%	77.8%	73.5%	70.4%
Deuda Financiera / Patrimonio	2.39	2.70	1.83	1.76	2.35
Endeudamiento Patrimonial	3.00	3.11	2.35	2.39	3.33
Gestión y Rentabilidad					
Gastos Operativos LTM / Ingresos LTM	71.5%	70.0%	77.9%	65.2%	61.6%
Gastos Financieros LTM / Ingresos LTM	4.8%	9.8%	11.1%	13.0%	12.7%
Margen Operativo LTM	28.5%	30.0%	22.1%	34.8%	38.4%
Margen Neto LTM	17.8%	12.8%	6.3%	14.4%	10.9%
Margen EBITDA LTM	29.9%	30.8%	22.9%	38.4%	42.4%
ROAA LTM	16.4%	7.6%	3.2%	6.5%	5.2%
ROAE LTM	63.2%	30.8%	11.9%	21.9%	20.2%
Generación					
EBITDA LTM (miles S/)	21,989	23,106	15,880	23,965	38,697
Flujo de Caja Operativo LTM (miles S/)	20,162	5,680	7,507	20,289	19,449
Cobertura					
EBITDA LTM / Gastos Financieros LTM	6.2	3.2	2.1	2.9	3.4
Flujo de Caja Operativo LTM / Gastos Financieros LTM	5.7	0.8	1.0	2.5	1.7
Información adicional					
Valor del portafolio administrado (miles US\$)	175,123	157,601	147,216	169,018	247,809
Grupos administrados	123	148	105	110	136
Contratos suscritos	11,500	9,048	7,822	10,090	14,371
Ratio de mora	2.2%	2.8%	5.1%	4.5%	4.5%
Ratio cobertura	2.57	3.02	2.93	2.78	2.48

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR