

AUTOPLAN EAFC S.A.

Informe con EEFF¹ al 30 de junio del 2021	Fecha de comité: 30 de noviembre del 2021			
Periodicidad de actualización: Semestral	Sector Fondos Colectivos, Perú			
Equipo de Análisis				
Rolando Ángeles Espinoza rangeles@ratingspcr.com	Daicy Peña Ortiz dpena@ratingspcr.com	(511) 208.2530		
Fecha de información	Jun-20*	Jun-20	Dic-20	Jun-21
Fecha de comité	30/10/2020	17/12/2020	31/05/2021	30/11/2021
Solvencia Financiera	PEA	PEA	PEA	PEA
Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan	PEA+	PEA+	PEA+	PEA+
Perspectiva	Estable	Estable	Estable	Estable
* Sesión de comité privado				

Significado de la clasificación

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 la misma, por lo que no nos hacemos responsables por algún error u omisión por el uso de dicha información.

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

Racionalidad

En Comité de Clasificación de Riesgo, PCR ratificó la clasificación de Solvencia Financiera de Autoplan EAFC en “PEA”, y la clasificación del Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan en “PEA+”. La decisión parte del análisis del modelo de negocios de la Compañía (fondos colectivos), el cual permite autofinanciar las adjudicaciones de vehículos con los recursos de los clientes; salvo el caso del Programa de adjudicación anticipada Plan 21, donde la Compañía aporta recursos adicionales. Aunado a ello, la Clasificadora considera el dinamismo de crecimiento de las operaciones de la Compañía, beneficiado por el apoyo comercial de empresas concesionarias relacionadas y el *Know how* de su Administración y Directorio; lo cual ha conllevado a una progresiva mejora en su cuota de mercado, manteniendo indicadores de mora y gestión adecuados respecto a la competencia, además de impactar positivamente sobre su generación operativa y rentabilidad. Por otro lado, la evaluación del Programa de bonos corporativos considera, adicionalmente, la cobertura que otorga el patrimonio en fideicomiso sobre el servicio de deuda de las obligaciones respaldadas, y los resguardos financieros que acotan el nivel de apalancamiento de la Compañía.

Perspectiva

Estable

Resumen Ejecutivo

- **Modelo de negocio y posicionamiento.** Autoplan es una empresa administradora de fondos colectivos² especializada en financiamiento vehicular para personas naturales y jurídicas con escaso acceso al sistema financiero, que busca posicionarse dentro del mercado aprovechando la relación comercial y *Know how* de empresas concesionarias relacionadas. Al cierre de diciembre 2020³, la Compañía mantiene la cuarta posición de mercado (6 empresas en total), participando del 10.2% del portafolio administrado por el sistema de fondos colectivos (dic-2019: 6.0%), que asciende a US\$ 310 millones, aproximadamente.
- **Estructura de financiamiento de los Programas administrados.** Autoplan ofrece 3 programas de financiamiento, los programas tradicionales (Autoplan 001 y Autoplan 002) y el programa de adjudicación anticipada (Plan 21). En los programas tradicionales, realiza aproximadamente 3 adjudicaciones mensuales (1 por sorteo y 2 por remate de cuotas), las cuales son íntegramente financiadas con los recursos del fondo colectivo. En el programa de adjudicación anticipada, todos los asociados que cancelan 21 cuotas totales son adjudicados automáticamente; para cumplir con

¹ EEFF no auditados.

² Autorizada por la SMV.

³ Última información disponible.

las adjudicaciones anticipadas, Autoplan otorga un financiamiento que no devenga intereses al fondo colectivo (cuentas por cobrar al sistema), cuyos recursos provienen de su Programa de Bonos Corporativos. El pago del financiamiento del fondo colectivo hacia Autoplan se realiza de forma mensual a partir del mes 22, con el fondo recaudado por las cuotas capitales, descontado de las devoluciones trimestrales y/o cuando el contrato lo indique.

- **Desempeño de las operaciones y cartera administrada.** Autoplan mantiene un buen dinamismo de crecimiento comercial desde su inicio de operaciones en el año 2015. Durante el primer semestre del año 2021, la Compañía colocó 5,615 contratos nuevos (+91.4% respecto al 1S-2020), alcanzando un total de 100 grupos administrados al cierre de junio 2021 (dic-2020: 79 grupos) e impulsando el valor de su portafolio administrado hasta US\$ 44.5 MM (+47.4% respecto a dic-2020). La recuperación comercial se explica por la buena acogida del programa de adjudicación anticipada Plan 21, el crecimiento en provincias y la rápida implementación de la digitalización de procesos y servicios ofrecidos al cliente para normalizar las operaciones bajo el contexto de la pandemia.
- **Crecimiento de la generación operativa y márgenes.** Los ingresos operativos alcanzaron S/ 31.2 MM al cierre del primer semestre del año 2021 (+153.0% respecto al 1S-2020), siendo impulsados por el crecimiento de la cartera administrada. En línea con lo anterior, la utilidad operativa y el EBITDA⁴ del periodo alcanzaron S/ 7.6 MM y S/ 8.2 MM, respectivamente (+383.4% y 349.8% en comparación al 1S-2020), impulsando sus márgenes correspondientes. Finalmente, la utilidad neta del 1S-2021 ascendió a S/ 7.9 MM (+492.1% respecto al 1S-2020), apoyado por la normalización de operaciones de la Compañía bajo el contexto de emergencia sanitaria, con ello, el margen neto⁵ aumentó hasta 25.7% (1S-2020: 11.0%).
- **Indicadores de mora y contratos resueltos estables a pesar del impacto de la pandemia.** Al cierre de junio 2021, el indicador de mora⁶ se ubica en 2.5% (dic-2020: 2.2%; jun-2020: 3.2%), apoyado por el crecimiento del portafolio administrado luego de la reapertura de actividades en nuestro país; a pesar de ello, la mora permanece sobre el promedio del periodo 2016 – 2019 (1.29%). Finalmente, la Compañía estima mantener un ratio de mora de 2.53% y 2.55% al cierre de diciembre 2021 y 2022, respectivamente. Por otro lado, el ratio de contratos resueltos⁷ se ubica en 1.9% a junio 2021 (dic-2020: 2.5%), permaneciendo acorde a sus niveles históricos.
- **Cobertura de la cartera adjudicada estable.** Autoplan exige al asociado adjudicado la constitución de una garantía mobiliaria sobre el vehículo adquirido, equivalente al valor comercial del mismo o sobre el valor de la deuda total. Al cierre de junio 2021, el ratio de cobertura⁸ se ubicó en 306.4%, retomando sus niveles históricos (alrededor de 300% entre los años 2017 y 2019), dado que este indicador presentó una reducción transitoria hasta 257.3% durante el año 2020, producto de la reducción de garantías en el Programa Autoplan 001 ya que se encuentra con grupos en liquidación.
- **Indicadores de solvencia y cobertura estables.** Al cierre de junio 2021, el saldo de obligaciones financieras aumentó hasta S/ 40.8 MM (dic-2020: S/ 29.7 MM), siendo impulsado por la colocación de la Segunda Emisión – Series A y B del Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan durante el 1T-2021, por un total de US\$ 3.3 MM. Por su parte, EBITDA anualizado aumentó hasta S/ 13.5 MM (dic-2020: S/ 7.1 MM), impulsado por los resultados operativos registrados durante el 1S-2021; su crecimiento permitió mejorar el ratio *payback*⁹ hasta 3.0x (dic-2020: 4.2x) y mantener estable el ratio de cobertura del servicio de deuda¹⁰ en 1.1x (dic-2020: 1.0x). Finalmente, el apalancamiento de la Compañía disminuyó hasta 2.2x (dic-2020: 2.6x), debido a que el crecimiento del patrimonio vía utilidades retenidas compensó el impacto del aumento de obligaciones financieras sobre el pasivo total.
- **Experiencia de la Administración y Directorio; desarrollo de la Gestión Integral de Riesgos.** El Directorio de Autoplan poseen una amplia experiencia en el sector automotriz, derivada de su gestión en la dirección de las empresas relacionadas al Grupo Alese. Aunado a ello, la Gerencia General está liderada por ejecutivos con amplia experiencia en el ramo de financiamiento vehicular y el mercado automotriz, permitiendo una visión integral del negocio.
- **Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan.** El Programa posee un límite en circulación por US\$ 15MM; los recursos captados son utilizados para financiar la adquisición de vehículos adjudicados bajo el Programa Plan 21. El Programa incluye como garantía la constitución de un patrimonio en fideicomiso que captura el 8% de la cuota total de todos los fondos administrados (vigentes y futuros), ingresos por comisiones (seguros, GPS y desgravamen) y los repagos del mutuo por parte de los fondos colectivos de Plan 21. El flujo capturado por el Fideicomiso debe ser mayor o igual a 2 veces el servicio de deuda del Programa de bonos corporativos. Adicionalmente, el Programa incluye resguardos financieros que mitigan el nivel de apalancamiento de la Compañía. Al cierre de junio 2021, el Programa ha realizado 3 emisiones, totalizando un saldo en circulación por US\$ 8.3 MM. Asimismo, según la información remitida al Representante de Obligacionistas, Autoplan cumple con los resguardos financieros y *covenants* de flujos establecidos.

Factores Clave

Factores que podrían mejorar las calificaciones de la Compañía

- Diversificación del portafolio administrado a través del ingreso a nuevos nichos de mercado (nuevos segmentos de clientes y/o nuevos productos financiados).
- Mejora sostenida del posicionamiento de mercado de la Compañía, manteniendo saludables indicadores de mora, generación operativa, solvencia y rentabilidad.

⁴ Utilidad operativa + depreciación y amortización del periodo.

⁵ Utilidad neta / ingresos operativos.

⁶ Saldo de capital atrasado / saldo de capital adjudicado.

⁷ Total de contratos resueltos / total de contratos hábiles.

⁸ Valor de la garantía / saldo de capital adjudicado.

⁹ Saldo de obligaciones financieras / EBITDA anualizado.

¹⁰ EBITDA anualizado / (Obligaciones financieras de corto plazo + gastos financieros).

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.
- Incumplimiento de la cobertura del fideicomiso sobre las obligaciones respaldadas y/o resguardos financieros de la Compañía.
- Reducción sostenida del portafolio administrado, con impacto sobre los indicadores de generación operativa, solvencia y rentabilidad.

Metodología utilizada

La opinión contenida en el presente informe se ha basado en la aplicación de la “metodología de calificación de riesgo de instrumentos de deuda de corto, mediano y largo plazo, acciones preferentes y emisores (Perú) vigente”, aprobado con fecha 09 de enero de 2017.

Información utilizada para la clasificación

- **Información financiera:** Estados financieros auditados del periodo 2015 – 2020, e intermedios al cierre de junio 2021 y 2020. Contrato Marco inscrito en la SMV, Contrato de Fideicomiso y proyecciones financieras de Autoplan.
- **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 encontraron limitaciones en la información remitida.
- **Limitaciones potenciales:** (i) El crecimiento de la Compañía se encuentra ligado al desempeño del sector automotriz, que fue significativamente afectado por el impacto de la pandemia COVID-19. (ii) La recuperación de la economía local se encuentra supeditada al avance del proceso de vacunación y el adecuado control de la pandemia; aunado a la materialización de un entorno político y social que impulse la confianza de los inversionistas. Asimismo, La Clasificadora mantiene constante vigilancia sobre los efectos generados por la rebaja de la clasificación soberana de Perú desde BBB+ hacia BBB, con perspectiva “estable”. (iii) El aumento progresivo de la tasa de referencia desde el mes de agosto 2021 impacta sobre el costo de financiamiento en la economía local, afectando las decisiones de ahorro e inversión de las familias y empresas. (iv) 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. (v) La Clasificadora realiza el seguimiento correspondiente al desempeño del plan de adjudicación anticipada “Plan 21”, dado que, por su necesidad de financiamiento externo, genera impactos sobre el desempeño de los indicadores de solvencia de la Compañía.

Hechos de Importancia

- El 08 de marzo del 2021, se realizó la colocación de la Segunda Emisión – Serie B del Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan por un total de US\$ 1'250,000, con una vigencia de 5 años y una tasa compensatoria anual de 8.3%.
- El 10 de febrero del 2021, se realizó la colocación de la Segunda Emisión – Serie A del Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan por un total de US\$ 2'055,000, con una vigencia de 5 años y una tasa compensatoria anual de 8.0%.
- El 30 de diciembre del 2020, se realizó la colocación de la Primera Emisión – Serie A del Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan por un total de US\$ 5.0 MM, con una vigencia de 5 años y una tasa compensatoria anual de 8.0%.
- El 01 de octubre del 2020, se inscribió en Registros Públicos el aumento de Capital Social por S/ 7.0 MM, mediante aporte efectivo. En consecuencia, el Capital Social suscrito y pagado aumentó hasta S/ 9.3 MM.
- El 01 de septiembre del 2020, en Junta General de Accionistas (JGA) se acordó por unanimidad incrementar el Capital Social de la Compañía en S/ 7.0 MM, con lo cual, el Capital Social alcanzaría la suma de S/ 9.3 MM.

Contexto Económico¹¹

La economía peruana registró un crecimiento anualizado de 6.4% al cierre de junio 2021 (1S-2021: +20.9%), en línea con la flexibilización de las restricciones y la reanudación gradual de actividades económicas desde mediados del 2020, y la baja base comparativa que generó la pandemia, principalmente durante el 2T-2020. Asimismo, junto con la mayor producción local, contribuyó la normalización paulatina de la demanda global tras los avances del plan de vacunación contra el COVID-19, impulsando el crecimiento de exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales.

La inversión pública fue impulsada por el avance en la ejecución de proyectos como el de reconstrucción en el marco del Acuerdo G2G con el Reino Unido, mayores gastos en respuesta a la pandemia y el programa Arranca Perú. La inversión privada fue impulsada por los proyectos Quellaveco, Refinería La Pampilla, la expansión del sistema eléctrico

¹¹ Fuente: INEI (Informe Técnico de Producción Nacional jun-2021), BCRP (Informe Macroeconómico y Reporte de Inflación a jun-21), FMI (WEO jul-2021).

y mantenimiento en Luz del Sur y Enel, entre otros proyectos de autoconstrucción que demandaron mayor cantidad de materiales.

En cuanto al resultado comercial, las exportaciones crecieron 48.8% de manera interanual, en línea con los altos precios de los *commodities*, el mayor volumen embarcado de productos pesqueros y los mayores embarques de textiles a Norteamérica. Por su parte, las importaciones crecieron 44.1% respecto al 2T-2020, en línea con la continua recuperación de la demanda interna y la baja base comparativa, además del mayor proceso de vacunación.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS PERÚ									
INDICADORES	ANUAL							PROYECCIÓN**	
	2016	2017	2018	2019	2020	1S-21	LTM*	2021	2022
PBI (var. % real)	4.0%	2.5%	4.0%	2.2%	-	20.9%	6.4%	11.9%	3.4%
PBI Minería e Hidrocarburos (var. %)	16.3%	3.4%	-1.5%	-0.2%	-	16.4%	+2.9%	10.8% / -3.8%	6.9% / 9.0%
PBI Manufactura Primaria (var. %)	-0.1%	0.6%	5.7%	-1.7%	-2.6%	36.0%	+13.5%	5.6%	4.9%
PBI Electr & Agua (var. %)	7.3%	1.1%	4.4%	3.9%	-6.1%	12.9%	+5.2%	7.7%	1.7%
PBI Pesca (var. % real)	-10.1%	4.7%	39.8%	-	2.1%	27.3%	+28.3%	5.4%	4.4%
PBI Construcción (var. % real)	-3.2%	2.2%	5.4%	1.5%	-	100.7%	+38.0%	30.6%	0.0%
Inflación (var. % IPC)***	3.2%	1.4%	2.0%	1.9%	2.0%	2.4%	3.5%	4.9%	2.6%
Tipo de cambio cierre (S/ por USD)	3.40	3.25	3.36	3.36	3.60	3.73	3.65	4.00 – 4.10	4.00 – 4.25

Fuente: INEI-BCRP / Elaboración: PCR

*INEI, crecimiento anualizado (jul 20 – jun 21) / (jul 19 – jun 20). BCRP, tipo de cambio promedio de los últimos 12 meses.

**BCRP, Reporte de Inflación septiembre 2021. Las proyecciones de minería e hidrocarburos están divididas, respectivamente.

***Variación porcentual últimos 12 meses

En los últimos doce meses, el sector construcción fue el que registró una mayor tasa de crecimiento (+38.0%), siendo impulsado por la ejecución física de obras de saneamiento, agua potable, riego, infraestructura, construcción de edificios, educativas, ampliación y de protección; seguido por pesca (+28.3%) ante la mayor producción destinada a consumo humano indirecto (industrial como harina y aceite de pescado) y la pesca de anchoveta en la zona sur y centro-norte; y manufactura (+13.5%) ante la mayor fabricación de bienes de consumo como muebles, prendas de vestir, artículos de limpieza y farmacéuticos; asimismo, se incrementó los bienes de capital como motos, motores, máquinas de elaboración de alimentos, generadores, entre otros productos ligados a mantenimiento automotriz.

Cabe precisar que los sectores más representativos de nuestra economía continúan siendo manufactura (16.5%), Minería (14.4%), Comercio (10.2%), Agropecuario (6.0%) y Construcción (5.1%), los cuales en conjunto representan más del 50% del PBI (el resto representa menos del 5%).

Durante el primer semestre del año 2021, el BCRP mantuvo su postura monetaria expansiva adoptada desde marzo 2020 ante el impacto de la pandemia COVID-19, dotando al sistema financiero con amplia liquidez y conservando la tasa de referencia en 0,25% (mínimo histórico aprobado en sesión del Directorio de abril 2020).

No obstante, a partir de agosto 2021, el BCRP ha elevado gradualmente la tasa de referencia hasta ubicarla en 2.00¹²% (noviembre 2021), con el objetivo de reducir las expectativas de inflación, las cuales registraron una tendencia alcista impulsada por el aumento de los precios internacionales de insumos alimenticios y combustibles (choques de oferta temporales), y el mayor tipo de cambio; generando que las mismas se ubiquen alrededor del límite superior del rango meta aprobado por el BCRP. Sin perjuicio de lo anterior, destaca que el BCRP considera conveniente mantener su postura monetaria expansiva por un periodo prolongado, mediante el retiro gradual del estímulo monetario.

El BCRP aumentó su proyección de crecimiento local al cierre del año 2021 hasta 11.9% (reporte a junio 2021: 10.7%), debido al crecimiento superior al proyectado durante el 1S-2021, tras la mayor ejecución de gasto público e inversión privada. Asimismo, dicho escenario asume un contexto de vacunación masiva de la población durante el segundo semestre del presente año, un ambiente de estabilidad política y social, la recuperación de las expectativas empresariales, mantenimiento de los impulsos monetarios y fiscales, recuperación de la demanda externa y términos de intercambio altamente favorables.

Al cierre del año 2022, el BCRP proyecta un crecimiento del PBI de 3.4%, sustentado en la normalización de los hábitos de gasto y recuperación del sector servicios tras la inmunización de la población; ello a pesar del contexto de menor confianza empresarial, que afectaría las decisiones de inversión y, por consiguiente, los planes futuros de producción.

Sector automotriz

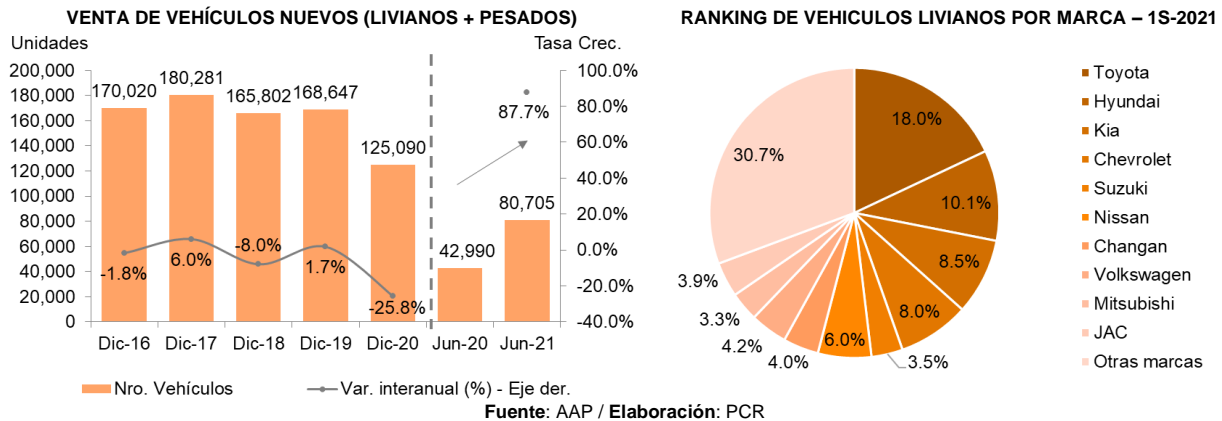
Según la estadística de la Asociación Automotriz del Perú (AAP), durante el primer semestre del año 2021, la venta de vehículos nuevos (livianos y pesados) presenta un notable rebote en comparación al 1S-2020 (+87.7% unidades vendidas) totalizando 80,705 unidades vendidas, dado que durante el año 2020 fue sustancialmente afectado por las medidas de confinamiento aplicadas para combatir la pandemia COVID-19, generando que la venta de vehículos nuevos caiga -25.8% respecto al año 2019. No obstante, a pesar del comportamiento registrado, la venta de vehículos

¹² En las sesiones de agosto, septiembre, octubre y noviembre del 2021, el Directorio acordó aumentar la tasa de referencia en +25pbs (agosto) y +50pbs (septiembre a noviembre).

nuevos todavía no alcanza sus niveles prepandemia, dado que presenta una caída de -3.5% (-2,908 unidades) en comparación al 1S-2019.

En detalle, durante el primer semestre del año 2021 se vendieron 72,279 vehículos livianos nuevos, presentando un crecimiento de +83.2% respecto al 1S-2020 (+32,821 unidades), explicado en parte por la baja base comparativa y a la progresiva recuperación del empleo e ingreso de las familias, siendo apoyado además por la liberación de recursos de las AFP's. Por otro lado, en comparación al 1S-2019 se aprecia una caída de -3.6% (-2,696 unidades).

Durante el primer semestre del año 2021 se vendieron 8,426 vehículos pesados nuevos, aumentando +138.6% respecto al 1S-2020 (+4,894 unidades). Dicho resultado se explica por el impulso en la demanda de camiones y tractocamiones por empresas dedicadas al transporte de bienes, insumos y mercancías, dentro de los sectores de minería, construcción y comercio; aunado al efecto de la baja base comparativa. Cabe destacar que, la venta de ómnibus y minibús continúa siendo afectada por las restricciones aplicadas sobre el transporte público, con el objetivo reducir el riesgo de contagio por la COVID-19. Por otro lado, en comparación al 1S-2019 se aprecia una caída de -2.5% (-212 unidades).



Al cierre del primer semestre del año 2021, Toyota mantiene el liderazgo en la venta de vehículos livianos, participando del 18.0% de unidades vendidas (20.2% durante el año 2020); seguido por Hyundai, Kia y Chevrolet, los cuales representaron 10.1%, 8.5% y 8.0% de las unidades vendidas durante el periodo, respectivamente (11.5%, 8.2% y 6.8% en el año 2020). Estas marcas mantienen un sólido posicionamiento en el mercado local.

La marca Isuzu lidera el segmento de vehículos pesados, participando del 12.9% del total de unidades vendidas hasta mayo 2021 (10.2% durante el año 2020), superando a la marca Mercedes Benz, que pasó a la tercera posición luego que su participación disminuyó hasta 6.6% (11.3% en 2020). Finalmente, la marca Hino alcanzó el segundo lugar manteniendo una participación del 10.9% (10.1% en 2020).

Según las proyecciones de Scotiabank¹³, la venta de vehículos nuevos (livianos y pesados) crecería aproximadamente 32% al cierre del año 2021, totalizando 165,000 unidades. Dicho resultado está supeditado a que se mantenga la recuperación gradual del empleo y del consumo privado; aunado a que se garantice la estabilidad de la política económica, se continúe el proceso de vacunación (disminuyendo la probabilidad de nuevas restricciones de movilidad) y disminuya la volatilidad del tipo de cambio (dado su impacto sobre el precio de los vehículos). No obstante, la venta de vehículos nuevos al cierre del año 2021 todavía permanecería por debajo del nivel registrado durante el año 2019 (168,000 unidades).

Finalmente, los principales riesgos que podrían afectar la venta de vehículos nuevos en los próximos meses son: alza sostenida del tipo de cambio que impacte sobre la demanda de nuevas unidades, complicaciones logísticas que afecten la llegada de nuevas unidades, menor producción de unidades debido a la escasez mundial de semiconductores.

Análisis de la institución

Reseña

Autoplan SA EAFC (en adelante "Autoplan" o "la Compañía") fue constituida el 04 de julio de 2014, siendo inscrita en la Partida 13269040 del Registro de Personas Jurídicas de la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP). Su domicilio legal y oficina principal se encuentra ubicada en la Av. Manuel Olguín N°335 – Santiago de Surco.

El 17 de febrero de 2015, la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV) emitió la resolución N° 024-2015-SMV/02, donde autorizó a Autoplan SA EAFC como Administradora de Fondos Colectivos. Bajo este sistema, se adquieren bienes y/o servicios mediante aportes periódicos de personas naturales y jurídicas reunidas en grupos. Asimismo, el

¹³ Reporte semanal número 37, año 22.

sistema de fondos colectivos constituye un patrimonio independiente y distinto de la Compañía, donde los bienes y derechos incorporados son intangibles e inembargables de acuerdo con lo señalado en el artículo 10 de la ley N° 22014-1977.

Responsabilidad Social Empresarial y Gobierno Corporativo

Producto del análisis efectuado, consideramos que Autoplan posee un nivel de desempeño “Bueno” (Categoría RSE3, donde RSE1 es la categoría máxima y RSE6 es la mínima) respecto a sus prácticas de Responsabilidad Social, y un nivel de desempeño “Aceptable” (Categoría GC4, donde GC1 es la categoría máxima y GC6 es la mínima) en cuanto a sus prácticas de Gobierno Corporativo. El detalle de la evaluación que justifica los niveles de desempeño otorgados en ambos casos se incluye en la sección ESG del informe de cierre anual 2020, elaborado con fecha 31 de mayo de 2021.

Accionariado, Directorio y Plana Gerencial

Autoplan es una persona jurídica bajo la denominación de Sociedad Anónima, de acuerdo con la Ley General de Sociedades. El Capital Social autorizado, suscrito y pagado al 30 de junio del 2021 está representado por 9'271,331 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 2021)			
Accionistas		Plana Gerencial	
Juan Pablo Chirinos Gilardi	68.33%	Miryam Elizabeth Bedoya Missani	Gerente General
Álvaro Paulo Chirinos Sattler	31.67%	Roger Ivan Ríos Tejada	Gerente de Finanzas
Total	100.00%	Eliana Gisella Montenegro Gómez	Gerencia de Riesgos
Directorio		Delenin Smith Acevedo Jirón	Gerente Comercial
Álvaro Paulo Chirinos Sattler	Presidente del Directorio	Dimas Leandro Pareja Román	Oficial de Cumplimiento Corporativo
Juan Pablo Chirinos Gilardi	Director	Julio Cesar Sánchez Herrera	Control Interno
Roger Ivan Rios Tejada	Director	Gabriela Alexandra Suarez	Sub Gerente Legal y Operaciones
Alfredo Ferrero Diez Canseco	Director Independiente	Medina	

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

El Directorio está presidido por el Sr Álvaro Paulo Chirinos Gilardi, quien posee el grado de Administrador de Empresas por la Universidad de Lima. Actualmente, el Sr Chirinos ocupa cargos directivos en Autoplan EAFC SA, Alese SAC, Automotriz Latino Italiana SAC y Autofondo SAC (Compañías relacionadas al sector automotriz).

La Gerencia General se encuentra a cargo de la Sra. Miryam Bedoya Missani, quien es Licenciada en Economía por la Universidad de Lima, y posee más de 20 años de experiencia ocupando cargos gerenciales en empresas del sector financiero local e internacional. Además, cuenta con amplia experiencia en el ramo de financiamiento vehicular. La Sra. Bedoya lidera la Gerencia General de Autoplan desde julio de 2018.

Modelo de Negocio, Operaciones y Estrategia Corporativa

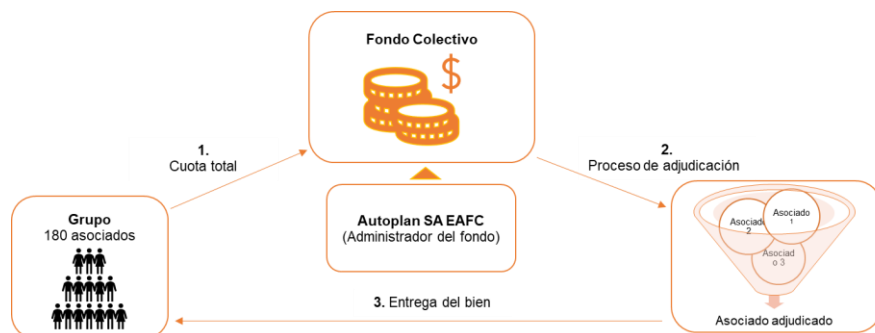
Modelo de negocio

Autoplan se dedica a la administración de fondos colectivos que tienen como única misión la adquisición de vehículos nuevos para sus asociados. El sistema de fondos colectivos es un esquema de financiamiento autorizado por la SMV, bajo el cual se adquieren bienes y/o servicios a través de aportes mensuales de personas naturales o jurídicas asociadas en grupos, los cuales someten sus intereses individuales respecto a los intereses del Grupo¹⁴. Cabe resaltar que el sistema de fondos colectivos constituye un patrimonio independiente y distinto de la Compañía.

Como administrador de Fondos Colectivos, Autoplan se encuentra facultado para: (i) buscar nuevos asociados; (ii) velar por los aportes de los asociados según lo requerido en el Contrato; (iii) velar por el cumplimiento de pagos de los asociados al Fondo, además de las labores de cobranza; (iv) Gestionar el proceso de adjudicación de los vehículos y la inscripción de las garantías solicitadas; y finalmente (v) la liquidación de los grupos administrados al término de su duración contractual.

ESQUEMA DE FUNCIONAMIENTO DE LOS FONDOS COLECTIVOS

¹⁴ Página web de la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV).



Fuente: SMV, Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Estructura de Administración de los fondos colectivos

La Compañía administra los fondos recaudados a través de grupos conformados por 180 asociados¹⁵ bajo el alcance de un Programa¹⁶. La Compañía ofrece 3 programas de financiamiento: Autoplan 001, Autoplan 002 y Plan 21. Al ingresar a un programa, los asociados reciben un certificado de compra, el cual representa el derecho del asociado a la aplicación del importe consignado para la adquisición del bien financiado.

Para ingresar a un grupo, los asociados pagan una cuota de inscripción equivalente hasta el 10% del valor del Certificado de Compra (más IGV)¹⁷. Posteriormente, realizan un aporte mensual hasta la liquidación del grupo, denominado “cuota total”, que incorpora los siguientes conceptos:

- **Cuota capital:** Equivalente al valor del certificado de compra dividido entre el número de meses de duración del grupo. Las cuotas de capital cobradas conforman el Fondo Colectivo con el cual se constituyen los certificados de compra que son adjudicados en las asambleas mensuales.
- **Cuota de administración:** Comisión cobrada por Autoplan por los servicios de administración del fondo.
- **Cuota de seguros:** Autoplan exige que el asociado adquiera un seguro del bien, y un seguro de vida o desgravamen (dependiendo del Programa), de acuerdo con sus requerimientos. Los seguros podrán ser adquiridos por propia cuenta o a través de Autoplan.

Proceso de adjudicación

La adjudicación de vehículos se realiza bajo los términos del contrato y dentro del plazo de vigencia del grupo. El nivel de recaudación del Fondo Colectivo determina el número de adjudicaciones a realizarse. Dicho monto puede variar dependiendo de los pagos adelantados de cuotas, fondos captados en remates, anulación de adjudicaciones o resolución de contratos por morosidad.

- **Sorteo (Todos los Programas):** Se lleva a cabo mediante acto único para todos los grupos que integren un mismo Programa. Bajo este mecanismo, se extrae al azar una bolilla numerada (180 bolillas). Luego, se verifica la coincidencia del número extraído con el número del asociado hábil no adjudicado por cada grupo, determinando al asociado beneficiado. La periodicidad del sorteo depende del Programa.
- **Remate (Todos los Programas):** Bajo esta modalidad, los asociados formulan propuestas de pago por adelantado de un número determinado de cuotas totales mensuales, siendo adjudicado el asociado con la mayor propuesta. El asociado adjudicado podrá aplicar el importe del remate a: (i) cancelar las últimas cuotas totales, comenzando por la última; o (ii) reducir el importe de la cuota total. La reducción resulta de dividir el monto del remate entre el número de cuotas totales pendientes de pago.
- **Adjudicación anticipada (Programa Plan 21):** Bajo esta modalidad, los asociados hábiles que hayan completado el pago de 21 cuotas totales serán adjudicados automáticamente.

El asociado adjudicado se encuentra obligado a aplicar el certificado de compra para la adquisición de un vehículo nuevo del proveedor de su preferencia bajo los programas regulares; en caso del Programa Plan 21 se trabaja con proveedores relacionados (ALESE SAC y/o AUTOFONDO SAC). No obstante, la norma permite la incorporación de más proveedores siempre que se cumplan con los requerimientos exigidos.

Luego que el asociado comunica a Autoplan sobre las características del vehículo a ser adquirido, Autoplan gestiona la compra del vehículo con el proveedor solicitado a favor del asociado, generando una obligación del asociado con el Fondo Colectivo. Finalmente, el área legal gestiona la constitución de garantías a favor de Autoplan (según los términos del Programa), además de la incorporación del GPS y la emisión de seguros exigidos en el Programa.

Mercado Objetivo

¹⁵ Persona natural o jurídica que ha celebrado un Contrato de Administración de Fondos Colectivos y ha efectuado los pagos iniciales previstos en el Contrato.

¹⁶ Documento que contiene el marco general aplicable a los grupos que lo integren

¹⁷ 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.

Autoplan busca consolidarse como la mejor alternativa de financiamiento automotriz para personas naturales y jurídicas, con especial relevancia en las personas con poco o nulo acceso al sistema financiero.

Operaciones

Autoplan desarrolla sus operaciones en Lima y Callao, el norte del país (Piura, Chiclayo, Trujillo y Cajamarca), la zona centro (Huancayo y Huánuco) y la zona sur (Ica, Arequipa, Cuzco, Juliaca y Tacna). Al cierre de agosto 2021, la Compañía cuenta con 88 puntos de atención en todo el Perú (29 puntos de venta propios y 59 puntos de atención por convenios – concesionarios externos y malls).

Lima es la región que genera el mayor volumen comercial, dado que concentra el 43.8% del stock de contratos colocados al cierre de junio 2021 (jun-2020: 45.8%); seguido de lejos por La libertad, Arequipa y el Callao, que concentraron 13.1%, 8.7% y 7.2% de los certificados colocados, respectivamente (jun-2020: 12.4%, 9.0% y 7.8%).

Programas administrados

Al corte de evaluación, Autoplan posee 3 Programas inscritos en el registro de la SMV: (i) los programas tradicionales (Autoplan 001 y Autoplan 002) y el programa de adjudicación anticipada (Plan 21). Los Grupos son administrados por un periodo de 60 meses, la periodicidad de las asambleas es mensual y los certificados de compra poseen un valor entre US\$ 10,000 y US\$ 20,000. El cálculo de la cuota capital no varía entre programas, sin embargo, existen tasas diferenciadas por los servicios de administración y seguros aplicables.

- **Cuota de administración:** Equivalente hasta el 14% y 15.99% del valor de la cuota capital (más IGV) para los programas Autoplan 001 y 002, y hasta el 25% del valor de la cuota capital (más IGV) para el programa Plan 21.
- **Cuota de seguros:** (i) Seguro del bien bajo los términos requeridos por Autoplan (Contratado por cuenta propia o a través de Autoplan), desde la adquisición del bien hasta la culminación del contrato. (ii) Seguro de vida o desgravamen bajo los términos requeridos por Autoplan (Contratado por cuenta propia o a través de Autoplan), desde la suscripción del contrato o a partir de la fecha de aplicación del Certificado para la compra del bien.

En los programas tradicionales (Autoplan 001 y 002), se estima realizar 3 adjudicaciones mensuales (1 por sorteo y 2 por remate de cuotas). En el programa de adjudicación anticipada (Plan 21), se realizan adjudicaciones por sorteo durante las asambleas 01, 06, 12 y 18; mientras que en la asamblea 21 se adjudica automáticamente a todos los asociados hábiles¹⁸ no adjudicados del Grupo.

Para cumplir con las adjudicaciones anticipadas del Plan 21, Autoplan y/o un proveedor designado otorga un financiamiento al Grupo¹⁹, el cual no devenga intereses al fondo colectivo. El pago del financiamiento se realiza de forma mensual a partir del mes 22, con el fondo recaudado por las cuotas capitales, descontado de las devoluciones trimestrales y/o cuando el contrato lo indique.

Estrategias corporativas

Desde su inicio de operaciones, Autoplan se ha beneficiado de la relación comercial y *Know how* de empresas concesionarias relacionadas, lo cual constituye una de las principales barreras de entrada al negocio de administración de fondos colectivos. Posteriormente, realizó una rápida expansión en provincias (estableciendo alianzas con diversos concesionarios), en paralelo con el aumento de su fuerza comercial en centros comerciales en todo el país.

La estrategia vigente de Autoplan para competir en el mercado de fondos colectivos se basa en posicionarse como la mejor alternativa para la adquisición de un vehículo nuevo, a través de productos convenientes, atractivos, diferenciados y con el mejor servicio, dirigido a personas naturales y jurídicas que, en su gran mayoría, poseen un escaso acceso al sistema financiero.

Contingencias ante la pandemia COVID-19

En el Comité de Crisis del 16 de marzo del 2020, todas las áreas coordinaron las acciones a seguir bajo el contexto de pandemia. El 14 de mayo inició la reactivación progresiva de las diversas áreas de la Compañía, revisando procesos y necesidades. Además, se impulsó la inversión en el sistema SAF (sistema core), proyectos e integración, acorde con la estrategia digital y omnicanal de la Compañía.

En consecuencia, el 21 de mayo de 2020 se realizó la primera asamblea virtual, contando con un procedimiento aprobado formalmente. La Compañía mantendrá las asambleas virtuales y su impulso comercial a través del canal digital hasta que se resuelva la situación de emergencia sanitaria en nuestro país.

Finalmente, la Compañía viene desarrollando sus operaciones a nivel nacional con normalidad, respetando los protocolos sanitarios vigentes.

Sistema de Fondos Colectivos²⁰

¹⁸ Asociado que se encuentra al día en sus pagos.

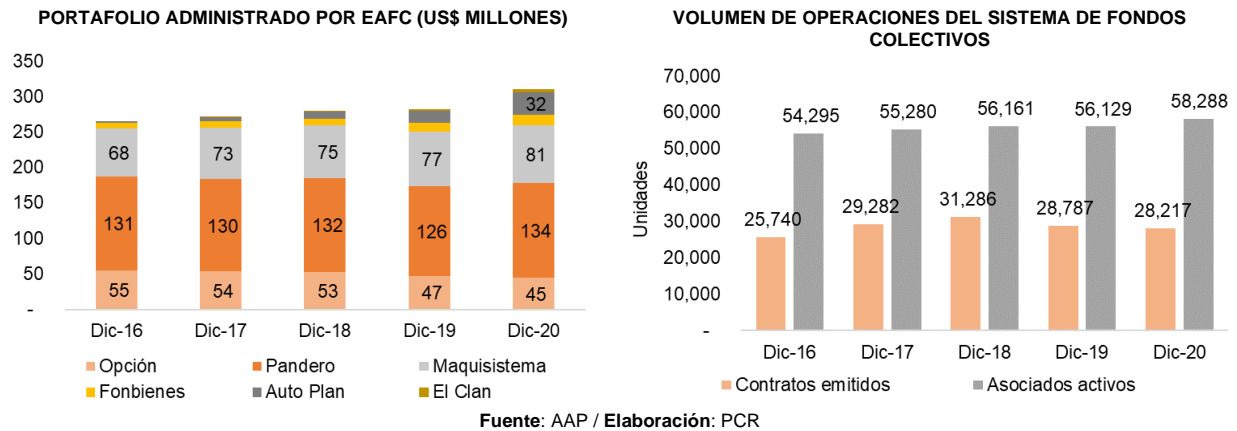
¹⁹ El monto máximo de financiamiento asciende a US\$ 3.5 millones.

²⁰ Última información disponible.

Al cierre de diciembre 2020, el sistema de fondos colectivos está integrado por 7 empresas administradoras (EAFC) supervisadas por la SMV, que en conjunto gestionan un portafolio de US\$ 310 MM correspondiente a 58,288 asociados activos. El portafolio administrado incorpora principalmente las cuotas pagadas por los asociados activos (adjudicados y no adjudicados), los bienes por entregar a los asociados adjudicados y las cuentas por cobrar a los asociados adjudicados.

El mercado de fondos colectivos registra un comportamiento creciente en los últimos años, pasando de administrar un portafolio de US\$ 266 MM hacia US\$ 310 MM durante el periodo 2016 – 2020 (CAGR: 4.0%). Asimismo, destaca la resiliencia mostrada ante el impacto de la pandemia COVID-19, dado que el portafolio administrado creció 9.7% (US\$ +27 MM) en comparación a dic-2019, impulsado por la recuperación de contratos emitidos a pesar del cierre de la economía durante el 1T-2020.

No obstante, a pesar del crecimiento del sistema, todavía presenta una baja penetración como alternativa de financiamiento para la compra de vehículos, dado que, del total de vehículos nuevos vendidos durante el año 2020, solo 5.9% fueron financiados a través de fondos colectivos (dic-2019: 5.1%), mientras 23.6% del financiamiento proviene del sistema financiero (dic-2019: 29%).



Al cierre de diciembre 2020, Pandero lidera el ranking de EAFC, concentrando el 43.1% de la cartera administrada por el sistema, a pesar de registrar una disminución en su participación de mercado (dic-2016: 49.5%). Maquisistema ocupa el segundo lugar, participando del 26.1% de activos administrados y manteniendo una participación de mercado estable en el periodo (dic-2016: 25.6%).

Completan el ranking El Clan y Autoplan, con participaciones de 14.4% y 10.2% al cierre de diciembre 2020, respectivamente. En detalle, El Clan registra una participación de mercado decreciente (dic-2016: 20.8%), mientras Autoplan ha crecido sostenidamente desde su inicio de operaciones (dic-2016: 1.1%).

Desempeño operativo

Autoplan ha incrementado su volumen de operaciones de manera sostenida desde el inicio de actividades en el año 2015, debido al apoyo comercial de concesionarios relacionados (Alese SAC y Autofondo SAC) y la rápida expansión a provincias, donde se generaron nuevas alianzas comerciales, aunado a la oferta de programas de menor costo y plazo que permiten mayor competitividad en el mercado.

En detalle, el número de contratos suscritos anualmente mantiene un crecimiento sostenido, pasando de 1,761 contratos en 2016 hacia 8,646 contratos colocados en 2020, ello a pesar del impacto de la pandemia. Al respecto, el Programa Autoplan 001 impulsó el crecimiento comercial hasta finales del año 2017, ingresando luego en etapa de madurez²¹; posteriormente los programas Autoplan 002 y Plan 21 adquirieron mayor relevancia.

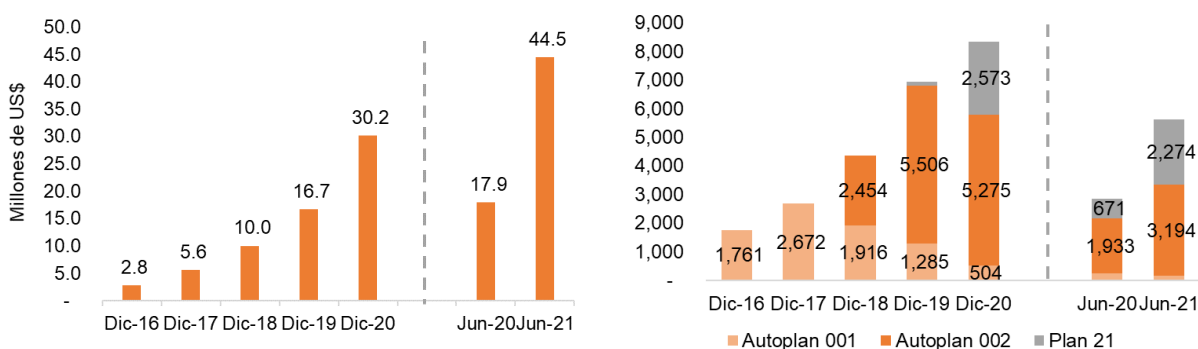
En línea con lo anterior, el número de grupos administrados por la Compañía mantiene un crecimiento sostenido, pasando de 11 grupos en 2016 (Programa Autoplan 001) hacia 79 grupos al cierre del año 2020. En detalle, 20 grupos corresponden al Programa Autoplan 001, 44 grupos al Programa Autoplan 002 y 15 al Programa Plan 21.

La buena *performance* comercial se plasma en el comportamiento de la cartera administrada, que incorpora los desembolsos de capital para los contratos no adjudicados, el saldo de capital pendiente de pago por los contratos adjudicados, más los cargos por GPS y seguros asociados. Así, el valor de la cartera administrada mantiene un crecimiento sostenido, pasado de US\$ 2.8 MM en 2016 hacia US\$ 30.2 MM al cierre del año 2020.

CARTERA ADMINISTRADA*

CONTRATOS SUSCRITOS (En unidades)

²¹ En esta etapa del Programa ya no se constituyen nuevos grupos.



* Capital + GPS + Seguros

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Durante el primer semestre del año 2021, Autoplan colocó 5,615 contratos nuevos, presentando un crecimiento de 91.4% (+2,681 contratos) respecto al 1S-2020, debido principalmente a la menor base comparativa, la cual fue perjudicada por las restricciones sanitarias aplicadas con mayor énfasis durante el 2T-2020. Con ello, la Compañía alcanzó a administrar 100 grupos al cierre de junio 2021 (dic-2020: 79 grupos), impulsando el valor del portafolio administrado hasta US\$ 44.5 MM (+47.4% respecto a dic-2020).

La recuperación del volumen de contratos colocados desde el 2S-2020 se explica por la buena acogida del programa de adjudicación anticipada Plan 21, el crecimiento en provincias y la rápida implementación de la digitalización de procesos y servicios ofrecidos al cliente para normalizar las operaciones bajo el contexto de la pandemia. En detalle, el 56.9% de los contratos colocados durante el 1S-2021 corresponden al programa Autoplan-002, mientras el programa Plan 21 concentra el 40.5% de contratos restantes.

El mayor volumen comercial se genera en el departamento de Lima, que concentra el 43.8% del stock de contratos colocados al cierre de junio 2021 (jun-2020: 45.8%). Sin perjuicio de lo anterior, destaca que la rápida expansión de la Compañía hacia el interior del país ha permitido disminuir progresivamente dicha concentración²². Por su parte, las regiones de La Libertad y Arequipa concentran el 13.1% y 8.7% de contratos administrados, respectivamente (jun-2020: 12.4% y 9.0%).

Las principales marcas financiadas son Chevrolet y Kia, las cuales concentran el 30.5% y 20.4% de vehículos adjudicados al cierre de junio 2021, respectivamente (dic-2020: 33.8% y 21.1%). Las siguientes marcas relevantes son Chery, Hyundai y Toyota, las cuales representaron el 7.7%, 6.9% y 4.7% de vehículos adjudicados, respectivamente (dic-2020: 9.1%, 6.0% y 3.4%). Por otro lado, el *ticket* promedio de los certificados colocados durante el 1S-2021 alcanzó US\$ 12,768, permaneciendo estable en comparación al año 2020 (jun-2020: US\$ 12,811; dic-2020: US\$ 12,742).

Finalmente, los concesionarios relacionados al Grupo Alese concentran el 63.4% de vehículos adjudicados al cierre de junio 2021 (dic-2020: 45.8%), la mayor participación se explica por el despliegue de operaciones del programa de adjudicación anticipada Plan 21²³. Al respecto, la Compañía tiene planeado incrementar la oferta de productos para el cliente mediante nuevas alianzas comerciales.

Riesgo de crédito

Las políticas y normas generales de Autoplan para la administración, medición y control de las operaciones afectas a riesgo de crédito, además de los procedimientos asociados a las operaciones afectas a riesgo de créditos se encuentran detalladas en el Manual de Riesgo Crediticio, aprobado el 27 de diciembre de 2019.

La política de riesgo de crédito establece que todo expediente de asociado adjudicado deberá ser aprobado por el Comité de Adjudicaciones, integrado por el Gerente de Riesgos, Coordinador de Créditos y Analista de Créditos. El Comité evaluará la voluntad, capacidad, conducta y cuotas pendientes de pago, y además determina el nivel de coberturas de las garantías.

La evaluación se realiza cuando el asociado gana el derecho de adjudicación, ya que, previo a este momento el fondo no posee una exposición directa al riesgo de crédito pues solamente ha administrado un programa de ahorro. La exposición se materializa al realizar la adjudicación del vehículo, dado que el asociado todavía no ha cancelado el valor total del vehículo adquirido. Los criterios de evaluación son los siguientes:

²² Durante el periodo 2015 – 2017, el departamento de Lima concentraba 90.4% de los certificados colocados anualmente.

²³ Debido al financiamiento que Autoplan otorga al Fondo para realizar la adjudicación anticipada, solamente se financian vehículos de concesionarios relacionados a Autoplan.

- Ingresos del asociado sustentados: Quinta / Cuarta / 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) $\leq 40\%$ y cobertura del excedente familiar con saldo de CEM.
- Registro crediticio para asociados y avales: Normal o CPP los últimos 6 meses.
- Cobertura de capital $\geq 120\%$.

Procedimientos operativos

Durante la vigencia de los Grupos administrados, algunos asociados pueden incurrir en incumplimiento del pago de la cuota total o solicitar la resolución del contrato. En el primer caso, si el asociado no paga su cuota total hasta el día de su vencimiento queda calificado en mora automáticamente; el asociado moroso pierde su derecho a participar en los sorteos y remates de las asambleas de adjudicación hasta que regularice su situación²⁴.

La Compañía cobra una compensación por pago tardío que varía si el asociado se encuentra adjudicado, en base al programa suscrito. Asimismo, la Compañía resuelve el contrato automáticamente cuando el asociado se encuentra en mora por más de 3 meses consecutivos.

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

Bajo los escenarios (i) y (ii) Autoplan devuelve al asociado las cuotas capitales aportadas, deducidas de las penalidades correspondientes. En el escenario (iii) Autoplan da por vencido el total de obligaciones devengadas y por devengar hasta la finalización del contrato, procediendo a exigir judicial o extrajudicialmente su completa cancelación; aunado a las penalidades, intereses, moras y gastos derivados de las acciones de cobranza. Asimismo, la Compañía ejecutará las garantías otorgadas y tomará las medidas cautelares que considere necesarias.

Características de la cartera adjudicada

El mercado objetivo de Autoplan son personas naturales con poco o nulo acceso al sistema financiero. En tal sentido, aproximadamente el 27.0% de adjudicados (personas naturales y jurídicas) anualmente durante el periodo 2016 – 2020 carece de historial de comportamiento dentro del sistema financiero, 53.7% posee una calificación de riesgo deudor “normal” y el 17.5% restante corresponde a la categoría de cartera pesada²⁵.

Durante el primer semestre del año 2021 se mantiene esta tendencia, dado que el 32.4% de adjudicados carece de clasificación en el sistema financiero; 53.7% posee una calificación “normal” y el 17.5% restante corresponde a la categoría de cartera pesada.

Desempeño de la mora y contratos resueltos

Al cierre de junio 2021, las cuotas capital atrasadas representan 2.5% del saldo de capital total correspondiente a la cartera de vehículos adjudicados, presentando una mejora con respecto a jun-2020 (3.2%), debido a la recuperación del crecimiento del portafolio administrado luego de la reapertura de actividades en nuestro país, lo cual compensó el efecto del incremento sostenido del saldo de capital atrasado, motivado por el impacto de la pandemia sobre el empleo e ingreso de los asociados.

Sin perjuicio de lo anterior, la mora registrada permanece sobre el promedio calculado durante el año 2019 (1.41%) y el periodo 2016 – 2019 (1.29%). Asimismo, dado el crecimiento sostenido de las operaciones, la Compañía estima mantener un ratio de mora de 2.53% y 2.55% al cierre de diciembre 2021 y 2022, respectivamente. Finalmente, destaca que, desde el inicio de operaciones hasta el cierre del año 2020, Autoplan ha mantenido un indicador de mora acorde con lo registrado por la competencia²⁶.

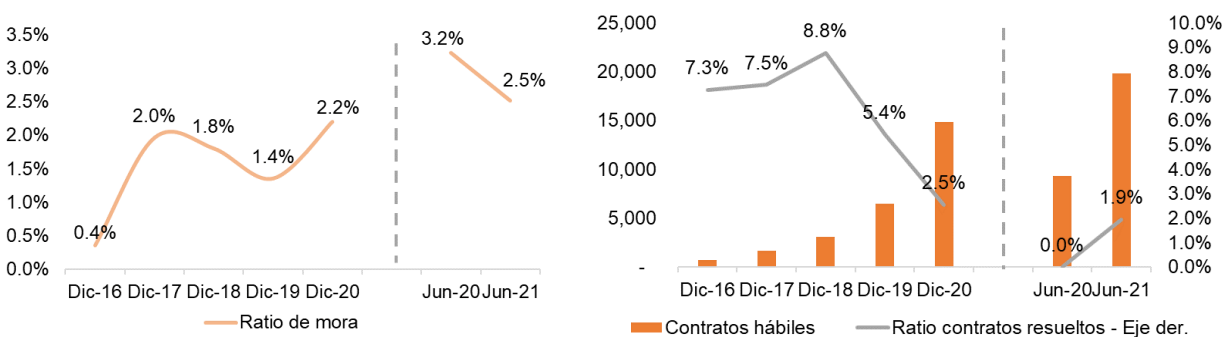
COMPORTAMIENTO DE LA MORA

COMPORTAMIENTO DE LOS CONTRATOS RESUELTOS

²⁴ 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.

²⁵ Clientes con calificación de riesgo deudor: deficiente, dudoso y pérdida.

²⁶ La última información disponible del mercado de fondos colectivos es al corte de diciembre 2020.



Fuente: Autoplan SA EAFC / Elaboración: PCR

El crecimiento sostenido de las operaciones, aunado a la mayor experiencia desarrollada, han permitido que Autoplan disminuya progresivamente su ratio de contratos resueltos (total de contratos resueltos / total de contratos hábiles). En detalle, este indicador disminuyó hasta 5.2% al cierre de febrero 2020 (periodo prepandemia).

Durante el 2T-2020, las resoluciones de contratos quedaron paralizadas debido a las restricciones operativas generadas por el confinamiento obligatorio decretado por el Gobierno (explicando el indicador de 0%). Lo anterior, en conjunto con la notable recuperación del volumen de contratos colocados, generó una caída progresiva de este indicador durante el 2S-2020, ubicándolo en 2.5% al cierre de diciembre 2020.

Durante el primer semestre del año 2021, se aprecia un comportamiento estable del volumen de contratos resueltos en comparación a la data histórica; mientras el volumen de contratos hábiles mantiene un fuerte dinamismo, permitiendo disminuir el ratio de contratos resueltos hasta 1.9% al cierre de junio 2021.

Desempeño de las reprogramaciones bajo el contexto de la pandemia COVID-19

En cumplimiento con las disposiciones de la SMV ante el estado de emergencia sanitaria, Autoplan aprobó campañas de “Reprogramación de cuotas para asociados” y “Reestructuración de cuotas para asociados no adjudicados”. A través de la reprogramación, se genera un nuevo cronograma al asociado (adjudicado y no adjudicado) con el objetivo de mantenerlo vigente y evitar la resolución de contrato.

Bajo la reestructuración (solo para no adjudicados), el asociado que posea cuotas morosas y pague la cuota del mes actual, accede a un beneficio de reingreso o reubicación de grupo. En consecuencia, el asociado puede elegir entre prorratear las cuotas pendientes entre el plazo pendiente, o abonarlas en la oportunidad que logre la adjudicación.

Autoplan mantuvo vigente ambas campañas hasta julio 2020, registrando un total de 408 contratos reprogramados (405 de asociados adjudicados) hasta el cierre dic-2020 (10.3% del stock de contratos adjudicados), con un saldo reprogramado por US\$ 300,392 (1.6% del saldo de capital adjudicado a dicha fecha).

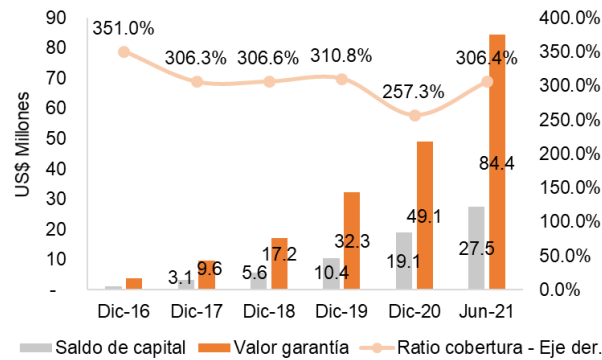
Durante el año 2021, se realizaron reprogramaciones individuales previa evaluación del comportamiento de pago de los asociados. Sin perjuicio de lo anterior, el stock de contratos reprogramados disminuyó hasta 242 al cierre de septiembre 2021 (4.4% del stock de contratos adjudicados), con un saldo reprogramado por US\$ 144,761 (0.5% del saldo de capital adjudicado a dicha fecha).

Cobertura de la cartera adjudicada

Autoplan 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. Las garantías requeridas son las siguientes:

- La suscripción de un título valor en reconocimiento de la obligación contraída por disponer 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 sobre el valor de la deuda total (el mayor de ambos).
- Garantías personales de terceros de probada solvencia moral y económica, autorizados por ley
- Otras garantías reales de propiedad del deudor, del titular o terceros

SALDO DE CAPITAL EN CARTERA DE ADJUDICADOS, VALOR DE GARANTIAS Y RATIO DE COBERTURA*



* Valor de la garantía / Saldo de capital adjudicado
Fuente: Autoplan EAFC SA / **Elaboración:** PCR

El saldo de capital total correspondiente a la cartera de vehículos adjudicados presenta una tendencia creciente, impulsada por el aumento de grupos administrados, lo cual genera un mayor volumen de adjudicaciones. Asimismo, desde el año 2020, existe un nuevo impulso generado por el inicio de operaciones del programa de adjudicación anticipada Plan 21, bajo el cual, todos los asociados que cancelan 21 cuotas totales son adjudicados automáticamente, a diferencia de los programas tradicionales Autoplan 001 y 002, que realizan en promedio 3 adjudicaciones por asamblea (1 por sorteo y 2 por remate de cuotas).

La disminución del ratio de cobertura durante el año 2020 se explica principalmente por la reducción de garantías en el Programa Autoplan 001, debido a que se encuentra con grupos en liquidación. No obstante, se aprecia una recuperación del ratio de cobertura al cierre de junio 2021, ligada al aumento de adjudicaciones bajo el Programa Plan 21.

Análisis Financiero

La generación de ingresos de Autoplan depende del tamaño de los fondos colectivos administrados, el cual puede variar dependiendo del número asociados captados bajo los diferentes programas que administra, y el valor de los certificados de compra de sus asociados. La captación de nuevos asociados depende del comportamiento del sistema y la estrategia aplicada, mientras que el valor de los certificados de compra está asociado nicho de mercado de la Compañía.

Al captar nuevos asociados, Autoplan genera ingresos por las cuotas de inscripción registradas²⁷, siendo la principal fuente de ingresos para la Compañía durante el inicio de operaciones. Posteriormente se generan ingresos por las cuotas de administración registradas²⁸, dicho componente se vuelve más relevante para la Compañía a medida que incrementa su portafolio administrado. Finalmente, Autoplan genera ingresos complementarios por los seguros y GPS de los vehículos adjudicados (comisiones por colocación principalmente), más penalidades y constitución de garantías²⁹.

Los gastos operativos se constituyen por: (i) gastos de venta, que incorporan los gastos de personal (planilla de ventas y comisiones), cargas diversas (alquileres y servicios prestados por terceros principalmente), y los egresos por seguros y GPS financiados; (ii) gastos de administración, que agrupa los gastos de planilla, servicios prestados por terceros (legales y alquileres principalmente), cargas diversas y provisiones del ejercicio (comisiones, portes y otros).

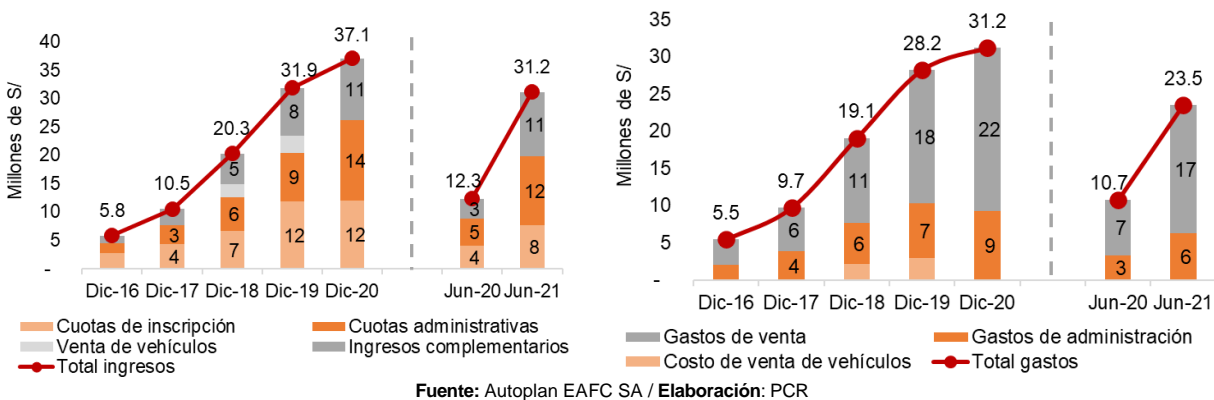
GENERACION OPERATIVA

GASTOS OPERATIVOS

²⁷ Pago único de hasta 10% del valor del certificado de compra más IGV.

²⁸ Pago mensual de hasta 25% del valor de la cuota capital más IGV.

²⁹ Durante el año 2018 y 2019, la Compañía registró ingresos por la venta de vehículos comprados a Derco, que, por política interna, vende las unidades directamente a la administradora de fondos colectivos al momento de la adjudicación. Posteriormente, Autoplan factura el vehículo comprado al asociado adjudicado, generando una contraparte en el estado de resultados (costo de venta de vehículos). El acuerdo ha funcionado hasta el primer trimestre del año 2020.

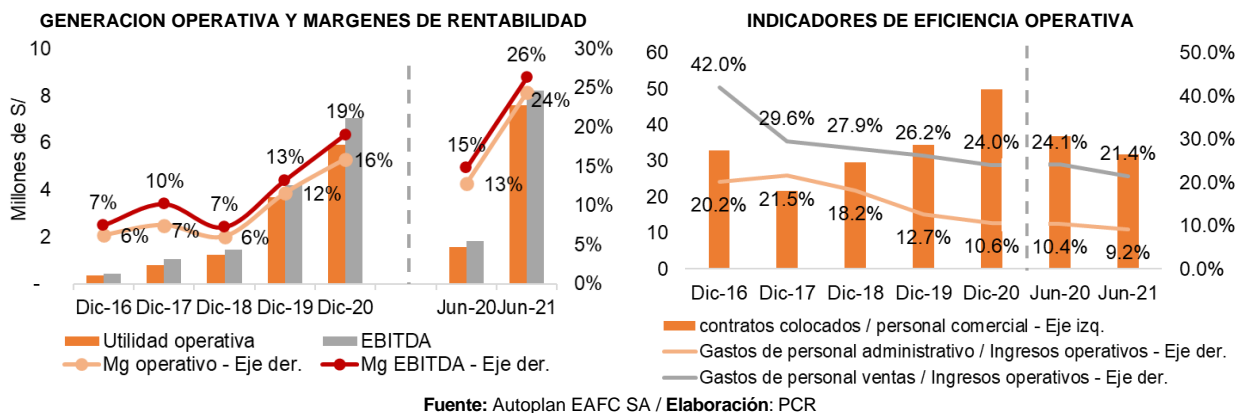


Los ingresos operativos alcanzaron S/ 31.2 MM al cierre del primer semestre del año 2021, presentando un crecimiento de 153.0% (S/ +18.8 MM) respecto al 1S-2020. En detalle, los ingresos por cuotas de inscripción aumentaron 90.4% (S/ +3.7 MM), en línea con la mayor colocación de contratos durante el 1S-2021, dado las menores restricciones de actividades.

El ingreso por cuotas administrativas aumentó 149.4% (S/ +7.2 MM) respecto al 1S-2020, en línea con el mayor portafolio administrado y el inicio de operaciones del Programa Plan 21 a partir del año 2020, por el cual Autoplan cobra una mayor cuota administrativa en comparación a sus programas tradicionales (Autoplan 001 y 002).

Finalmente, los ingresos complementarios crecieron 232.6% (S/ +7.9 MM) respecto al 1S-2020, debido al mayor volumen de vehículos financiados y su impacto directo sobre las comisiones cobradas a las empresas de seguros, empresas de vigilancia satelital (GPS) y portes administrativos cobrados a los asociados al momento de la adjudicación de sus vehículos.

Los gastos operativos totalizaron S/ 23.5 MM al cierre del primer semestre del año 2021, presentando un crecimiento de 119.2% (S/ +12.8 MM) respecto al 1S-2020. En detalle, los gastos de administración alcanzaron S/ 6.3 MM, aumentando 91.6% (S/ +2.9 MM), principalmente por las mayores cargas de personal y otros gastos operativos³⁰. Por otro lado, los gastos de venta ascendieron a S/ 17.3 MM, presentando un crecimiento de 131.3% (S/ +9.8 MM), siendo impulsado principalmente por el aumento del gasto en la planilla de ventas, gastos por servicios de intermediación y comisiones por seguros.



La utilidad operativa alcanzó S/ 7.6 MM al cierre del primer semestre del año 2021, presentando un crecimiento de 383.4% (S/ +6.0 MM) respecto al 1S-2020, dado la normalización de operaciones de la Compañía bajo el contexto de emergencia sanitaria.

En la misma línea, el EBITDA³¹ del periodo creció 349.8% (S/ +6.4 MM) respecto al 1S-2020, alcanzando S/ 8.2 MM al cierre de junio 2021. En consecuencia, el margen operativo y margen EBITDA se recuperaron, retomando su comportamiento crecimiento mantenido desde el año 2018.

Al cierre del primer semestre del 2021, se aprecia una reducción de la eficiencia comercial de la Compañía, dado que se colocaron 31.7 contratos por personal comercial (1S-2020: 36.9 contratos por personal). La disminución del indicador se debe al notable crecimiento de colaboradores comerciales, totalizando 177 al cierre de junio 2021 (jun-

³⁰ Gastos legales y notariales, gastos diversos de gestión, servicios de cobranza, servicios prestados por terceros y alquileres.

³¹ Utilidad operativa + depreciación y amortización del periodo.

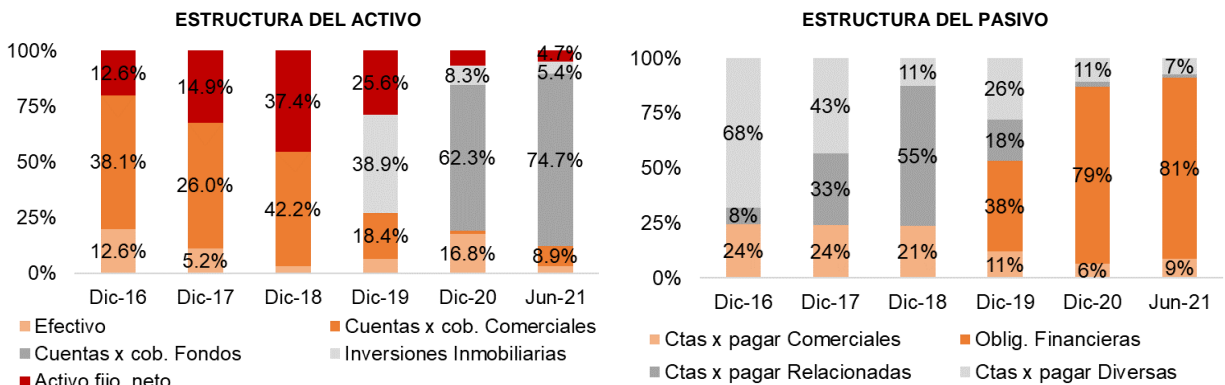
2020: 77 colaboradores); lo anterior compensó temporalmente el efecto del mayor dinamismo en la colocación de contratos. Por otro lado, debido a la mayor generación operativa de la Compañía, el peso del gasto en personal de ventas y administrativo ha disminuido sostenidamente, ubicándose en 21.4% y 9.2% al cierre de junio 2021 (dic-2020: 24.0% y 10.6%).

Estructura financiera³²

El activo total de Autoplan alcanzó S/ 72.7 MM al cierre de junio 2021, presentando un crecimiento de 40.1% (S/ +20.8 MM) respecto a dic-2020, impulsado por el aumento del saldo de cuentas por cobrar al sistema (correspondiente a los asociados del programa de adjudicación anticipada Plan 21) en 67.9% (S/ +21.9 MM) y cuentas por cobrar comerciales en 705.9% (S/ +5.7 MM), en línea con la normalización de operaciones de la Compañía. Por el contrario, el saldo de efectivo disminuyó -73.6% (S/ -6.4 MM) respecto a dic-2020, debido a que la mayor generación operativa fue compensada con la menor captación de financiamiento a través del Programa de Bonos Corporativos³³.

El desarrollo de operaciones del Programa Plan 21 ha generado que las cuentas por cobrar al sistema constituyan la principal partida del activo total de Autoplan, representando 74.7% a junio 2021 (dic-2020: 62.3%). Lo anterior se debe al mayor volumen de adjudicaciones (todos los adjudicados con 21 cuotas pagas se adjudican automáticamente) en comparación a los Programas tradicionales (Autoplan 001 y 002), los cuales son autofinanciados con los aportes de los asociados del Grupo.

Para cumplir con las adjudicaciones anticipadas del Plan 21, Autoplan otorga un financiamiento que no devenga intereses al fondo colectivo (cuentas por cobrar al sistema), cuyos recursos provienen de su Programa de Bonos Corporativos. El pago del financiamiento del fondo colectivo hacia Autoplan se realiza de forma mensual a partir del mes 22, con el fondo recaudado por las cuotas capitales, descontado de las devoluciones trimestrales y/o cuando el contrato lo indique.



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

El pasivo total alcanzó S/ 50.2 MM al cierre de junio 2021, creciendo 34.2% (S/ +12.8 MM) respecto a dic-2020, principalmente por el aumento del saldo de obligaciones financieras en 37.4% (S/ +11.1 MM), dado la colocación de la Segunda Emisión – Series A y B del Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan durante el 1T-2021, por un total de US\$ 3.3 MM, aplicados al financiamiento de vehículos adjudicados bajo el Programa Plan 21; aunado al incremento del saldo de cuentas por pagar comerciales en 82.6% (S/ +1.9 MM) dado la normalización de operaciones bajo el contexto de pandemia.

El crecimiento de las operaciones del Programa Plan 21 ha generado una mayor necesidad de captación de fondos a través del Programa de Bonos Corporativos (obligaciones financieras), impulsado su participación dentro del pasivo total hasta 81.1% a junio 2021 (dic-2020: 79.3%). Asimismo, la Compañía espera mantener esta estructura de financiamiento en el mediano plazo.

Gestión integral de riesgos

Su objetivo es identificar eventos potenciales de riesgo al interior o exterior de Autoplan, y administrarlos con el fin de mitigar su impacto. Actualmente, Autoplan gestiona el riesgo de crédito (descrito previamente) y riesgo operacional, que considera los riesgos referidos a Seguridad de la Información y Continuidad del Negocio. Asimismo, se encuentra en proceso de implementación de la administración de los riesgos de mercado, liquidez y reputacional.

La aplicación de la gestión integral de riesgos toma en cuenta los objetivos estratégicos, establecidos por el Directorio, la Gerencia General y los colaboradores, en cumplimiento con lo exigido por la SMV a través del Reglamento de Gestión Integral de Riesgos (resolución SMV N° 037-2015-SMV/01GIR). Estos objetivos se basan en el apetito y tolerancia al riesgo que maneja la administración y Directorio, que está orientado a mantener un perfil de riesgo medio.

³² EEFF no auditados.

³³ El 30 de diciembre del 2020 se colocaron US\$ 5.0 MM afectando el saldo de efectivo al cierre del ejercicio. Por el contrario, durante el 1S-2021 se colocaron US\$ 3.3 MM que fueron utilizados durante el 2T-2021 para adquirir los vehículos adjudicados bajo el Programa Plan 21.

La gestión de riesgo operacional comprende la administración de riesgos derivados de los procesos core del negocio y de soporte, además de eventos generados por el personal. Abarca todas las áreas operativas, de soporte y procesos implicados.

En lo que va del año 2021, Autoplan culminó la actualización anual de los procedimientos y riesgos asociados a procesos críticos que experimentaron cambios en el periodo, priorizando aquellos con mayor impacto sobre el cumplimiento de sus objetivos estratégicos, desarrollando un Plan de Tratamiento de Riesgos a fin de mitigar los mismos. Por otro lado, Autoplan abordó con éxito el 67% de los controles propuestos dentro de su Plan de Tratamiento de Riesgos del periodo 2020 – 2021. Los proyectos restantes fueron propuestos para el periodo 2021 – 2022.

La Compañía posee sistemas para la gestión de riesgos de seguridad de la información (SGSI) y continuidad de negocio (SGCN). El primero busca garantizar la integridad, confidencialidad y disponibilidad de la información; mientras el segundo busca preparar a la empresa para mantenerse operativa, de manera razonable, en caso ocurra un evento de interrupción en sus procesos.

En lo que va del año 2021 se implementó el Plan de Tratamiento de Riesgos de Seguridad de la Información (2020), que consta de 16 controles propuestos para mitigar los mayores riesgos en dicha materia. Al respecto, 10 controles se abordaron con éxito (63%), mientras el resto fue reprogramado o desestimado. Por otro lado, durante el mes de junio 2021 se realizaron pruebas de *Ethical Hacking* a los principales sistemas / aplicaciones, identificándose 23 vulnerabilidades, de las cuales, 8 se encuentran solucionadas actualmente. Finalmente, se realizaron capacitaciones en materia de seguridad de la información.

En el mes de mayo 2021 se realizó la primera Prueba de Continuidad Tecnológica de los servidores de la Compañía, enfocada en la restauración del aplicativo SAF, los resultados se encontraron dentro de sus valores referenciales, salvo una ligera demora en la prueba de restauración de *backup* de uno de los servidores.

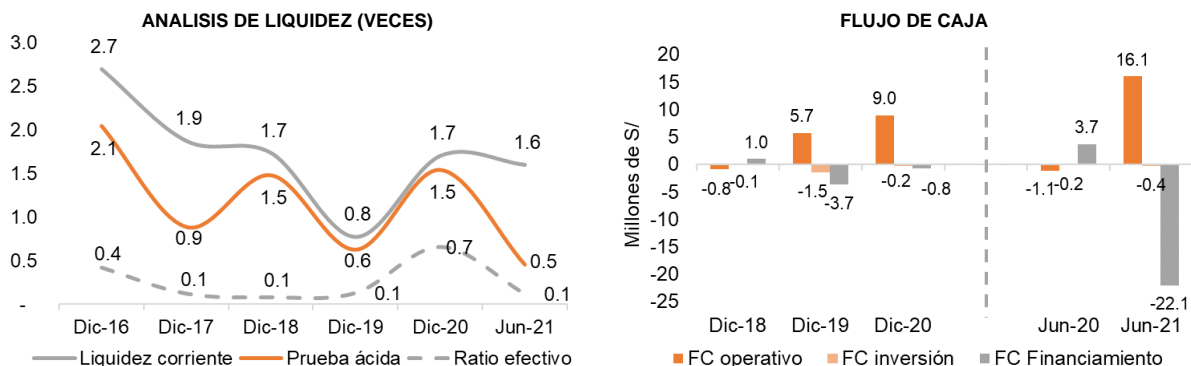
Riesgo de Liquidez

El riesgo de liquidez de Autoplan surge del descalce entre sus cuentas por cobrar y pagar comerciales. Dicho riesgo es monitoreado mediante la evaluación del flujo de caja proyectado a corto y largo plazo. Al cierre de junio 2021, la Administradora no maneja líneas de capital de trabajo con entidades financieras, fondeando íntegramente sus operaciones con los flujos operativos recaudados.

El activo corriente de Autoplan alcanzó S/ 31.7 MM al cierre de junio 2021, creciendo 39.8% (S/ +9.0 MM) respecto a dic-2020, impulsado por el aumento del saldo de cuentas por cobrar al sistema de corto plazo en 91.6% (S/ +9.9 MM) y cuentas por cobrar comerciales en 705.9% (S/ +5.7 MM). Por el contrario, el saldo de efectivo disminuyó -73.6% (S/ -6.4 MM) acorde con lo comentado previamente. En consecuencia, el activo corriente representó 43.6% del activo total a junio 2021 (dic-2020: 43.7%).

El pasivo corriente alcanzó S/ 19.8 MM al cierre de junio 2021, creciendo 48.7% (S/ +6.5 MM) respecto a dic-2020, en línea con el aumento de obligaciones financieras³⁴ en 79.5% (S/ +4.8 MM) y cuentas por pagar comerciales en 82.6% (S/ +1.9 MM). De tal forma, el pasivo corriente representó 39.4% del pasivo total a junio 2021 (dic-2020: 35.6%).

En términos generales, las variaciones del activo y pasivo de corto plazo no afectaron el ratio de liquidez corriente, el cual permaneció estable en 1.6x a junio 2021 (dic-2020: 1.7x). No obstante, la reducción del saldo de efectivo y mayor pasivo corriente afectaron los indicadores de prueba ácida y ratio efectivo, los cuales disminuyeron hasta 0.5x y 0.1x a junio 2021, respectivamente (dic-2020: 1.5x y 0.7x).



Fuente: Autoplan EAFSA / Elaboración: PCR

³⁴ Saldo de corto plazo.

La normalización de operaciones de la Compañía bajo el contexto del estado de emergencia sanitaria permitió aumentar sustancialmente su generación operativa de efectivo hasta S/ 16.1 MM al cierre del primer semestre del año 2021 (1S-2020: S/ -1.1 MM). Por otro lado, se registró un desembolso por actividades de inversión de S/ -0.4 MM (1S-2020: S/ -0.2 MM) correspondiente a la adquisición de activo fijo.

Durante el primer semestre del año 2021 se desembolsaron S/ 22.1 MM en actividades de financiamiento (1S-2020: ingreso por S/ 3.7 MM). En detalle, la Compañía realizó préstamos al fondo colectivo por un total de S/ 29.9 MM (necesarios para financiar la adjudicación de vehículos bajo el Programa Plan 21) y recibió financiamiento neto³⁵ por S/ 8.5 MM a través del Programa de Bonos Corporativos.

Riesgo de Mercado

Autoplan posee una exposición mínima al riesgo de tasa de interés, debido a que invierte sus excedentes de efectivo en depósitos de corto plazo en entidades financieras, quedando afecto únicamente al riesgo de reinversión. Asimismo, todas sus obligaciones financieras poseen tasa fija.

La Compañía presenta cierta exposición al riesgo cambiario, debido a que sus principales ingresos se denominan en dólares (cuotas pagadas por los asociados), mientras sus gastos operativos son pagados en soles. El potencial descalce es asumido por la Compañía.

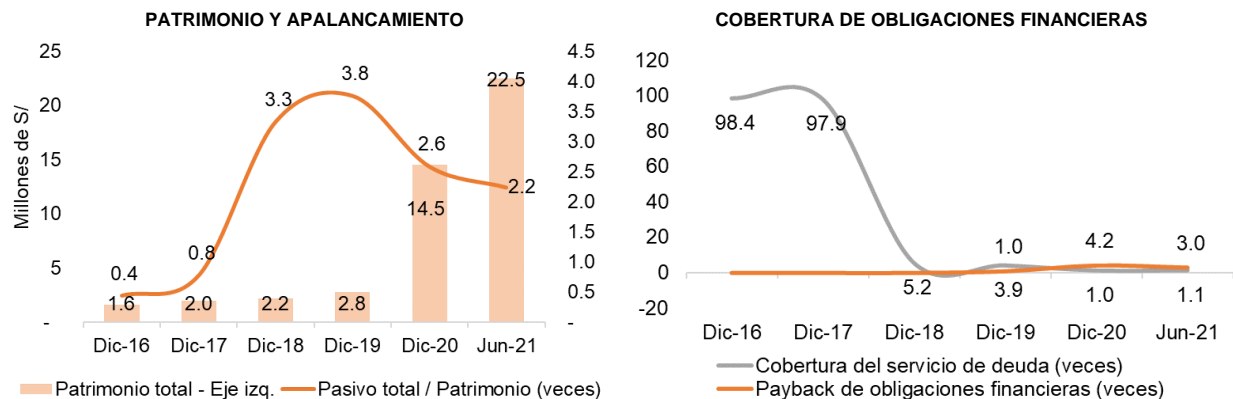
Por otro lado, es importante destacar que la capacidad de pago de los asociados activos podría verse afectada ante una sustancial depreciación del sol con respecto al dólar, dado el encarecimiento de las cuotas pagadas. A pesar de que el contexto actual plantea este desafío³⁶, no se han registrado impactos materiales sobre el comportamiento de la mora, ni la suscripción de contratos.

Riesgo de Solvencia

El patrimonio de la Compañía alcanzó S/ 22.5 MM al cierre de junio 2021, presentando un crecimiento de 55.1% (S/ +7.9 MM) respecto a dic-2020, explicado íntegramente por el aumento de utilidades retenidas durante el primer semestre del año 2021. En consecuencia, el capital social permaneció estable en S/ 9.3 MM (dic-2020: S/ 9.3 MM), mientras los resultados acumulados totalizaron S/ 12.5 MM (dic-2020: S/ 4.5 MM).

Si bien el reparto de utilidades de encuentra a discreción de la Junta General de Accionistas (JGA), es importante mencionar que Autoplan no podrá distribuir dividendos hasta que culmine de pagar el financiamiento captado a través del Programa Reactiva Perú (S/ 7.5 MM). Adicionalmente, el reparto de utilidades se encuentra limitado por las cláusulas incorporadas en el Contrato Marco del Programa de Bonos Corporativos³⁷.

Las obligaciones financieras de la Compañía totalizaron S/ 40.8 MM al cierre de junio 2021 (dic-2020: S/ 29.7 MM), correspondiendo principalmente a las 3 emisiones en circulación del Programa de Bonos Corporativos (S/ 29.5 MM), el préstamo del Programa Reactiva Perú tomado durante el año 2020 (S/ 7.5 MM) y un contrato de leasing firmado en 2019 para la adquisición de instalaciones administrativas (S/ 3.7 MM).



El apalancamiento de la Compañía disminuyó hasta 2.2x al cierre de junio 2021 (dic-2020: 2.6x), debido a que el crecimiento del patrimonio vía utilidades retenidas compensó el impacto del aumento de obligaciones financieras (asociado a la necesidad de fondeo para financiar las adjudicaciones anticipadas bajo el Programa Plan 21).

³⁵ Durante el 1S-2021 se cancelaron las 2 primeras cuotas de la Primera Emisión Serie A del Programa de Bonos Corporativos, además de las cuotas correspondientes del leasing inmobiliario vigente.

³⁶ El tipo de cambio contable al 30 de junio del 2021 aumentó hasta 3.86 soles por dólar (31 de diciembre del 2020: 3.62 soles por dólar), impulsado por la mayor demanda de dólares dado el contexto de incertidumbre política.

³⁷ Pasado el tercer ejercicio posterior a la Primer Emisión, la Compañía podrá distribuir únicamente hasta el 60% de las utilidades netas generadas durante el ejercicio previo, en la medida que cumpla con los resguardos financieros aplicables.

El EBITDA anualizado de la Compañía aumentó hasta S/ 13.5 MM al cierre de junio 2021 (dic-2020: S/ 7.1 MM), impulsado por los resultados operativos registrados durante el 1S-2021. Su crecimiento permitió mejorar el ratio *payback*³⁸ hasta 3.0x (dic-2020: 4.2x) y mantener estable el ratio de cobertura del servicio de deuda³⁹ en 1.1x (dic-2020: 1.0x).

Sistema de Control Interno y Prevención de Lavado de Activos

El Informe Trimestral sobre la Evaluación del Sistema de Control Interno (periodo abril – junio 2021), concluye que no se observan situaciones que representen una deficiencia significativa en el diseño u operación de la estructura del Sistema de Control Interno que podrían afectar significativamente el normal funcionamiento de las operaciones de la Compañía.

Autoplan cuenta con un Manual para la Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo – MPLAFT aprobado en enero de 2019 (actualizado en junio del 2020), el cual cumple con la finalidad de establecer los mecanismos, políticas y procedimientos básicos para evitar cualquier exposición en los delitos de lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

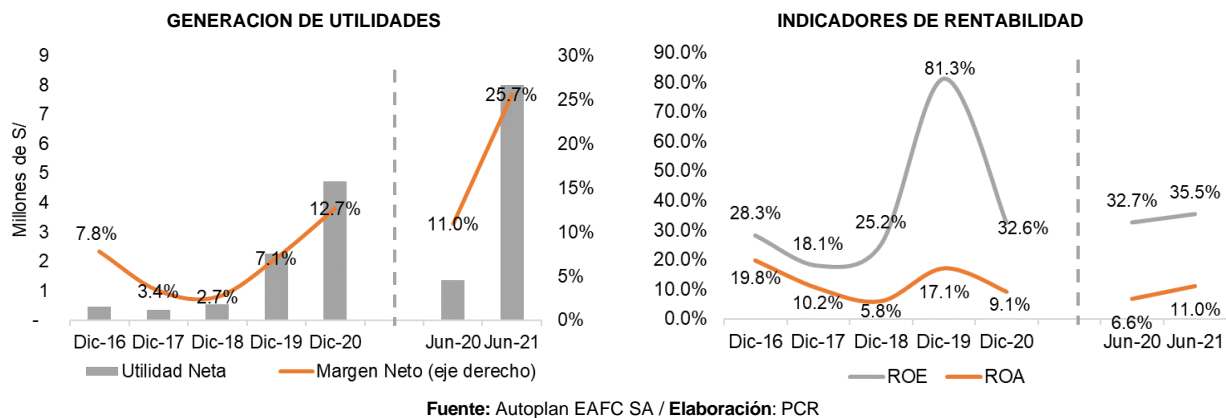
Según el Informe de evaluación del Sistema PLAFT correspondiente al primer semestre del año 2021, se detectaron 32 operaciones inusuales (superan el umbral del Manual PLAFT establecido en US\$ 10,000) y 2 operaciones sospechosas. Estas últimas fueron debidamente reportadas a la Unidad de Inteligencia Financiera (UIF) de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP's (SBS).

Performance de la Compañía

Los gastos financieros de la Compañía aumentaron hasta S/ 1.4 MM durante el primer semestre del año 2021 (1S-2020: S/ 0.3 MM), impulsado por el registro de intereses asociados a los bonos corporativos emitidos y el leasing firmado durante el año 2019.

La Compañía registró una ganancia cambiaria de S/ 1.8 MM al cierre de junio 2021 (1S-2020: S/ 68,331), ampliamente superior a lo registrado en años previos. Dicha ganancia es netamente contable y se genera por la posición de activos y pasivos en dólares que mantiene la Compañía producto del desarrollo de sus operaciones.

La utilidad neta del primer semestre del año 2021 ascendió a S/ 7.9 MM, aumentando 492.1% (S/ +6.5 MM) respecto al mismo periodo del año 2020, debido principalmente a la normalización de operaciones de la Compañía bajo el contexto de emergencia sanitaria, lo cual impulsó sustancialmente su generación operativa. En línea con lo anterior, el margen neto⁴⁰ aumentó hasta 25.7% (1S-2020: 11.0%).



El mayor registro de utilidades de la Compañía durante el 1S-2021 permitió mejorar sus indicadores ROE y ROA hasta 35.5% y 11.0%, respectivamente (jun-2020: 32.7% y 6.6%). Asimismo, el análisis DuPont muestra que el incremento del ROE se explica principalmente por la mejora de la rentabilidad de la Compañía, dado que la rotación de activos disminuyó en línea con el incremento del saldo de cuentas por cobrar a los asociados adjudicados del Plan 21, y el nivel de apalancamiento de la Compañía disminuyó producto del crecimiento de resultados acumulados.

Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan⁴¹

El Programa establece un importe máximo en circulación de US\$ 15MM, con una vigencia de 6 años a partir de su fecha de inscripción en el Registro Público del Mercado de Valores de la SMV. El Programa comprenderá una o más

³⁸ Saldo de obligaciones financieras / EBITDA anualizado.

³⁹ EBITDA anualizado / (Obligaciones financieras de corto plazo + gastos financieros).

⁴⁰ Utilidad neta / ingresos operativos.

⁴¹ Contrato Marco inscrito en la SMV.

emisiones de Bonos Corporativos cuyos términos serán consignados en los respectivos Prospectos Complementarios. Asimismo, cada emisión podrá constar de una o más series.

El Programa cuenta con un Fideicomiso de Flujos en garantía que abarca las operaciones de todos los planes (Autoplan 001, Autoplan 002 y Plan 21) administrados por Autoplan, a pesar de que el Programa se enfoca únicamente en los requerimientos de Plan 21.

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 US\$ 15MM
Garantías	Los Bonos del Programa están respaldados con garantía genérica sobre el patrimonio del Emisor y el Fideicomiso.
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 Cobertura de Servicio de Deuda: Flujo de caja para Servicio de Deuda / Servicio de Deuda Financiera > 1.25x (iii) Ratio de Cobertura de Intereses: Flujo de caja para Servicio de Deuda / Intereses > 3.5x (iv) Apalancamiento: Deuda Financiera Neta / Patrimonio < 2.2x

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"> - 8% de cuotas totales de todos los fondos administrados vigentes y futuros (Autoplan 001, Autoplan 002 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 2021)

EMISIÓN	SERIE	MONTO EN CIRCULACIÓN	TASA NOMINAL ANUAL	PLAZO	PAGO DE CUOTAS	FECHA DE COLOCACIÓN
1ra	A	US\$ 5.00 MM	8.0%	5 años	Trimestral	30/12/2020
2da	A	US\$ 2.05 MM	8.0%	5 años	Trimestral	10/02/2021
2da	B	US\$ 1.25 MM	8.3%	5 años	Trimestral	08/03/2021

* El 07 de octubre de 2021, se realizó la colocación de la Segunda Emisión – Serie D por US\$ 6.5 MM, con una tasa nominal anual de 9.8%, pago de cuotas trimestral y plazo de vigencia de 5 años.

Anexos

Autoplan EAFC S.A. (Miles de S/)	Dic-16	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Dic-20	Jun-20	Jun-21
Activos							
Efectivo	289	179	253	746	8,721	3,157	2,307
Cuentas por cobrar comerciales	877	905	3,936	2,432	800	6,023	6,449
Cuentas por cobrar diversas	254	260	692	536	231	1,677	272
Cuentas por cobrar al Sistema	-	-	-	-	10,811	-	20,710
Cuentas por cobrar a relacionadas	12	1,011	17	-	-	-	-
Existencias	-	-	121	-	-	-	-
Gastos pagados por anticipado	206	425	701	873	2,118	956	1,963
Impuesto diferido	231	53	-	-	-	-	-
Activo Corriente	1,870	2,834	5,719	4,586	22,681	11,813	31,702
Cuentas por cobrar al Sistema	-	-	-	-	21,522	-	33,586
Inversiones Inmobiliarias	-	-	-	5,134	4,311	5,053	3,900
Activo fijo, neto	290	517	3,488	3,383	3,308	3,406	3,447
Intangible, neto	144	126	126	106	86	96	76
Activo no Corriente	435	644	3,614	8,624	29,228	8,555	41,009
Total Activo	2,305	3,477	9,333	13,210	51,909	20,368	72,711
Pasivos							
Cuentas por pagar comerciales	170	362	1,478	1,197	2,405	2,040	4,392
Obligaciones financieras	-	-	-	732	5,996	591	10,763
Cuentas por pagar a relacionadas	52	496	748	1,075	790	1,603	723
Cuentas por pagar diversas	471	652	785	2,725	3,934	3,664	3,725
Ingreso diferido	-	-	277	176	179	180	179
Pasivo Corriente	693	1,510	3,288	5,905	13,306	8,077	19,783
Cuentas por pagar a relacionadas	-	-	3,210	781	-	1,433	-
Obligaciones financieras	-	-	-	3,276	23,654	6,437	29,982
Ingresos diferidos	-	-	677	471	450	294	450
Pasivo no Corriente	-	-	3,887	4,529	24,104	8,164	30,432
Total Pasivo	693	1,510	7,176	10,434	37,410	16,241	50,215
Patrimonio							
Capital social	2,271	2,271	2,271	2,271	9,271	2,271	9,271
Reserva legal	-	-	54	280	752	280	752
Resultados acumulados	- 660	- 304	- 168	225	4,476	1,575	12,472
Total Patrimonio	1,612	1,967	2,158	2,777	14,499	4,127	22,495

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Autoplan EAFC S.A. (Miles de S/)	Dic-16	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Dic-20	Jun-20	Jun-21
Cuotas de inscripción	2,706	4,278	6,633	11,902	12,035	4,067	7,743
Cuotas administrativas	1,778	3,386	5,957	8,507	14,111	4,820	12,019
Venta de vehículos	-	-	2,260	3,084	-	-	-
Otros ingresos	1,338	2,839	5,458	8,405	10,916	3,425	11,392
Total ingresos operativos	5,822	10,503	20,308	31,899	37,062	12,312	31,153
Costo de venta de vehículos	-	-	- 2,144	- 2,962	-	-	-
Gastos de administración	-1,979	- 3,823	- 5,553	- 7,378	- 9,291	- 3,271	- 6,268
Gastos de venta	-3,482	- 5,892	-11,384	-17,869	-21,869	- 7,466	-17,269
Total gastos operativos	-5,461	- 9,716	-19,081	-28,209	-31,160	-10,737	-23,537
Utilidad operativa	361	787	1,227	3,690	5,902	1,576	7,617
Gastos financieros	- 4	- 11	- 282	- 354	- 965	- 294	- 1,420
Diferencia en cambio	- 132	- 243	- 78	13	149	68	1,799
Otros ingresos (gastos)	- 136	- 254	- 360	- 340	- 816	- 225	379
Utilidad antes de impuesto	225	533	867	3,350	5,085	1,350	7,996
Impuesto a la ganancia diferido	231	- 177	- 25	- 28	-	-	-
Impuesto a la ganancia corriente	-	-	- 297	- 1,065	- 363	-	-
Utilidad neta del ejercicio	456	355	544	2,257	4,723	1,350	7,996

Fuente: Autoplan SA EAFC / Elaboración: PCR

Autoplan EAFC S.A.	Dic-15	Dic-16	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Dic-20	Jun-20	Jun-21
Operaciones								
Valor del portafolio administrado (US\$ Millones)	0.7	2.8	5.6	10.0	16.7	30.2	17.9	44.5
Grupo administrados	4	11	20	35	58	79		100
Contratos suscritos	785	1,761	2,672	4,370	6,940	8,646	2,934	5,615
Calidad del portafolio								
Ratio de mora	0.1%	0.4%	2.0%	1.8%	1.4%	2.2%	3.2%	2.5%
Contratos en mora (en porcentaje)	5.3%	8.3%	18.4%	16.4%	17.0%	21.4%	25.9%	17.9%
Liquidez								
Liquidez corriente (veces)	1.8	2.7	1.9	1.7	0.8	1.7	1.5	1.6
Prueba ácida (veces)	1.4	2.1	0.9	1.5	0.6	1.5	1.3	0.5
Solvencia								
Oblig. Financieras / Patrimonio	-	-	-	-	1.4	2.0	1.7	1.8
Oblig. Financieras + CxP relacionadas / Patrimonio	0.1	0.0	0.3	1.8	2.1	2.1	2.4	1.8
Oblig. Financieras / Utilidad operativa	-	-	-	-	1.1	5.0	4.5	5.3
Pasivo / Patrimonio	0.6	0.4	0.8	3.3	3.8	2.6	3.9	2.2
EBITDA / Deuda financiera CP + gastos financieros	- 259.3	98.4	97.9	5.2	3.9	1.0	4.5	1.1
Deuda financiera / EBITDA	-	-	-	-	1.0	4.2	1.8	3.0
Rentabilidad								
Margen Operativo	-55.4%	6.2%	7.5%	6.0%	11.6%	15.9%	12.8%	24.4%
Margen EBITDA	-52.4%	7.5%	10.2%	7.3%	13.2%	19.1%	14.8%	26.3%
Margen Neto	-55.6%	7.8%	3.4%	2.7%	7.1%	12.7%	11.0%	25.7%
ROE	-114.7%	28.3%	18.1%	25.2%	81.3%	32.6%	32.7%	35.5%
ROA	-69.6%	19.8%	10.2%	5.8%	17.1%	9.1%	6.6%	11.0%

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR