

EDPYME ACCESO CREDITICIO S.A.

Informe con EEFF¹ al 31 de diciembre de 2021	Fecha de comité: 19 de mayo de 2022
Periodicidad de actualización: Semestral.	Sector Financiero – Edpymes, Perú
Equipo de Análisis	
Jonathan Fonseca jfonseca@ratingspcr.com	Daicy Peña Ortiz dpena@ratingspcr.com (511) 208.2530

Fecha de información	Dic-21*	Dic-21
Fecha de comité	17/05/2022	19/05/2022
Fortaleza Financiera	PEB-	PEB-
Perspectiva	Estable	Estable
*Sesión de Comité Privado		

Significado de la clasificación

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

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

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

Racionalidad

En comité de Clasificación de Riesgo, PCR decidió ratificar la clasificación de PEB- a la Fortaleza Financiera de Edpyme Acceso Crediticio con perspectiva estable. La decisión se sustenta en el posicionamiento que posee la compañía dentro del mercado de financiamiento vehicular; aprovechando la integración de procesos junto a las empresas pertenecientes a su grupo económico y a su enfoque de colocación hacia créditos vehiculares para el uso particular de taxi. Se resalta los adecuados niveles de solvencia y el compromiso por parte de los accionistas con el fortalecimiento patrimonial de la compañía por medio de la inyección de capitales; así como las capitalizaciones de utilidades. No obstante, la calificación toma en consideración de manera no favorable la contracción en el desempeño de las colocaciones de créditos; afectando directamente a los resultados de la compañía y generando un estado de pérdidas por segundo año consecutivo. Del mismo modo, se considera la caída en la calidad de la cartera crediticia, destacando el incremento de la cartera deteriorada.

Perspectiva

Estable

Resumen Ejecutivo

- **Modelo de negocio y posicionamiento.** Edpyme Acceso crediticio es una empresa de intermediación financiera que ofrece financiamiento; particularmente, para la compra de vehículos destinados a transporte y carga; así como para el uso particular. Los productos de la compañía se dividen en tradicionales; donde destaca los créditos de Taxi como el principal producto dentro de su portafolio; siendo complementados por los productos no tradicionales (Créditos de Libre Disponibilidad y Conversiones). A diciembre 2021, la compañía fue desplazada como líder de colocaciones de créditos vehiculares, alcanzando la segunda posición en el *ranking*² con una participación del 18.9% sobre el total otorgado por el sistema financiero peruano³ (dic-2020: 19.9%).
- **Integración de procesos por parte del Grupo Económico.** Acceso Crediticio forma parte del grupo AccesoCorp., el cual además de la entidad financiera, tiene dentro de su estructura a las compañías TKobro, Acelera y Pide Taxi. Con ello, Acceso aprovecha las sinergias que puede generar entre las demás empresas pertenecientes al grupo, generando un continuo proceso dentro de su estrategia comercial. Así, TKobro brinda el servicio de gestión de cobranzas a través

¹ EEFF auditados.

² Superintendencia de Banca y Seguros

³ Banca Múltiple, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales y EDPYMES.

de una gama diversa de medios de pago. Además, Acelera brinda los servicios de postventa, mantenimiento y reparación posterior a la incautación de un vehículo con faltas de pago. Por otra parte, la estructura accionarial del grupo se encuentra distribuida principalmente en los fondos de inversión Kandeo Fund II y 3 personas naturales.

- **Indicadores de solvencia estables y fortalecimiento patrimonial.** El Ratio de Capital Global (RCG) de la compañía se situó en 12.5% al cierre de diciembre 2021, por encima de los límites establecidos por la SBS (8%) y acorde a lo reportado por los principales competidores del mercado (6.8% - 15.3%). Con el fin de hacer frente a los efectos originados por la pandemia, desde el 2020, la compañía efectuó un plan de fortalecimiento; a través de la inyección de capital por parte de los accionistas por un total de S/30.9MM y la adquisición de mayor deuda subordinada. Como resultado, la compañía mantiene un ratio de apalancamiento (Pasivo / Capital Social + Reservas) estable en 5.1x y acorde a lo reportado por los principales competidores del mercado (entre 4.1x y 5.1x).
- **Estructura de financiamiento y adecuados niveles de liquidez.** Edpyme Acceso Crediticio financia sus operaciones principalmente por deuda senior, y deuda subordinada; siendo complementada por aportes de accionistas. A detalle, los mayores ingresos provienen por parte de Entidades Financieras extranjeras (49.1%) y Fondos de Inversión del exterior (38.3%). Es de mencionar que la compañía ha cerrado un acuerdo de reestructuración de su deuda con instituciones internacionales; logrando extender los plazos de vencimiento hasta el año 2028 y reduciendo la presión de pago existente para los años 2021-2023. En términos de liquidez, la compañía obtuvo un ratio de liquidez del 5.99% (dic-2020: 21.2%); situándose en línea con los límites internos. No obstante, se plantea la subsanación de ello debido al ingreso de nuevos financiamientos durante el 2022; generando que el ratio se sitúe alrededor del 20%. A su vez, Acceso evalúa su liquidez en un horizonte de mediano y largo plazo. De tal forma, al cierre del 2021, la compañía posee una brecha de liquidez acumuladas positiva en Moneda Nacional y Moneda Extranjera.
- **Contracción en el desempeño del portafolio de créditos:** A diciembre 2021, si bien se ha observado mayores flexibilidades de movilización, la cartera bruta registró una caída del 5.5% respecto al 2020, totalizando S/ 891.2MM (-S/ 52.3MM). Esto se sustenta ante el foco de colocaciones que posee la compañía (Taxis), los cuales aún se encuentran en un proceso de recuperación al cierre del año 2021. Además, Acceso presentó una menor colocación de créditos de vehículos para el uso diario debido a la evolución de precios de vehículos del mercado.
- **Reducción en el desempeño financiero:** Acceso Crediticio reportó S/144.4MM en ingresos por intereses durante el 2021, registrando una caída del 6.5% (-S/ 10.1MM) respecto al resultado del 2020. Esto viene sustentado por los menores niveles de colocaciones y el aún elevado volumen de créditos refinanciados que componen el portafolio. A su vez, se reportó un incremento de 27.9% (+S/ 10.2MM) en el volumen de provisiones generadas en el periodo. Con ello, la compañía presentó una utilidad financiera bruta de S/73.6MM (Dic-2020: S/ 83.5MM). Ello, sumado a los resultados negativos por operaciones financieras (-S/ 10.5MM), los gastos operacionales (-S/ 44.5MM) y otros egresos del periodo, generó que la compañía registre una utilidad neta de -S/ 26.4MM; superando las pérdidas del 2020 en 34.8% (-S/ 6.8MM). En consecuencia, los indicadores de ROE y ROA se ubicaron en -17.9% y -2.4%; respectivamente (Dic-2020: -11.7% y -1.8%).
- **Calidad y cobertura del portafolio de créditos.** A diciembre 2021, la cartera atrasada de la compañía representó el 6.2% (Dic-2020: 7.2%), totalizando un volumen de S/ 54.8MM. No obstante, la compañía registró un aumento de la cartera deteriorada ante el incremento en el volumen de los créditos refinanciados; registrando una participación del 14.5% sobre el portafolio de la compañía (Dic-2020: 5.7%). Como resultado, el índice de cartera atrasada permanece acorde a lo reportado por el líder de mercado⁴, pero ante los mayores refinanciamientos, el índice de cartera deteriorada se situó por encima de lo reportado por los principales competidores. Cabe precisar que el 57% de su cartera se encuentra en situación de reprogramación debido al contexto de la pandemia. No obstante, desde el último trimestre del 2021, el porcentaje de reprogramación mensual de la cartera *retail* ha logrado mantener un volumen a la par de lo reportado prepandemia. Finalmente, la cobertura de cartera atrasada y deteriorada alcanzó 154.8% y 75.2%; respectivamente (Dic-2020: 136.2% y 80.5%); manteniéndose a la par de lo reportado por sus principales competidores especializados (147%-158%).
- **Proyecciones 2022-2026:** La compañía viene implementando un plan de fortalecimiento patrimonial y una estrategia de negocio optimizada para retornar a niveles registrados en una situación prepandemia. Con ello, Acceso plantea enfocarse en la colocación de créditos de Taxi, Consumo y Libre Disponibilidad (LD); dejando a un lado las colocaciones en los productos pesados. Como resultado, se proyecta revertir las pérdidas generadas desde el 2020; generando una utilidad neta positiva a finales del 2023 y una tasa de crecimiento anual compuesta del 48.5% para el periodo 2023-2026.

Factores Clave

Factores que podrían mejorar las calificaciones de la Compañía

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

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

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

⁴ Mitsui Auto Finance: 6.0%.

Metodología utilizada

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

Información utilizada para la clasificación

- **Información financiera:** EEFF auditados y aprobados por la JGA al cierre de los ejercicios 2017– 2021.
- **Riesgo Crediticio:** Detalle de la cartera, concentración e indicadores de la SBS, Comité de riesgos a diciembre 2021.
- **Riesgo de Mercado:** Datos de la SBS y Comité ALCO a diciembre 2021.
- **Riesgo de Liquidez:** Datos de la SBS, cuadro de liquidez por plazos de vencimiento.
- **Riesgo de Solvencia:** Requerimiento de capital global y patrimonio efectivo, nivel patrimonial, datos de la SBS.
- **Riesgo Operativo:** Análisis y discusión de gerencia, Informe de riesgo operativo.

Limitaciones y Limitaciones Potenciales para la clasificación

- **Limitaciones encontradas:** No se encontraron limitaciones en la información remitida.
- **Limitaciones potenciales:** De acuerdo con el rubro de negocio de la compañía, su desempeño se encuentra ligado al desarrollo económico del país. Con ello, este se puede ver afectado por la materialización de un entorno político y social que impulse la confianza de los inversionistas y el posible rebrote de una nueva variante que genere nuevamente un confinamiento social. A esto se le suma, las constantes subidas de la tasa de referencia impartida por el BCRP ante un escenario con elevadas presiones inflacionarias. Finalmente, la Clasificadora mantendrá constante vigilancia sobre los efectos generados por la rebaja de la clasificación soberana de Perú desde BBB+ hacia BBB, con perspectiva “estable”; y cualquier tipo de modificación regulatoria que impacte negativamente sobre el desempeño de las operaciones de la Compañía (sector vehicular o sistema financiero).

Contexto Económico

La economía peruana registró un crecimiento de 13.31% en el periodo de enero a diciembre 2021 respecto al mismo periodo del 2020, comportamiento explicado por el contexto de políticas monetarias y fiscales expansivas; así como la reducción de casos COVID-19 tras el avance del plan nacional de vacunación.

Por ello, durante el 4T-2021, el Gobierno continuó flexibilizando las medidas de control sanitario: ampliación del aforo de diferentes negocios como gimnasios, casinos, teatros, cines, negocios afines, y de medios de transporte, así como la reducción del horario de toque de queda. De esta manera, el crecimiento en el mes de diciembre fue de 1.72% con respecto al 3T-2021 dado que se tuvo una importante caída en la en el sector de construcción de 8.9%MaM mientras que el consumo de hogares tuvo un incremento de 1.84% reflejado en las ventas al por menor.

Respecto a la Inversión, en el sector privado destacó la inversión minera con un crecimiento interanual de 21.11% (+USD 5,238.4mm), la cual registró señales de recuperación durante el 2021 asociado a las mayores inversiones de las empresas Anglo American Quellaveco (+25.05%), Antamina (+9.19%), Southern Perú Copper Corporation (+6.47%), Minera Antapaccay (+5.04%), Minera Chinalco Perú (+4.48%), Minera Las Bambas (+4.4%), Minsur (+4.16%) y Marcobre (+3.67%).

Analizando los sectores económicos con la mayor participación del PBI, el sector de Alojamientos y Restaurantes registró la mayor tasa de crecimiento interanual (+43.33%), el cual estuvo explicado principalmente por el buen desempeño de la actividad de restaurantes, servicio de bebidas, concesionarios de alimentos, suministro de comidas para contratistas y servicio de preparación y distribución de alimentos para eventos. En segundo lugar, se encuentra el sector de Construcción (+34.66%). Luego de ello, se posiciona el sector Comercio (+17.82%) que continuó con su tendencia de crecimiento durante 10 meses consecutivos por el buen desempeño de la mayoría de los componentes del comercio mayorista y minorista dada a recuperación de actividades económicas.

Cabe precisar que los sectores con mayores crecimientos continúan siendo Alojamiento y Restaurantes (43.3%), Construcción (34.66%), Comercio (17.82%), Manufactura (17.73%) y Almacenamiento, Correo y Mensajería (17.68%). Por ello, la liberación de restricciones por la pandemia genera un rápido crecimiento del sector manufactura y la demanda, ante la recuperación del empleo; sumado a la mayor cotización de los metales y envíos al exterior, y el retorno de operaciones del sector construcción, que beneficia otros sectores como cementero y de materiales diversos, generan un mayor dinamismo en el avance de la producción nacional.

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS PERÚ

INDICADORES	2017	2018	ANUAL			PROYECCIÓN***	PROYECCIÓN***
			2022	2020	2021	2022	2023
PBI (var. % real)	2.5%	4.0%	2.2%	-11.1%	13.3%	3.4%	3.2%
PBI Minería e Hidrocarburos (var. %)	3.4%	-1.5%	-0.2%	-13.2%	7.5%	5.9% / 13.4%	8.4% / 4.0%
PBI Manufactura (var. %)	0.6%	5.7%	-1.7%	-2.6%	17.7%	4.1%	3.5%
PBI Electr & Agua (var. %)	1.1%	4.4%	3.9%	-6.1%	8.6%	2.3%	5.0%
PBI Pesca (var. % real)	4.7%	39.8%	-25.9%	2.1%	2.8%	4.4%	4.4%
PBI Construcción (var. % real)	2.2%	5.4%	1.5%	-13.9%	34.9%	0.5%	2.5%
Inflación (var. % IPC)*	1.4%	2.0%	1.9%	2.0%	6.4%	3.8% - 4.0%	3.0% - 3.2%
Tipo de cambio cierre (S/ por US\$)**	3.25	3.36	3.36	3.60	3.97	3.90	3.85 – 3.93

Fuente: INEI-BCRP / Elaboración: PCR

*Variación porcentual últimos 12 meses

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

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

El BCRP⁵ proyecta que para los años 2022 y 2023 se espera un crecimiento de 3.4% y 3.2%, respectivamente con una mayor contribución relativa de las exportaciones netas, a diferencia de 2021 donde se registró un mayor crecimiento relativo de la demanda interna. Estas proyecciones asumen un entorno favorable para el ambiente de negocios y en el que se preserva la estabilidad macroeconómica y financiera, lo cual impulsaría la ejecución de proyectos de inversión y la creación de nuevos puestos de trabajo. Asimismo, el escenario central incorpora un menor estímulo monetario a nivel local y global, recuperación de la confianza empresarial y del consumidor, normalización de los hábitos de gasto y recuperación de los sectores con mayor grado de interacción física tras la vacunación masiva de la población y una mejora del escenario de pandemia.

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

A partir de agosto 2021, el BCRP ha elevado gradualmente su tasa de referencia hasta ubicarla en 4.0% (marzo 2022), con el objetivo de controlar el aumento significativo de los precios internacionales de energía y alimentos, en adición al incremento de las expectativas de inflación. El BCRP atento a la nueva información referida a la inflación y sus expectativas y a la evolución de la actividad económica para considerar, de ser necesario, modificaciones adicionales en la posición de la política monetaria que garanticen el retorno de la inflación al rango meta en el horizonte de proyección. Los mercados financieros han continuado mostrando volatilidad en un contexto de incertidumbre y las acciones del BCRP se orientaron a atenuar dichas volatilidades.

Posterior a ello, a inicios de abril 2022, el BCRP volvió a elevar la tasa de referencia en 50 pbs hasta 4.50% alcanzando su nivel más alto desde abril 2009. Esto como resultado del constante incremento de los precios internacionales de energía y alimentos; los cuales se acentuaron más ante los recientes conflictos internacionales. Con ello, se proyecta que la inflación retornaría al rango meta entre el segundo y tercer trimestre del 2023.

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

Sector automotriz

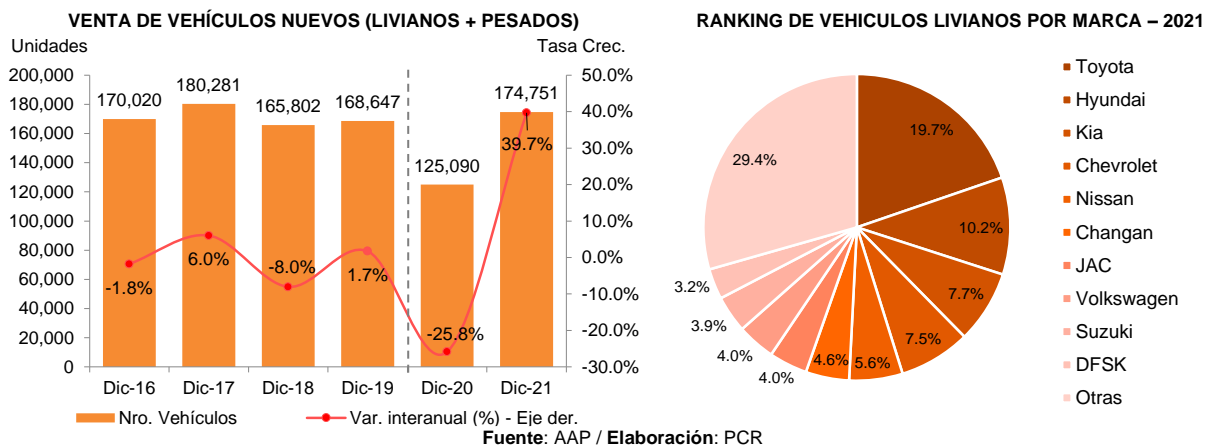
De acuerdo con los datos reportados por la Asociación Automotriz del Perú (AAP), al cierre del año 2021, el mercado automotriz ha tenido un mayor dinamismo referente a la venta de vehículos nuevos (livianos y pesados) respecto a los resultados de años previos. Finalizado el mes de diciembre, se registraron un total de 174,751 unidades vendidas, superando los resultados obtenidos al cierre del 2020 (+39.7%) e incluso por encima de los volúmenes de ventas obtenidos en una situación prepandemia (+3.6% vs. Dic-2019). Este mayor desempeño se vio sustentado por la creciente demanda interna, la recuperación de los niveles de empleos, la mayor disponibilidad de ingresos extraordinarios y las mayores facilidades comerciales proporcionadas por los concesionarios de autos.

En detalle, durante el 2021, se vendieron un total de 157,100 vehículos livianos nuevos, presentando un crecimiento de +40.0% respecto el 2020 (+44,919 unidades). Esto viene explicado por la mayor disponibilidad de fondos por parte de los individuos a raíz de liberación de ingresos de las AFP's, las facilidades de financiamiento y la mayor visión por

⁵ BCRP: Reporte de inflación a marzo 2022.

parte de los usuarios para darle uso como herramienta de trabajo (taxi y *delivery*). Cabe resaltar que, en comparación a los resultados obtenidos al 2019, la venta de vehículos livianos presentó una variación anual del 3.4%.

De la misma forma, se vendieron un total de 17,651 vehículos pesados nuevos, presentando un incremento del 36.7% y 6.0% en comparación a los resultados obtenidos al cierre del 2020 y 2019; respectivamente. Este crecimiento se vio reflejado por la reactivación de los diversos sectores económicos a nivel nacional (construcción, minería, agroindustria, entre otros), los cuales demandan vehículos para el transporte de bienes e insumos. Se debe resaltar que el mayor impulso se debió al mayor volumen de ventas de camiones y tractocamiones los cuales sumaron 15,680 unidades (+45.5% vs 2020). No obstante, aún se percibe un rezago en la venta de minibus y ómnibus debido a que están ligados a sectores del transporte y turismo; los cuales son sectores que aún se encuentran limitados por las restricciones de aforo y de tránsito.



Por tipo de marca, al cierre del 2021, Toyota continúa manteniendo el predominio en la venta de vehículos livianos, obteniendo una participación del 19.7% del total de las unidades vendidas (Dic-2020: 20.2%). Esta es seguida por Hyundai, Kia y Chevrolet; los cuales representaron el 10.2%, 7.7% y 7.5%; respectivamente (11.5%, 8.2% y 6.8% en el año 2020). De tal forma, estas marcas mantienen un sólido posicionamiento en el mercado local.

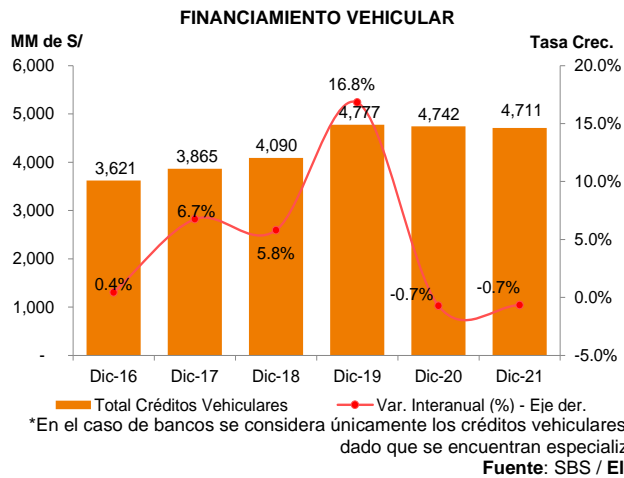
Referente a los vehículos pesados, la marca Isuzu obtiene el 12.2% del total de las unidades vendidas superando el predominio obtenido por la marca Mercedes Benz en años anteriores. De acuerdo con el ranking, y posterior a la marca Isuzu, se encuentra Volvo, Hino y Hyundai con una participación del 9.8%, 9.6% y 8.5%; respectivamente.

De acuerdo con la AAP, se espera que para el 2022 las ventas de vehículos nuevos posean un menor dinamismo. Esto debido a que este mercado se encuentra fuertemente relacionado con el crecimiento de la economía, el cual se espera que registre un crecimiento de entre 2% y 3%. A esto se le suma los desalentadores indicadores sobre las expectativas empresariales, los cuales aún se mantienen en una senda pesimista debido a las incertidumbres percibidas por parte del gobierno local lo cual continúa generando dudas dentro de los potenciales inversionistas. Del mismo modo, factores externos como la falta de funcionamiento en su totalidad de puertos en el mundo, ocasiona que los costos de fletes de transporte se hayan encarecido junto con el aumento de los retrasos en el traslado de bienes por buques. Por otro lado, al cierre del 2021, aún existe una escasez de suministros para la producción de vehículos. Por último, otro factor a resaltar es la continua propagación de las diferentes variantes del COVID-19, lo cual podría impactar en la capacidad productiva del país, generando un daño en los niveles de empleo e ingresos.

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.

Mercado de préstamos vehiculares

En cuanto al financiamiento vehicular, durante el 2021, el sector bancario y financiero desembolsó un total de S/ 4,710.6MM, presentando un incremento del 5.8% respecto al año previo. No obstante, aún se percibe un leve rezago en comparación a los resultados obtenidos al cierre del 2019 (-1.4% vs. Dic-2019). A detalle, la mayor colocación de créditos vehiculares estuvo focalizada en las Edpymes (37.6%), seguido por la Banca Múltiple (37.6%) y las empresas financieras (22.4%). De manera complementaria, las cajas municipales y rurales concentraron en conjunto el 0.4% de las colocaciones. Cabe precisar que si bien se observa una mayor participación por parte de las Edpymes; estas empresas presentaron una caída anual del 8.2%; mientras que la banca múltiple y las empresas financieras obtuvieron un incremento del 4.2% y 7.0%; respectivamente.



PRINCIPALES ENTIDADES COLOCADORAS* (MM de S/)

	2018	2019	2020	2021	Part. %
Mitsui Auto Finance	598.5	785.9	935.3	976.5	22.4%
Acceso Crediticio	688.2	944.4	943.5	895.2	18.9%
Santander Consumer	467.2	564.9	716.2	886.4	18.8%
Banco de Crédito	801.4	965.8	847.9	813.4	17.3%
BBVA	226.3	199.8	271.6	452.2	9.6%
BIF	155.2	163.5	182.3	201.7	4.3%
Scotiabank	245.9	279.5	273.7	208.5	155.5
Interbank	242.2	202.1	207.2	175.2	143.7

Al corte de la evaluación, Mitsui Auto Finance y Acceso Crediticio mantienen el liderato en el mercado de créditos vehiculares con una participación del 22.4% y 18.9%, respectivamente. Cabe resaltar que, al cierre del 2021, Mitsui Auto Finance superó los resultados obtenidos por Acceso Crediticio logrando convertirse en el líder del mercado con un total de colocaciones de 1,055 créditos vehiculares. Por su parte, Santander Consumer continúa abarcando una mayor participación de mercado obteniendo un crecimiento de 20.9% y logrando posicionarse en el 3° lugar dentro del ranking de competidores. De la misma forma, se destaca que el mercado de préstamos vehiculares continúa manteniendo una alta concentración, dado que los 4 principales competidores representan el 77.3% de colocaciones del sistema (Dic-2020: 72.4%).

Análisis de la institución

Reseña

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

Modelo de negocio

La compañía centra su modelo de negocio en la colocación de créditos vehiculares, principalmente en el financiamiento para la compra de vehículos destinados al transporte de pasajeros y carga; así como también para el uso particular (consumo). A su vez, dentro del portafolio de productos, la compañía ofrece productos no tradicionales, englobando créditos de libre disponibilidad, financiamiento para la adquisición de motos y conversiones.

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

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

Edpyme Acceso Crediticio cuenta con un total de 414 colaboradores al 31 de diciembre de 2021. En detalle, la compañía cuenta con 7 gerentes, 15 funcionarios, 381 empleados y 11 colaboradores adicionales (practicantes). Finalmente, la Compañía continúa desarrollando sus operaciones en estricto cumplimiento de las medidas sanitarias exigidas por el Gobierno.

Responsabilidad Social Empresarial y Gobierno Corporativo⁶

Respecto a sus prácticas de Responsabilidad Social, la compañía tiene identificado a sus grupos de interés bajo un proceso formar de consulta, definiendo estrategias de participación con los mismos. A su vez, Acceso cuenta con una política ambiental aprobada en marzo del 2020 y cuentan con programas que promueven la eficiencia energética y la gestión de residuos. Cabe precisar que, Acceso tiene el compromiso de reducir el impacto ambiental (CO2) generado por los créditos vehiculares colocados; mediante la conversión del vehículo en uno impulsado por GNV. En relación a los aspectos sociales, la compañía posee un código de ética aprobado en el 2019; además de promover la igualdad de oportunidades en sus trabajadores, otorgar los beneficios de ley a los trabajadores y realizar acciones que promueven la participación de su comunidad.

⁶ La calificación es calculada en base a la información proporcionada por el cliente según la encuesta ESG.

En relación con sus prácticas de Gobierno Corporativo, la compañía otorga los mismos derechos a todos los accionistas, además de contar con un área encargada de la comunicación formal con ellos. Acceso cuenta con un Reglamento de Accionistas instaurado en el 2017; en el cual establece que las convocatorias a accionistas deben contar con una anticipación no menor de 10 días a la fecha fijada de su celebración. En mención de ello, la compañía permite a los accionistas incorporar puntos a debatir en la Junta y la delegación de su voto por medio de un procedimiento formal. La organización realiza el constante seguimiento y control de potenciales conflictos de interés al interior del directorio; además de contar con una política integral de gestión de riesgos.

Accionariado, Directorio y Plana Gerencial

Acceso Crediticio es una persona jurídica bajo la denominación de Sociedad Anónima, de acuerdo con la Ley General de Sociedades. El Capital Social autorizado, suscrito y pagado al 31 de diciembre del 2021 está representado por 18,457,767 acciones comunes, con valor nominal de S/ 10.0 cada una; todas las acciones son de igual clase, nominativas y con derecho a voto. La compañía actúa como subsidiaria de Acceso Corp. S.A., la cual es el accionista mayoritario con una participación del 99.99%; mientras que el accionista minoritario es el Sr. Sergio Valencoso.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL (DICIEMBRE 2021)			
Accionistas		Plana Gerencial	
Acceso Corp. S.A.	99.99%	Jose Luis Hidalgo Cáceres	Gerente General
Sergio Valencoso Burillo	0.01%	Iván Pérez Carra	Gerente Central de Riesgos, Créditos y Modelos Estadísticos
Total	100%	Jorge Luis Bardales Castro	Gerente Central de Legal y Gestión
Directorio⁷		Antonio Di Paola Lamas	Gerente Central de Negocios
Sergio Vallencoso Burillo	Presidente	Jorge Longa Arenas	Gerente Central de Operaciones, Procesos
Jose Luis Hidalgo	Director	Luis Miguel Cubas Huallpa	Gerente Central de Tesorería y Finanzas
Stephany Gómez Giraldo	Director		
Julio Romani Vadillo	Director		
Javier Rodríguez Ramirez	Director Independiente		
Norberto Rossi	Director Independiente		

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

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

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

Grupo Económico

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

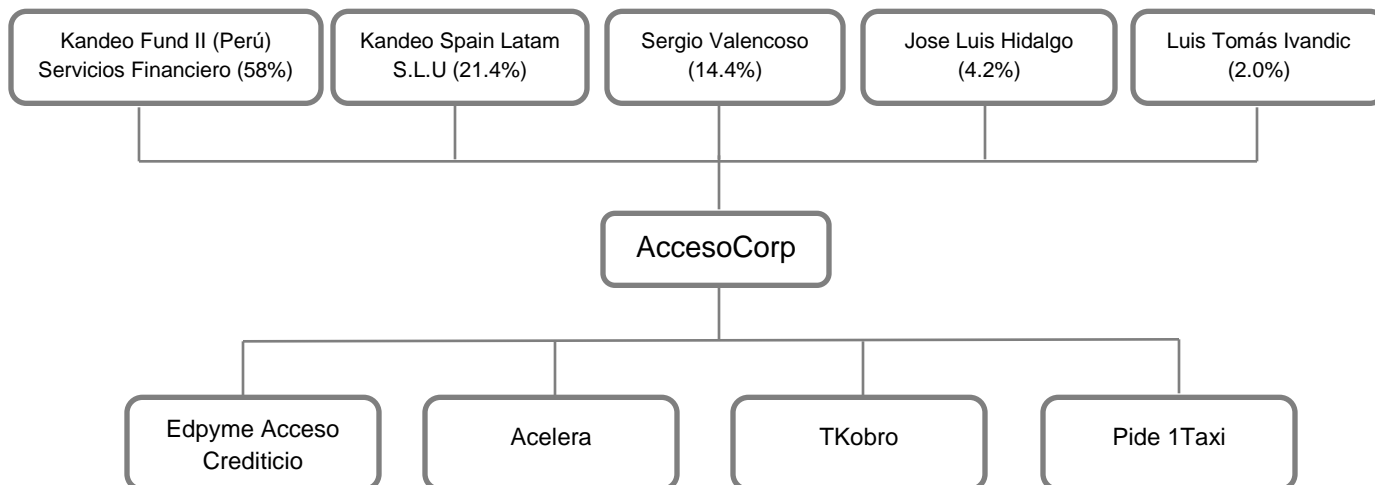
- **TKobro:** Empresa especializada en la colección de préstamos vencidos
- **Acelera:** Concesionario multimarca dedicado a la venta de vehículos, servicio postventa, mantenimiento, reparación e instalación y localización GPS.
- **Pide 1Taxi:** Empresa de taxis que ofrecen transporte de pasajeros y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

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

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

⁷ De acuerdo con el Estatuto, el Directorio estará compuesto por 5 miembros como mínimo y 9 miembros como máximo. Siendo facultad de la Junta General de Accionistas (JGA) determinar el número de directores titulares y suplentes de cada periodo antes de su elección. La vigencia en el cargo de Director es de 3 años, pudiendo reelegir a sus miembros indefinidamente.

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



Fuente: Edpyme Acceso Crediticio / Elaboración: PCR

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

Estrategia Corporativa y Operaciones

Operaciones

Acceso ha diseñado un ciclo de negocio que le ha permitido atenuar los riesgos inherentes de los créditos. Dicho esto, el proceso inicia con el acercamiento a los clientes potenciales por medio de sus alianzas estratégicas con los diferentes concesionarios dentro del territorio nacional⁸. Seguido, la compañía realiza una medición del riesgo de crédito a través de un equipo especializado con más de 10 años de experiencia.

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

Desde el 2016, la compañía ha mantenido un crecimiento constante en sus niveles de colocaciones de créditos, registrando un crecimiento promedio anual del 59% hasta el 2019. No obstante, debido a los impactos generados por la pandemia dentro de la economía local; sumado a las medidas de inmovilización social, el mercado vehicular se vio altamente afectado, generando una complejidad en el desarrollo de los negocios de Acceso Crediticio. Como resultado, durante el 2020, se observó una primera contracción del 0.1% en el volumen de la cartera bruta respecto a los resultados del 2019.

A diciembre 2021, si bien se ha observado mayores flexibilidades de movilización, la cartera bruta⁹ registró una caída del 5.5% respecto al 2020; totalizando S/891.2MM (-S/ 52.3MM). Esto se explica debido al foco de colocaciones que posee la empresa (Taxis), los cuales aún se encuentra en proceso de recuperación ya que no pueden efectuar su servicio de forma regular. A esto se le suma la menor colocación de créditos de vehículos para el uso diario debido a la evolución de precios de vehículos del mercado. Por otra parte, es importante precisar que parte del efecto negativo fue amortiguado por la mayor recolocación de vehículos, permitiendo apaciguar los efectos en los resultados de la compañía.

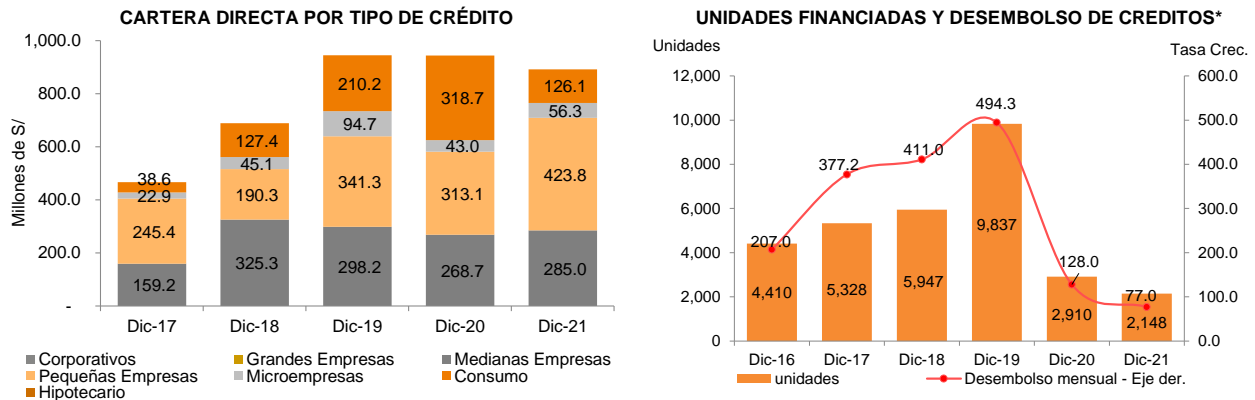
En detalle, la cartera directa se encuentra casi en su totalidad a personas naturales (99.7%), siendo complementado por créditos otorgados a personas jurídicas. Es de precisar que la mayor participación siempre ha estado asociada hacia este segmento acorde al financiamiento de taxis como uso de trabajo¹⁰.

⁸ Lima, Piura, Lambayeque, La Libertad, Ica y Arequipa

⁹ El 100% de colocaciones de Acceso Crediticio corresponden a créditos directos.

¹⁰ Desde el 2016, la participación de las personas naturales sobre el total de la cartera nunca ha sido menor al 98%

Por otra parte, por tipo de segmento, la compañía siempre ha mantenido vigente su enfoque de colocación a las pequeñas y medianas empresas, totalizando de tal forma un volumen de S/423.8MM y S/285.0MM; respectivamente al cierre de diciembre 2021. En el mismo sentido, Acceso totalizó un volumen de S/126.1MM en créditos de consumo, los cuales engloban principalmente lo productos de Libre Disponibilidad¹¹ y en una menor proporción realizó colocaciones a las microempresas por el valor de S/ 56.3MM.



Fuente: Edpyme Acceso Crediticio, SBS / Elaboración: PCR

*Se consideran unidades y desembolsos del canal tradicional.

A la par de la caída en el volumen de cartera directa de la compañía (-5.5%), tanto las unidades financiadas; y en consecuencia los niveles de desembolso presentaron disminuciones significativas. Debido a que el mayor producto se encuentra centrado hacia créditos vehiculares para servicios de taxis, el aislamiento social ejecutado durante el 2020, aunado a la continua propagación del Covid-19, generó un gran impacto sobre los agentes de su mercado objetivo. En consecuencia, al cierre del 2021, el total de unidades financiadas y desembolsos acumulado alcanzó las 2,148 unidades y S/77.0MM. (Dic-2020: 2910 unidades y S/128.0MM).

Esta caída en el desarrollo comercial de la compañía generó que su participación dentro del mercado de financiamiento vehicular se vea afectada, dejando de ser el líder dentro del mercado en el 2020. Al cierre del 2021, Acceso Crediticio alcanza la segunda posición en el *ranking* de colocaciones de créditos vehiculares (dic-2020: 2° y Dic-2019: 1°), con una participación del 18.9% respecto al financiamiento total otorgado por el sistema financiero peruano¹².

Ticket promedio y duración del portafolio

El *ticket* promedio de los créditos vehiculares otorgados durante el año 2021 fue de aproximadamente S/ 22.0 miles, superior a lo registrado durante el 2020; pero aún por debajo de lo reportado bajo un escenario prepandemia (S/ 20.9 miles y S/ 26.3 miles, respectivamente), debido principalmente a la recuperación en volumen de colocaciones para la pequeña empresa; la cual superó los niveles obtenidos durante el 2019. Por otro lado, la duración del portafolio al cierre del 2021 se ubica en 36 meses (dic-2020: 31.7 meses), ya que los plazos de financiamiento oscilan entre tres y seis años.

Comportamiento de las tasas activas

La TEA promedio del portafolio se situó en 18.2% al cierre de diciembre 2021 (dic-2020: 17.7%), sustentado principalmente por el incremento de las tasas de intereses del mercado ante las políticas menos expansivas optadas por el BCRP. No obstante, la compañía aún se encuentra por debajo del promedio obtenido durante el 2019 (18.6%).

Concentración del portafolio

Acceso cuenta con 38,931 clientes al cierre de diciembre 2021 (dic-2020: 44,983 clientes). En detalle, los 50 primeros clientes son personas jurídicas concentradas en la mediana empresa. Así, los 10, 20 y 50 principales clientes concentran el 10.3%, 16.7% y 25.6% y en su totalidad representan el 79% del total de la cartera de personas jurídicas. De igual forma, al cierre del 2021, todos los créditos se encuentran vigentes.

Medidas adoptadas ante el COVID-19

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

¹¹ Créditos otorgados para el uso a discreción del solicitante.

¹² Banca Múltiple, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales y EDPYMES.

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

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

Riesgos Financieros

Riesgo de Crédito

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

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

El modelo de *Score* crediticio se caracteriza por ser implementado al 100% dentro de todos los productos *retails*¹³. Así, esta se encuentra conformada por más de 15 modelos que contemplan la admisión del crédito, el cobro y el seguimiento. La particularidad de los modelos de *score* crediticio es que estos son evaluados de manera interna por el equipo de riesgos.

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

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

Calidad del portafolio

Al cierre de 2021, la cartera atrasada¹⁴ representó el 6.2% del total de la cartera, totalizando un volumen de S/ 54.8MM (dic-2020: S/ 67.6MM). Ante el retorno de las actividades de los diversos sectores y la reanudación de las actividades económicas, la compañía presentó una reducción de esta cartera del 18.8% respecto a los resultados del 2020. Es de mencionar que la compañía se mantiene a la par de lo reportado por el líder del mercado¹⁵.

Por tipo de producto, la mayor morosidad de la cartera viene asociada al producto Taxi, con un índice del 9.7% (Dic-2020: 10.0%). Seguido a ello se encuentra la morosidad obtenida para los productos Remisse con un 7.9% (dic-2020: 8.0%); Recolocados con 5.7% (dic-2020: 6.8%), Consumo con 1.7% (dic-2020: 3.1%) y Pesados con un 3.3% (dic-2020: 3.0%).

Por otro lado, desde el 2017, Acceso Crediticio ha mantenido una tendencia creciente en el volumen de cartera deteriorada. Así, la participación de la cartera deteriorada sobre el total de créditos de la compañía pasó de un 5.7% hasta un 7.2% hacia fines del 2020 como consecuencia de una adecuación normativa solicitada por la SBS para contabilizar un grupo de operaciones reprogramadas como refinanciadas; aunado al aumento de los créditos atrasados, reprogramados y refinanciados a raíz de los efectos de la pandemia. Dado que el mayor porcentaje de colocaciones viene por parte del financiamiento de taxis, la incapacidad de poder ejecutar sus labores generó un crecimiento significativo en los volúmenes de reprogramación. Por su parte, el saldo de créditos refinanciados y reestructurados se elevó en 24.1% respecto al 2020; generando un incremento en la participación de la cartera deteriorada al 14.5% del portafolio.

¹³ Taxi, Consumo, Seminuevo, Utilitario, Recolocado y Mototaxi

¹⁴ Créditos vencidos y en cobranza judicial.

¹⁵ Mitsui Auto Finance: 6.0%.

Un punto que denotar es que debido al deterioro de calidad de cartera que registra el portafolio, la empresa obtuvo un indicador de cartera deteriorada superior a lo registrado por sus principales competidores dentro del mercado de financiamiento vehicular, el cual oscila entre 6.0% y 9.0% al cierre del 2021 (dic-2020: 4.0% a 9.0%).

El indicador CAR ajustado por castigos¹⁶ aumentó hasta representar 12.7% de la cartera directa a diciembre 2021 (dic-2020: 12.1%), impulsado principalmente por una menor base como consecuencia de los menores créditos colocados en el periodo y una mayor cartera atrasada focalizada en el segmento *core* del negocio (Micro y pequeña empresa). Por su parte, la cartera pesada mantuvo una participación del 12.2% sobre el total portafolio; reduciendo el porcentaje de clientes con calificación “Deficiente”, “Dudoso” y “Pérdida”. Del mismo modo, el total de créditos con calidad “Normal” se vio reducido pasando de una participación de 75.2% en el 2020 hacia un 63.2% al cierre del 2021. Con ello, se aprecia un crecimiento en la categoría de riesgo “Con Problemas Potenciales – CPP”; asociado al incremento del portafolio en situación de refinanciamiento. Así, esta última categoría representó el 24.0% del portafolio (Promedio histórico: 10.0%)¹⁷. Es de mencionar que la cartera pesada de la compañía se ubica por encima del promedio de los principales líderes del mercado; cuyo indicador oscila entre 9% y 11% sobre el total de su portafolio.

El requerimiento de patrimonio efectivo por riesgo de crédito totalizó S/ 95.0MM al cierre de diciembre 2021, registrando una reducción de -10.6% (-S/ 11.2MM) respecto al 2020, como consecuencia de la disminución del límite global de patrimonio exigido (8%) a partir de abril 2021, en amparo de la modificación aprobada por la SBS. Así, el requerimiento de patrimonio efectivo por riesgo de crédito representó el 57.8% del requerimiento total exigido (Dic-2020: 64.3%).

Desempeño de las reprogramaciones

Al cierre de diciembre 2021, Acceso mantiene el 57% de su cartera en situación de reprogramación debido al contexto de la pandemia COVID-19 (dic-2020: 74%). A detalle, el 54% del total de los créditos asignados al producto *Retail* y el 65% de los créditos asignados a los productos Pesados se encuentran en calidad de reprogramación.

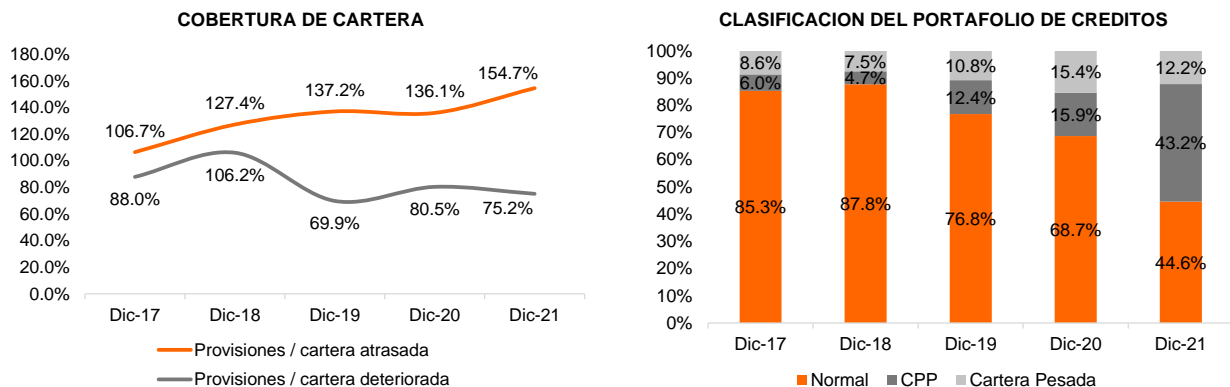
Cabe mencionar que el porcentaje de reprogramación mensual de la cartera *retail* percibido por la compañía ha mantenido su tendencia decreciente desde inicios del 2Q-2021; logrando mantener durante el 4Q-21 una participación de los volúmenes de créditos reprogramados a la par de lo reportado durante los últimos tres meses previos al inicio del confinamiento social realizado en el 2020.

Cobertura del portafolio

A diciembre 2021, el 97.9% del portafolio de créditos se encuentran respaldados por contratos de garantías mobiliarias; teniendo únicamente un total de 434 créditos pendientes de inscripción de garantías con fecha de activación mayor a 60 días. A su vez, la compañía implementa la incorporación de dispositivos GPS dentro de los vehículos financiados como medida de resguardo para la recolección ante incumplimientos de pagos.

Como medida de contingencia, durante el 2021, la compañía oriento las mayores colocaciones hacia clientes que ya poseían un historial crediticio y un estable comportamiento de pago. Dicha información, reemplazó los mayores volúmenes de cuotas iniciales solicitadas en años previos; cerrando en el 2021 con un promedio del 1.14% y 4.6% para los productos de recolocados y taxi respectivamente. Por otro lado, el *loan to value* (LTV) promedio para los productos del ramo tradicional¹⁸ hasta 69.1% (Promedio 2020: 104.0%)

A diciembre 2021, la compañía registra un stock de provisiones de S/ 84.9MM, presentando una caída del -7.7% (-S/ 7.3MM) respecto al 2020. A detalle, las provisiones obligatorias representaron un 87.8%; siendo complementado por las provisiones voluntarias. Estas últimas registró un incremento de 134.4% en comparación a lo reportado durante el 2020. Es de precisar que las provisiones totales representan el 9.6% del portafolio de créditos (Dic-2020: 10.2%).



Fuente: SBS / Elaboración: PCR

¹⁶ Cartera atrasada + cartera refinanciada y reestructurada + castigos 12M) / (cartera directa bruta + castigos 12M).

¹⁷ El cálculo de la clasificación de riesgo de los clientes está basado sobre su comportamiento de pago. No toma en consideración los ajustes sobre el oficio 3115 emitido por la SBS.

¹⁸ Incluye los productos Taxi, Consumo, Bus, Camión y Utilitarios.

Así, la cobertura de cartera atrasada y deteriorada al cierre del 2021 alcanzó 154.8% y 75.2%; respectivamente (Dic-2020: 136.2% y 80.5%). Para el primer caso, la mayor cobertura de cartera atrasada se debió ante la caída en los volúmenes de cartera atrasada (-18.8%); las cuales presentaron una mayor variación en comparación a las menores provisiones del periodo (-7.7%). Por otro lado, el comportamiento de la cobertura de cartera deteriorada se debe a los mayores créditos refinanciados en el periodo y la caída en los volúmenes de provisiones. No obstante, los ratios de cobertura se encuentran a la par de lo reportado por sus principales competidores especializados; cuyo indicador de cobertura de atrasos oscila entre 147% y 158%.

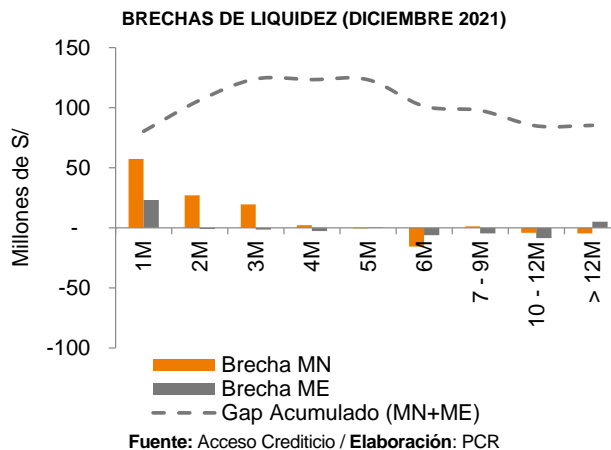
Riesgo de Liquidez

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

A la fecha de la elaboración del informe, la compañía financia sus operaciones por medio de la obtención de préstamos locales o extranjeros, a través de entidades financieras, Fondos de inversión, Banca y Cajas Municipales. En tal sentido, al cierre del 2021, el saldo de adeudos con las entidades financieras asciende a S/857.7MM (dic-2020: S/866.4MM), presentándose una mayor concentración hacia las Entidades Financieras y Fondos de Inversión; ambos del exterior; los cuales posee una participación del 49% y 38% del fondeo total de la compañía.

En relación con los plazos, los adeudos vigentes de la compañía se concentran primordialmente en un mediano plazo (51.7%); seguido por los préstamos a largo plazo (30.9%) y corto plazo (17.4%). Tomando como base los plazos de estructura de la cartera, solo presenta un descalce negativo respecto al mediano plazo; en el cual se observa un volumen de deudas superior por S/142.8MM.

Acceso evalúa su liquidez en un horizonte de mediano y largo plazo a través de un análisis de sus ingresos y egresos de fondos en diversos plazos de vencimiento. De tal forma, al cierre del 2021, la compañía mantiene una brecha de liquidez acumuladas en MN y ME positiva. No obstante, es de precisar que, a nivel desagregado, la compañía mantiene una brecha negativa para un horizonte de mediano plazo debido a los vencimientos de adeudos con las entidades financiera durante el 2023.



A diciembre 2021, la compañía reporto un ratio de liquidez (RL)¹⁹ del 5.99% (dic-2020: 21.2%), similar al límite interno (6%) a raíz de los menores fondos disponibles, aunado a los mayores pasivos a corto plazo por mayores adeudos del exterior. No obstante, esto será subsanado durante el 2022 debido al ingreso de nuevos financiamientos por parte de instituciones extranjeras, con lo cual el ratio de liquidez se posicionaría en niveles superiores al 20%. A su vez, de acuerdo con los ratios regulatorios medidos por la SBS, la compañía posee un ratio de liquidez (Disponible / Activo Total) de 2.0%, situándose por debajo de lo reportado durante el 2020 (5.5%).

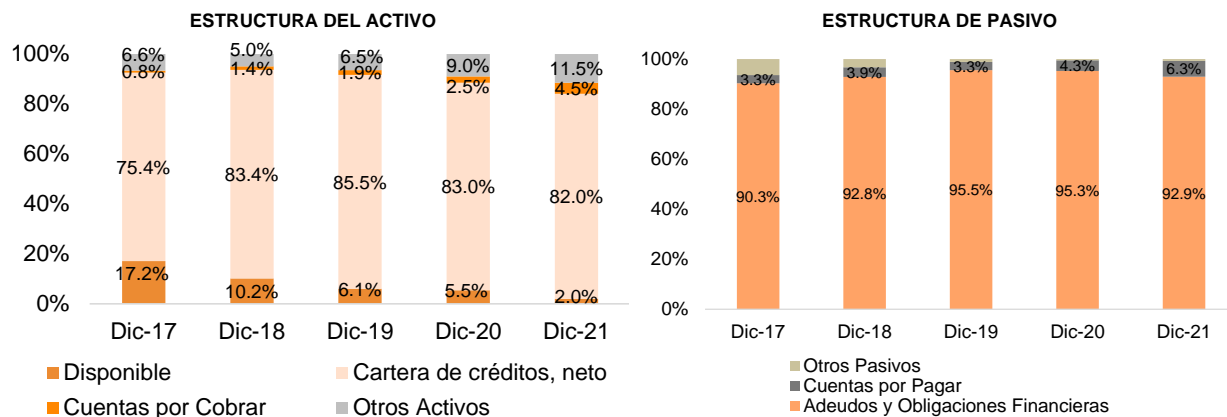
Estructura de activos y pasivos²⁰

El Activo Total (AT) de la compañía cerró en S/1,078.7MM al cierre del 2021, presentando una caída de -0.7% (-S/ 8.1MM) respecto al 2020, principalmente por los menores fondos disponibles (-S/ 37.9MM) y la disminución de la cartera de créditos neta (-S/ 17.3MM) como consecuencia de la mayor venta de cartera y a las menores colocaciones realizadas durante el periodo. Esta contracción en el AT se vio reducida por el incremento de las Cuentas por Cobrar (+S/ 21.2MM); las cuales están relacionadas a las pólizas pendientes por cobrar, las comisiones por comercialización

¹⁹ Ratio de liquidez medido internamente para el control de la compañía

²⁰ EEFF no auditados.

de seguros y otras actividades comerciales. Aunado a esto, se encuentra el incremento en las cuentas de Impuesto Diferido (+S/ 8.9MM) ante las mayores pérdidas reportadas en el periodo.



Fuente: SBS / Elaboración: PCR

Por el contrario, al cierre del 2021, el Pasivo Total presentó un crecimiento de +0.7%; totalizando S/ 933.1MM (Dic-2020: S/ 926.6MM) respecto 2020. Esto se sustenta por el incremento en las cuentas por pagar (+S/ 19.5MM); las cuales se encuentran asociadas a los créditos pendientes por desembolsar a los clientes y a las cuentas por pagar con empresas relacionadas al grupo económico. Es de precisar que se registró una reducción en los niveles de adeudos y obligaciones financieras (-S/ 15.5MM); los cuales tienen un plazo de vencimiento no posterior al 2026.

En mención a lo anterior, durante el 2021, el foco de la compañía estuvo en el cierre del reperfilamiento de la deuda con los acreedores internacionales. En consecuencia, esto permitió a la compañía el ingreso de nuevos fondos ligada a un costo de financiamiento menor y permitiendo a la compañía alinear un volumen de liquidez eficiente con los niveles de colocaciones realizados en dicho periodo.

Riesgo de Mercado

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

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

Para mitigar estos riesgos, la compañía basa sus políticas de acuerdo con el modelo estándar estipulado por la superintendencia. Al cierre del 2021, el requerimiento de patrimonio efectivo por riesgo de mercado totalizó S/ 607 mil (Dic-2020: S/ 698 mil).

Riesgo cambiario

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

El activo en ME representó 24.2% del total de activos a diciembre 2021 (dic-2020: 5.9%). En detalle, el activo en ME se incrementó en 1.0% (+S/ 9.4MM) relacionados a las mayores colocaciones de créditos en moneda extranjera. Por otro lado, el pasivo en ME representó el 28.7% del pasivo total; registrando un incremento de 2.3% (+S/ 24.0MM) respecto a diciembre 2020; como consecuencia de la adquisición de mayores adeudos con entidades extranjeras.

POSICIÓN GLOBAL EN MONEDA EXTRANJERA (EN S/ MM)

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

Fuente: SBS / Elaboración: PCR

En consecuencia, la Compañía registra una posición global de sobreventa en ME por S/ 7.6 MM, equivalente al 4.7% del patrimonio efectivo a diciembre 2021, cumpliendo con su apetito interno y los límites establecidos por la SBS²¹.

Riesgo de tasa de interés

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

La medición del riesgo ante variaciones de tasa de intereses es mediante los indicadores regulatorios: Ganancia en Riesgo (GER), que mide el impacto en el margen financiero; y el Valor Patrimonial en Riesgo (VPR); que mide el impacto sobre el capital. De tal forma, al cierre del 2021, los indicadores GeR y VPR alcanzaron S/ 1.4MM y S/ 4.5MM; respectivamente. En consecuencia, el ratio GeR / Patrimonio Efectivo alcanzó una tasa de 0.8%; acorde al nivel de tolerancia aceptado²². Por su parte, el ratio VPR / Patrimonio efectivo se ubicó en 2.8%; por debajo de los límites regulatorios e internos²³

Riesgo Operacional

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

Para el primer caso, la compañía evalúa la inscripción de contratos de garantía mobiliaria con la finalidad de cubrir la posibilidad de impago del cliente resguardándose en el vehículo financiado. Al cierre del 2021, la compañía ha registrado un ratio de inscripción de 97.9% (dic-2020: 98.7%). A su vez, Acceso mide la evolución del proceso de instalación de los GPS a los créditos activos durante el periodo. Con ello, la compañía ha logrado reducir la tasa de vehículos activados sin GPS en 1.6% (Dic-2020: 2.1%); sobre un total de 190 vehículos activados. A la par, se han venido realizando capacitaciones virtuales al personal ingresante para concientizar la importancia de este riesgo y de los procesos para reportar eventos perjudiciosos.

Por otro lado, la gestión de continuidad de negocio es un conjunto de acciones en buscar de afrontar problemas adversos que por causas naturales del desarrollo del negocio pueden afectar la eficiencia en la operatividad. Al 2021, la compañía realizó el envío satisfactorio en respuesta a estos planes de acción a los entes reguladores.

Análisis de Solvencia

A diciembre 2021, Acceso registró un patrimonio efectivo de S/ 164.5MM; presentando una caída del 0.5% como consecuencia de las pérdidas registradas durante el periodo de análisis; las cuales superaron en un 98.5% a las pérdidas reportadas durante el 2020. Esto contrarrestó el incremento de capital pagado (+6.5%).

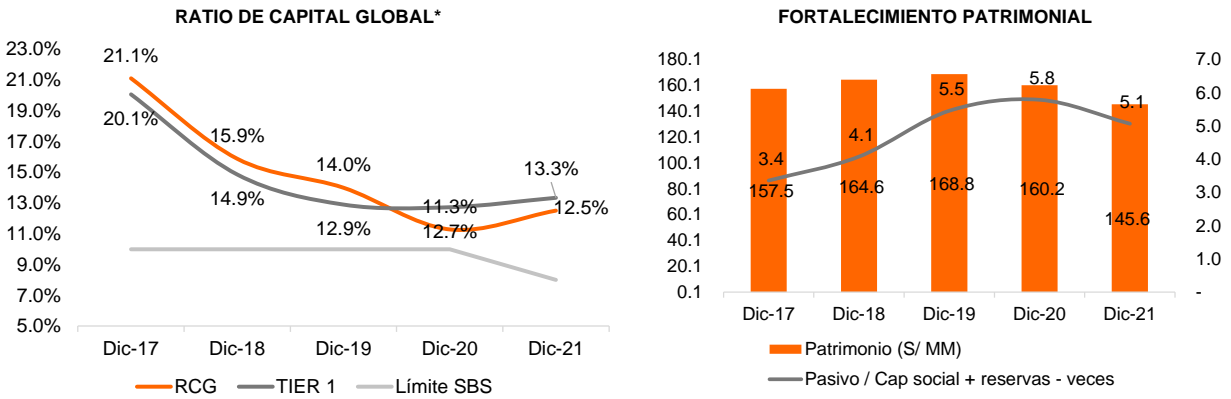
En el mismo sentido, el requerimiento total de patrimonio efectivo exigido alcanzó S/107.7MM; obteniendo una disminución de 10.2% respecto al 2020; sustentado principalmente por la reducción del requerimiento por riesgo de crédito (-10.6% vs. 2020) asociado a modificación en el requerimiento mínimo exigido por los entes reguladores. A esto se le suma, la caída en los requerimientos por riesgo de mercado (-13.1%) y los requerimientos por riesgo operacional (-6.8%). En consecuencia, el Ratio de Capital Global (RCG) alcanzó el 12.5%; situándose cercano al líder del mercado (15.3%), de su principal competencia (13.0%); y por encima del límite establecido por la SBS (8%).

Finalmente, destaca que en Junta General de Accionistas se aprobó el aumento de capital por el monto de S/10.2MM; de los cuales se realizaron las suscripciones; quedando pendiente un monto de S/60 mil. Es de mencionar que, desde el 2020, Acceso Crediticio viene implementando su plan de fortalecimiento patrimonial con la finalidad de hacer frente a los estragos generados por la crisis del Covid-19. A diciembre 2021, el plan se encuentra en una etapa de realización permitiendo a la compañía orientarse hacia un crecimiento de largo plazo. Este plan se encuentra supeditado a (i) la contribución de capital (S/ 30.9MM) por los accionistas y (ii) el desembolso de deuda subordinada por un total de USD 22 millones, con lo cual Acceso completa el espacio regulatorio para fortalecimiento patrimonial a través de Deuda Subordinada (hasta el 50% de Tier I). Con ello, a la fecha de la elaboración del informe, tanto la fase 1 y 2 se encuentran realizadas en un 100%.

²¹ Posición de sobrecompra y sobreventa hasta por 10% del patrimonio efectivo.

²² La SBS establece como límite regulatorio 5%; mientras que la compañía establece un límite interno del 3%.

²³ La SBS establece como límite regulatorio 20%; mientras que la compañía establece un límite interno del 10%.



* A mediados de abril 2021, mediante el DU N°037-2021, se redujo el RCG mínimo desde 10% hacia 8%.

Fuente: SBS / Elaboración: PCR

Acceso mantiene un ratio de apalancamiento (Pasivo / Capital Social + Reservas) 5.1x (dic-2020: 5.8x); registrando una caída a raíz del incremento de capital social (+20.2%) realizado durante el 2021. Esto compensó la caída en las reservas por el monto de S/ 6.5MM como consecuencia de la aplicación de la reserva legal disponible; con la finalidad de compensar parcialmente la pérdida registrada durante el 2020²⁴.

Finalmente, es de precisar que, la compañía mantiene un ratio de apalancamiento estable en comparación a lo reportado en una situación pre pandemia. Así, aún posee un ratio entre lo reportado por los principales competidores del mercado; los cuales oscilan entre 4.1x y 5.1x. (dic-2020: 4.1x y 5.8x).

Desempeño Financiero²⁵

A diciembre 2021, los ingresos por intereses de la compañía alcanzaron S/144.4MM, registrando una caída del 6.5% (-S/10.1MM) respecto a lo obtenido al 2020. Esto se sustenta ante la caída por los intereses asociados al portafolio de créditos; en línea con las menores colocaciones de créditos realizados en el periodo. A esto se le suma los menores ingresos percibidos por los intereses de fondos disponibles (-48.9% vs. 2020); totalizando S/ 0.2MM.

Por otro lado, los gastos por intereses no presentaron variaciones significativas totalizando S/ 70.8MM (Dic-2020: S/70.9MM). A detalle, los mayores gastos percibidos fueron por el pago de los intereses de los adeudos locales y extranjeros vigentes de la empresa (S/ 69.4MM); siendo complementado por el pago Comisiones y Otros Cargos (S/ 1.3MM). Como resultado, Acceso presentó una Utilidad Financiera Bruto de S/ 73.6MM; registrando una caída del 11.8% respecto a diciembre 2020. Con ello, el margen financiero bruto se situó en 51.0% (dic-2020: 54.1%).

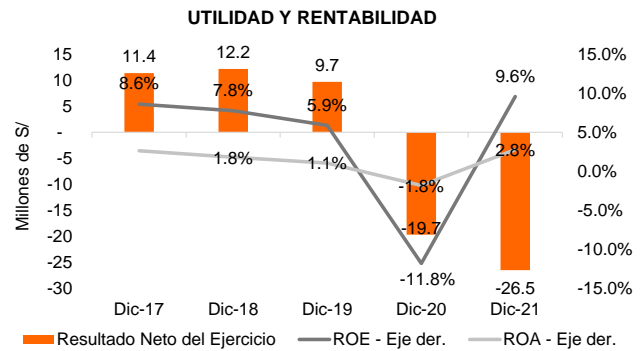
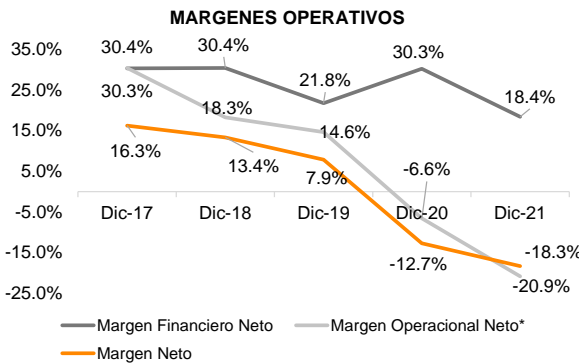
La provisión para créditos de cobranza dudosa (neta de recupero) totalizó S/ 47.0MM; teniendo un crecimiento de 27.9% (+S/ 10.2MM) respecto al 2020. Esto es debido a la caída en la calidad de la cartera de créditos por el incremento de los refinanciamientos y créditos atrasados. Como resultado, la utilidad financiera neta cerró en S/ 26.6M, cayendo en un 43.1% (-S/ 20.1MM). Así, el margen financiero neto se situó en 18.4% (dic-2020: 30.3%).

Por su parte, los ingresos y gastos por servicios financieros se situaron en S/ 1.6MM y S/ 3.6MM respecto al 2020 (S/ 4.6MM y S/ 2.0MM). Así, los gastos por servicios financieros registraron un incremento del 78.7%; principalmente, a raíz de las mayores comisiones pagadas a infogas (+182.1%; +S/ 1.2MM) por la recaudación de las cuotas de los créditos a través de los pagos realizados por los taxistas al momento del consumo de combustible. Por el contrario, los ingresos por servicios financieros percibieron una caída del 65.6% ante los menores ingresos diversos percibidos²⁶.

²⁴ Cumplimiento del oficio N° 52912-2021-SBS

²⁵ EEFF auditados.

²⁶ Los ingresos diversos contemplan las comisiones recibidas por parte del Fondo de Inclusión Social Energético (FISE) por la activación de clientes para realizar la conversión a gas de sus vehículos y al cobro de intereses moratorios a clientes.



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

Fuente: Acceso Crediticio / Elaboración: PCR

Adicionalmente, la compañía registró una pérdida por operaciones financieras de S/ 10.5MM (Dic-2020: S/ 16.8MM). A detalle, la compañía registró un incremento percibido por derechos de exclusividad²⁷ (+184.2%; +S/ 7.1MM), los ingresos por venta de cartera (+62.2%; +S/ 3.2MM) y los mayores ingresos por gestión de cobranza y recaudación de cartera vendida (+31.1%; +S/ 1.9MM). No obstante, estas variaciones se vieron contrarrestadas ante el incremento en los gastos por reparación y mantenimiento vehicular (+50.6%; +S/ 3.4MM) y las menores comisiones por comercialización (-69.9%; -S/ 11.9MM); las cuales están asociados a las comisiones percibidas con Seguros Qualitas y TAS Corredores de Seguros. Igualmente, Acceso reporto una ganancia por diferencia de cambio de S/0.3MM (dic-2020: S/ 1.4MM).

Los gastos administrativos totalizaron S/ 43.1MM, manteniéndose constantes respecto a los resultados del 2020 (S/ 42.8MM). Estos estuvieron compuestos primordialmente por los Gastos de Personal y Directorio alcanzando S/27.1MM (dic-2020: S/27.3MM); seguido por los Servicios recibidos por Terceros con S/ 15.4MM (Dic-2020: S/14.8MM) y los impuestos y contribuciones con S/ 0.6MM (Dic-2020: S/ 0.6MM). En el mismo sentido, los gastos por depreciación y amortización totalizaron S/ 1.4MM (dic-2020: S/ 1.4MM). En consecuencia, la compañía registró una utilidad operacional neta de -S/ 30.1MM; mostrando una mayor pérdida a la reportada durante el 2020 (-S/ 10.1MM); y obteniendo un margen operacional neto del -20.9% (dic-2020: -6.6%).

Finalmente, Acceso alcanzó una utilidad neta de -S/ 26.4MM; superando las pérdidas del 2020 en 34.8% (-S/ 6.8MM); obteniendo un margen neto del -18.3% (dic-2020: -12.7%). Cabe precisar que la mayor pérdida generada en el periodo viene asociada a los menores ingresos percibidos por la cobranza de créditos ante un contexto de temprana recuperación y las mayores provisiones generadas con la finalidad de cubrir el riesgo inherente de las colocaciones otorgadas, aunado a los requerimientos solicitados por el ente regulador por medio de las resoluciones por medio de provisiones voluntarias. En consecuencia, los indicadores de ROE y ROA se ubicaron en -17.9% y -2.4%; respectivamente (dic-2020: -11.7% y -1.8%). Es de precisar que los indicadores se encuentran por debajo de lo reportado por los principales competidores dentro del mercado de créditos vehiculares²⁸.

Proyecciones y Análisis

En definitiva, los efectos de la pandemia fueron de alto impacto para el correcto desarrollo de la compañía y su posición competitiva frente al mercado. Por lo tanto, Acceso ha implementado una estrategia optimizada para volver a los resultados prepandémicos: (i) Retornar a los volúmenes de colocaciones previo al 2020, (ii) Enfoque más acotado en los productos del portafolio, centrándose en los productos *retail*; y (iii) Incrementar la rentabilidad por producto y del total del portafolio.

Con ello, la compañía plantea enfocarse en la colocación de créditos de Taxi, Consumo y Libre Disponibilidad (LD); dejando a un lado las colocaciones en los productos pesados²⁹. Así, Acceso plantea cerrar un aproximado de 800 unidades financiadas y 1,750 créditos de libre disponibilidad al finalizar el 2022. De tal forma, el portafolio estaría conformado por un 63% por taxi; seguido por un 31% y 5% de utilitarios y LD; respectivamente. Se proyecta mantener la mayor participación en taxis y continuar con su tendencia creciente hasta cerrar con una participación del 94% hacia el 2026.

Con esta estrategia, Acceso proyecta invertir la yield del portafolio total, cerrando hacia el 2026 con un 23.0%; compuesto por una yield del 2.4% de la cartera antigua y un 20.9% originado por el nuevo enfoque. A su vez, se proyecta revertir las pérdidas generadas desde el 2020, generando una utilidad neta positiva a finales del 2023 con una tasa de crecimiento anual compuesta del 48.5% para el periodo 2023-2026.

²⁷ Corresponde a los ingresos percibidos por la venta de los servicios de Certisat y MOK a los clientes que tengan vehículos con créditos por parte de la Edpyme.

²⁸ Santander: 17.8% y 2.7%

²⁹ La compañía ha dejado de colocar créditos a vehículos pesados desde el 2019; previo a la expansión de la pandemia.

Análisis de sensibilidad

Ante lo estipulado por la Superintendencia mediante el oficio 3155; y posteriormente el oficio 3922, la compañía se ve en la obligación de reportar un mayor gasto de provisiones generando un impacto directo sobre los resultados financieros. De acuerdo con la resolución SBS N°03922-2021 publicado el 23 de diciembre de 2021; los créditos reprogramados de los deudores con clasificación "Normal", son considerados con una clasificación de "Con Problemas Potenciales"; con lo cual les corresponde aplicar provisiones específicas correspondientes a esta categoría. En el mismo sentido, los deudores con clasificación "Normal" y "CPP" que no hayan efectuado el pago de al menos una cuota completa que incluya capital en los últimos seis meses al cierre de la información contable, les corresponde el nivel de riesgo de crédito "Deficiente".

Bajo este contexto, se estimó que el oficio generaría un impacto bruto de S/ 15.9MM³⁰; de los cuales S/ 6.0MM ya se encontraban reconocidos en el gasto. Con ello, bajo el análisis de sensibilidad, obviando el impacto generado por oficio (S/ 9.9MM); la compañía estima un resultado neto de -S/ 2.2MM; alcanzando un volumen menor de pérdidas en comparación a lo obtenido bajo la aplicación del oficio en mención (Dic-2022: -S/ 9.3MM)

	2022P	2023P	2024P	2025P	2026P	2022P (2) ³¹
ESTADO DE RESULTADOS						(Sin oficio 3922)
Ingresos por Intereses	166,818	233,704	91,881	93,992	399,261	166,818
Gastos por Intereses	72,232	81,599	205,085	250,432	105,604	72,232
Margen financiero bruto	94,586	152,105	49,601	63,977	293,657	94,586
Provisiones para créditos	47,214	38,932	155,484	186,454	67,961	37,314
Margen financiero neto	47,372	113,173	327	170	225,696	57,272
Ingresos por servicios financieros	943	459	2,766	2,871	90	943
Gastos por servicios financieros	2,914	2,507	153,045	183,753	-3,133	2,914
Margen financiero neto de ingresos y gastos por servicios financieros	45,401	111,125	-18,924	-11,481	222,652	55,301
Resultados por operaciones financieras	-11,139	-13,565	134,122	172,273	-13,115	-11,139
Margen operacional	34,262	97,559	47,760	51,162	209,537	44,162
Gastos de administración	42,934	44,420	426	340	54,069	42,934
Depreciación y amortización	997	636	85,936	120,770	298	997
Margen operacional neto	-9,670	52,503	13,341	13,990	155,170	230
Provisiones y valorización de activos	3,553	8,745	72,595	106,780	12,326	3,553
Ganancias antes de otros ingresos	-13,223	43,758	-219	-189	142,844	-3,323
Otros ingresos y egresos	-2	-607	72,376	106,591	-1,567	-2
Utilidad neta antes de impuestos	-13,225	43,150	21,351	31,444	141,277	-3,325
Impuesto a la renta	-3,901	12,729	51,025	75,147	41,677	-981
Utilidad Neta	-9,323	30,421	91,881	93,992	99,601	-2,344

³⁰ Estimaciones resultantes de los impactos generados por el oficio 3155.

³¹ Proyecciones sensibilizadas. No se considera el impacto del oficio 3922.

Anexos

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

Fuente: SBS / Elaboración: PCR

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

Fuente: SBS y Acceso Crediticio / Elaboración: PCR

Edpyme Acceso Crediticio S.A.	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Dic-20	Dic-21
CALIDAD DE ACTIVOS					
CARTERA CRÍTICA	8.64%	7.52%	10.78%	15.36%	12.17%
CARTERA CRÍTICA (Sector EDPYME)	10.00%	9.20%	9.80%	12.61%	12.78%
CARTERA ATRASADA / CRÉDITOS DIRECTOS	4.70%	4.40%	5.19%	7.16%	6.16%
CARTERA ATRASADA / CRÉDITOS DIRECTOS (Sector EDPYME)	4.00%	4.30%	4.10%	5.74%	6.22%
CARTERA REFINANCIADA Y REESTRUCTURADA / CRÉDITOS DIRECTOS	1.00%	0.88%	5.02%	4.96%	6.51%
CARTERA REFINANCIADA Y REESTRUCTURADA / CRÉDITOS DIRECTOS (Sector EDPYME)	0.60%	0.50%	2.20%	3.04%	4.09%
CARTERA DETERIORADA / CRÉDITOS DIRECTOS	5.70%	5.27%	10.21%	12.12%	12.67%
CARTERA DETERIORADA / CRÉDITOS DIRECTOS (Sector EDPYME)	4.60%	4.80%	6.30%	8.77%	10.31%
PROVISIONES / CARTERA ATRASADA	106.65%	127.39%	137.24%	136.12%	154.74%
PROVISIONES / CARTERA ATRASADA (Sector EDPYME)	162.00%	153.40%	159.00%	163.23%	147.56%
PROVISIONES / CARTERA DETERIORADA	87.99%	106.20%	69.81%	80.45%	75.19%
PROVISIONES / CARTERA DETERIORADA (Sector EDPYME)	141.00%	136.50%	103.70%	106.75%	89.04%
PROVISIONES / CRÉDITOS DIRECTOS	5.02%	5.60%	7.13%	9.75%	9.53%
PROVISIONES / CRÉDITOS DIRECTOS (Sector EDPYME)	6.50%	6.60%	6.50%	9.37%	9.18%
LIQUIDEZ					
ADEUDOS / PASIVO TOTAL	88.90%	91.80%	94.13%	93.83%	91.72%
ADEUDOS / PASIVO TOTAL (Sector EDPYME)	83.80%	85.50%	86.00%	82.72%	79.76%
DISPONIBLE / ACTIVO TOTAL	17.06%	10.19%	6.04%	5.52%	2.05%
DISPONIBLE / ACTIVO TOTAL (Sector EDPYME)	9.70%	6.60%	5.50%	7.19%	8.63%
SOLVENCIA					
RATIO DE CAPITAL GLOBAL	21.11%	15.88%	14.00%	13.79%	12.51%
RATIO DE CAPITAL GLOBAL (Sector EDPYME)	17.00%	17.20%	17.20%	18.49%	15.56%
RATIO DE CAPITAL NIVEL 1	0.01%	0.01%	0.01%	0.01%	0.00%
PASIVO TOTAL / CAPITAL + RESERVAS (VECES)	3.4	4.1	5.5	5.8	5.1
PASIVO TOTAL / CAPITAL + RESERVAS (VECES) (Sector EDPYME)	3.5	3.3	3.7	3.5	4.2
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL (VECES)	2.8	3.9	5.1	5.8	6.4
ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL (VECES) (Sector EDPYME)	3.7	3.3	3.5	3.5	3.9
RENTABILIDAD					
ROE (SBS)	8.62%	7.78%	5.89%	-11.79%	-17.19%
ROE (SBS) (Sector EDPYME)	2.40%	15.60%	13.90%	2.18%	6.13%
ROA (SBS)	2.63%	1.82%	1.06%	-1.82%	-2.44%
ROA (SBS) (Sector EDPYME)	0.50%	3.60%	3.10%	0.49%	1.28%
MARGEN FINANCIERO NETO / INGRESOS FINANCIEROS	6.32%	1.51%	11.65%	10.41%	1.20%
MARGEN FINANCIERO NETO / INGRESOS FINANCIEROS (Sector EDPYME)	48.60%	54.10%	54.80%	41.71%	48.96%
MARGEN OPERATIVO NETO	23.52%	16.10%	11.74%	-4.58%	-16.81%
MARGEN OPERATIVO NETO (Sector EDPYME)	10.80%	23.00%	23.20%	8.54%	16.11%
MARGEN NETO	11.89%	10.78%	5.79%	-10.33%	-15.56%
MARGEN NETO (Sector EDPYME)	2.00%	15.60%	14.30%	2.62%	7.47%
INGRESOS FINANCIEROS / INGRESOS FINANCIEROS + INGRESOS POR SERVICIOS FINANCIEROS	99.25%	97.95%	94.36%	97.60%	99.03%
INGRESOS FINANCIEROS / INGRESOS TOTALES	103.80%	94.85%	99.46%	103.23%	100.58%
INGRESOS FINANCIEROS / INGRESOS TOTALES (Sector EDPYME)	95.60%	92.20%	92.40%	91.80%	92.46%
EFICIENCIA					
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN / INGRESOS + SERVICIOS FINANCIEROS	39.27%	37.78%	27.39%	21.98%	25.08%
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN / INGRESOS + SERVICIOS FINANCIEROS (Sector EDPYME)	53.10%	46.80%	45.50%	41.08%	
GASTOS DE OPERACIÓN / MARGEN FINANCIERO TOTAL	140.43%	213.35%	87.27%	78.33%	94.74%
GASTOS DE OPERACIÓN / MARGEN FINANCIERO TOTAL (Sector EDPYME)	118.80%	95.40%	93.80%	109.80%	67.50%