

## AUTOPLAN EAFC S.A.

<b>Informe con EEFF<sup>1</sup> al 30 de junio de 2020</b>	<b>Fecha de comité: 17 de diciembre de 2020</b>
Periodicidad de actualización: Semestral	Sector Fondos Colectivos, Perú

<b>Equipo de Análisis</b>		
Rolando Ángeles Espinoza <a href="mailto:rangeles@ratingspcr.com">rangeles@ratingspcr.com</a>	Daicy Peña Ortiz <a href="mailto:dpena@ratingspcr.com">dpena@ratingspcr.com</a>	(511) 208.2530

Fecha de información	Jun-20*	Jun-20
Fecha de comité	30/10/2020	17/12/2020
Solvencia Financiera	PEA	PEA
Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan	PEA+	PEA+
Perspectiva	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 Compañía ha aprovechado la relación comercial y *Know how* de empresas concesionarias relacionadas para incrementar su portafolio administrado, manteniendo un nivel de mora adecuado respecto a la competencia; lo anterior se refleja en la mayor generación operativa y crecimiento de la utilidad neta. El Programa de bonos corporativos incluye como garantía un patrimonio en fideicomiso, cuyo flujo capturado será mayor o igual a 2 veces el servicio de deuda del Programa; sin embargo, generaría un incremento sustancial del apalancamiento de la Compañía. Finalmente, la Clasificación considera el contexto actual generado por el impacto de la pandemia COVID-19, específicamente en el sector automotriz.

### Perspectiva

Estable

### Resumen Ejecutivo

- **Fuerte crecimiento del portafolio administrado.** Autoplan registra un fuerte crecimiento del número de contratos suscritos desde su inicio de operaciones, beneficiándose inicialmente 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 vehiculares. Posteriormente, ha realizado una rápida expansión en provincias y cerrado nuevas alianzas con diversos concesionarios. En consecuencia, durante el periodo 2015 – 2019, el número de contratos suscritos anualmente pasó de 785 hacia 6,940 (CAGR: 72.4%), generando un portafolio administrado con un valor de US\$ 83.9MM al cierre del 2019 (dic-15: US\$ 10.1MM); asimismo, a pesar del impacto de la pandemia COVID-19 sobre la economía local, el número de contratos suscritos al corte de evaluación aumentó hasta 2,905 (jun-19: 2,749), debido al fuerte crecimiento registrado durante el primer trimestre del año y la recuperación del crecimiento a partir del mes de junio, logrando compensar la caída de las suscripciones durante los meses de abril y mayo, los cuales se vieron afectados por las medidas de confinamiento aplicadas por el Gobierno.
- **Generación operativa, márgenes de rentabilidad e indicadores de eficiencia.** La generación de ingresos de Autoplan depende directamente del tamaño de la cartera administrada. Inicialmente, la principal fuente de ingresos son las cuotas de inscripción de los asociados; luego, al aumentar el tamaño del portafolio administrado, los ingresos por cuotas de administración adquieren mayor relevancia, aunado a ello, incrementan los ingresos por comisiones de seguros y GPS. La utilidad operativa se ha incrementado, en línea con el crecimiento del volumen de operaciones, pasando de S/ -

<sup>1</sup> EEFF no auditados.

0.9MM hacia S/ 3.7MM durante el periodo 2015 – 2019, asimismo, el margen operativo cerró el 2019 en 11.6% (dic-18: 6%). Aunado a ello, Autoplan ha mejorado sus indicadores de eficiencia, como la generación de contratos anuales por personal comercial (34.5 contratos a dic-19). Finalmente, al cierre de jun-20, la generación operativa y utilidad neta de Autoplan se han visto afectados por la paralización de la economía, registrando disminuciones interanuales de 18.6% (S/ -0.4MM), en el primer caso, y 23.7% (S/ -0.4MM), en el segundo, ubicándose en S/ 1.6MM y S/ 1.4MM respectivamente, al cierre de junio 2020. Al respecto, se destaca que el margen operativo y neto disminuyeron levemente en términos interanuales, ubicándose en 12.8% y 11% respectivamente (jun-19: 13.6% y 12.4%).

- **Crecimiento de la mora asociado al impacto de la pandemia.** Al corte de evaluación, el saldo de capital en situación de mora (correspondiente a los asociados adjudicados) aumentó hasta 3.23% (jun-19: 1.32%), debido al impacto del estado de emergencia, que generó un alza de la mora a partir del mes de mayo. Sin embargo, se resalta que, al cierre de septiembre 2020, Autoplan ha logrado reducir este indicador hasta 2.54%. Además, Autoplan registra un nivel de mora histórica adecuado en comparación a la competencia. Por otro lado, Autoplan ha mantenido campañas de facilidades de pago en línea con lo promovido por la SMV durante el periodo de estado de emergencia nacional por la COVID-19, que incluyó la reprogramación de cuotas para asociados adjudicados y una campaña de reintegros para asociados no adjudicados hasta el mes de julio. Al respecto, se reprogramaron 322 contratos de asociados adjudicados (15.2% del total de contratos adjudicados), con un saldo reprogramado total de US\$ 239.7M.
- **Disminución de la cobertura de la cartera adjudicada.** 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 corte de evaluación, la ratio de cobertura (valor de la garantía / saldo de capital) disminuyó hasta 244.6% (dic-19: 279.7%), debido al lanzamiento del programa de adjudicaciones anticipadas Plan 21, donde el asociado adjudicado ha cancelado el 35% del total de cuotas del certificado (21 cuotas totales) al momento de la adjudicación del vehículo; a diferencia de los programas tradicionales Autoplan 001 y 002 que poseen un menor número de adjudicaciones anticipadas (por sorteo o remate). Finalmente, Autoplan resuelve el contrato automáticamente si el asociado se encuentra en situación de moroso por más de 3 meses consecutivos.
- **Concentración de vehículos financiados a través de concesionarios relacionados.** Al cierre de junio 2020, los concesionarios relacionados al Grupo Alese representaron el 75.9% de vehículos financiados (dic-19: 31.7% de vehículos financiados); este crecimiento se explica por el despegue de Plan 21, que actualmente solo financia vehículos de concesionarios del Grupo, debido a la necesidad de otorgar financiamiento complementario al Fondo para ejecutar la adjudicación anticipada del vehículo. Al respecto, Autoplan tiene planeado incorporar nuevos concesionarios a Plan 21, en la medida que asegure el financiamiento complementario.
- **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. Autoplan posee un Manual de Riesgo de Crédito, donde establece las políticas y normas aplicadas a la administración, medición y control de operaciones afectas al riesgo de créditos; también gestiona el Riesgo Operacional, que comprende la administración de riesgos derivados de los procesos core del negocio y de soporte, además de eventos generados por el personal, donde considera también, los riesgos referidos a Seguridad de la Información y Continuidad del Negocio.
- **Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan.** La Compañía tiene planeado emitir deuda hasta por US\$ 15MM a un plazo de 5 años. Los recursos captados serán destinados a financiar la adquisición de vehículos adjudicados bajo el programa Plan 21 (programa de adjudicación anticipada). El Programa de bonos corporativos 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. Asimismo, el flujo capturado por el Fideicomiso debe ser mayor o igual a 2 veces el servicio de deuda del Programa de bonos corporativos.

#### **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 al cierre de los ejercicios 2015 al 2019 y no auditados al 30 de junio de 2020 y 2019, 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:** 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. La pandemia también ha afectado el nivel de mora de Autoplan, por lo cual se realizará el seguimiento correspondiente. Finalmente, se realizará seguimiento al desempeño del plan de adjudicación anticipada “Plan 21”, debido a su necesidad de financiamiento, que impacta sobre la solvencia de la Compañía.

## Hechos de Importancia

- El 01 de septiembre de 2020, en Junta General de Accionistas (JGA) se acordó por unanimidad incrementar el Capital Social de la Compañía en S/ 7MM, con lo cual, el Capital Social alcanzaría la suma de S/ 9.3MM.

## Contexto Económico

Al cierre del 3T-20, la economía peruana presenta una senda de recuperación gradual asociada al levantamiento de medidas de aislamiento social obligatorio, que ha permitido la reapertura progresiva de actividades económicas. En tal sentido, el PBI disminuyó -9.4% respecto al 3T-19, registrando una importante mejora en comparación al 2T-20 (-30.2% vs 2T-19), explicado por la gradual recuperación de la demanda interna, que disminuyó -8.5% (-26.8% durante el 2T-20) y la evolución favorable de las exportaciones.

El inicio de la Fase 3 (30 de junio del 2020) permitió la reapertura de aproximadamente el 96.3% de actividades productivas; no obstante, el cumplimiento de protocolos sanitarios dificulta la recuperación de ventas, particularmente en los sectores de comercio y servicios. En tal sentido, la actividad económica todavía se mantiene 10.1% por debajo de su nivel previo a la pandemia<sup>2</sup> y acumula una contracción de -14.5% en los últimos 12 meses.

El reinicio de operaciones permitió aliviar la caída del empleo hacia el 3T-20; en tal sentido, se aprecia que la PEA ocupada en Lima disminuyó -23.9% respecto al 3T-19, porcentaje menor en comparación al 2T-20 (-55.1% vs 2T-19). La gradual mejora del empleo, las transferencias del gobierno a familias vulnerables, y la menor incertidumbre sobre el futuro de la economía permitieron disminuir la caída del consumo privado hasta -9.7% durante el 3T-20 (-22.1% durante el 2T-20).

La inversión privada disminuyó -7.1% respecto al 3T-19, explicado por la caída en -34.5% de la inversión en el sector minero (-33.8% durante el 2T-20), a raíz de la menor disponibilidad de trabajadores bajo el contexto de la pandemia. Sin embargo, el impulso de la autoconstrucción y la reanudación de proyectos de inversión durante las 3 primeras fases de reapertura permitieron una recuperación de la inversión no minera, que disminuyó -2.5% durante el 3T-20 (-64.1% durante el 2T-20).

La inversión pública cayó -24.5% respecto al 3T-19, explicado por la menor ejecución a nivel nacional y local, que disminuyó en -25.1% y -34.9% respectivamente hacia el 3T-20 (-68.9% y -78.9% durante el 2T-20). La menor ejecución del Ministerio de Transportes y Comunicaciones explica en gran medida la contracción de la inversión del Gobierno Nacional; mientras el retraso en la ejecución de proyectos ligados a la Reconstrucción con Cambios explica la caída en la inversión de Gobiernos Locales.

La evolución favorable de la demanda externa, aunado a la reapertura de actividades económicas incidió favorablemente en la recuperación de las exportaciones, que disminuyeron -23.2% hacia el 3T-20 (-41.6% durante el 2T-20). En detalle, se registran menores exportaciones tradicionales como: minería (-29.4%), petróleo y gas natural (-48,5%), y productos agrícolas (-18,0%); sin embargo, las exportaciones pesqueras registraron una importante recuperación (+76,4%). Las importaciones cayeron -21.0% hacia el 3T-20 (-30.4% durante el 2T-20) producto de menores compras de bienes de consumo (-14.8%), bienes de capital y materiales de construcción (-17.2%), e insumos y productos intermedios (-17.8%).

### PRINCIPALES INDICADORES MACROECONÓMICOS PERÚ

INDICADORES	ANUAL						PROYECCIÓN ANUAL*		
	2015	2016	2017	2018	2019	III-Trim-20	I-Sem-20	2020	2021
PBI (var. % real)	3.30%	4.00%	2.50%	4.00%	2.20%	-9.4%	-17.30%	-12.70%	11.00%
PBI Minería e Hidrocarburos (var. % real)	8.40%	12.30%	3.60%	-1.30%	-0.10%	-9.8%	-19.90%	-12.50% / -11.40%	14.40% / 5.90%
PBI Manufactura (var. % real)	-0.90%	-0.10%	0.60%	5.70%	-1.70%	-9.9%	-22.80%	-18.50%	16.90%
PBI Electricidad, gas & Agua (var. % real)	6.60%	7.80%	0.90%	4.50%	3.90%	-3.1%	-10.70%	-6.00%	12.6%
PBI Pesca (var. % real)	18.20%	-11.10%	9.90%	39.90%	-25.20%	15.4%	-15.60%	3.00%	8.50%
PBI Construcción (var. % real)	-5.40%	-2.60%	2.40%	5.40%	1.60%	-4.8%	-41.70%	-22.20%	23.20%
Inflación (var. % IPC)	4.40%	3.20%	1.40%	2.20%	1.90%	-0.18%**	1.02%	0.80%	1.00%
Tipo de cambio promedio (US\$)	3.19	3.38	3.26	3.29	3.34	3.55	3.44	3.47	3.40

Fuente: BCRP, INEI / Elaboración: PCR

\*BCRP, Reporte de inflación de septiembre 2020. Las proyecciones de minería e hidrocarburos están divididas, respectivamente.

\*\* Inflación de jun-20 vs jun-19

De acuerdo con el último reporte del Banco Central de Reserva (BCRP)<sup>3</sup> se espera una contracción de 12.7% para el 2020 y un repunte de 11.0% para el 2021. Por el lado de la demanda, el crecimiento del 2021 se explicaría por la recuperación de la demanda interna (+9.5%) y externa (+17.8%), apoyado por las medidas de estímulo sobre el gasto privado, la reanudación de proyectos de inversión pública y las mejores condiciones del mercado global. Por el lado de la oferta, tanto los sectores primarios como no primarios registrarían crecimientos de 9.6% y 11.5%, respectivamente. Las proyecciones del BCRP suponen un escenario de preservación de la estabilidad macroeconómica y financiera, junto con un adecuado ambiente de negocios que promueva la recuperación del empleo y la inversión.

<sup>2</sup> Según la nota de estudios N°80 del BCRP, el PBI desestacionalizado al cierre del 3T-20 alcanzó 89.9, presentando una mejora respecto al 2T-20 donde cayó hasta 69. El índice toma como base la producción del 4T-19.

<sup>3</sup> Reporte de inflación septiembre 2020.

## Sector automotriz

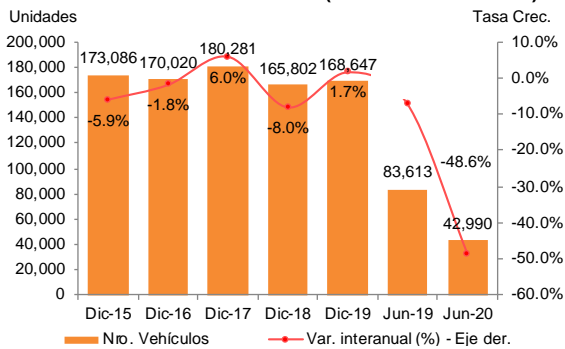
En base a la información proporcionada por la Asociación Automotriz del Perú (AAP), durante el primer semestre del 2020 se vendieron un total de 42,990 vehículos nuevos (livianos y pesados), presentando una reducción de 48.6% (40,623 vehículos menos) respecto al primer semestre del 2019, a raíz del impacto de las medidas de confinamiento decretadas por el Gobierno para contener la expansión de la pandemia COVID-19 desde el 16 de marzo del 2020. En consecuencia, la venta de vehículos nuevos durante el 2Q-2020 se vio gravemente afectada, tal como se aprecia a continuación:

SECTOR VEHICULAR - VENTAS DE UNIDADES NUEVAS							
Vehículos livianos	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Acumulado Ene-Jun
Unidades vendidas	14,420	12,753	7,084	-	348	4,853	39,458
Unidades vendidas durante el 2019	14,114	12,692	11,899	12,075	13,306	10,889	74,975
Var. interanual	2.2%	0.5%	-40.5%	-100%	-97.4%	-55.4%	-47.4%
Vehículos Pesados	Ene-20	Feb-20	Mar-20	Abr-20	May-20	Jun-20	Acumulado Ene-Jun
Unidades vendidas	1,381	1,137	580	-	27	407	3,532
Unidades vendidas durante el 2019	1,253	1,209	1,370	1,558	1,629	1,619	8,638
Var. interanual	10.2%	-5.6%	57.7%	-100%	-98.3%	-74.9%	-59.1

Fuente: AAP / Elaboración: PCR

La venta de vehículos nuevos prácticamente se detuvo durante los meses de abril y mayo; sin embargo, registra un proceso gradual de recuperación directamente relacionado al proceso de reapertura de actividades económicas; aunado a la promoción de facilidades en el acceso al financiamiento vehicular por parte de las entidades financieras y las estrategias comerciales de las empresas del rubro (venta online). Al respecto, al cierre de agosto, la venta mensual de vehículos livianos registró una variación de -13% respecto a ago-19, mientras la venta de vehículos pesados creció 37.6% respecto a ago-19, superando el nivel de ventas pre pandemia.

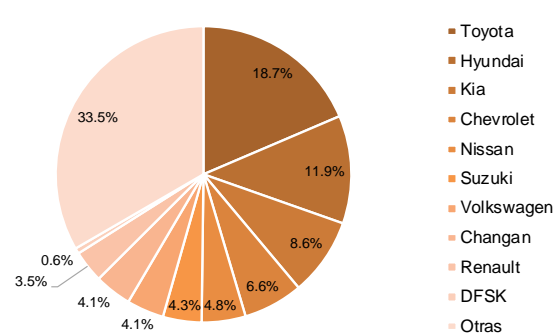
VENTA DE VEHÍCULOS NUEVOS (LIVIANOS + PESADOS)



\*Solo vehículos livianos

Fuente: AAP / Elaboración: PCR

PRINCIPALES MARCAS VENDIDAS: ENE - JUN 2020\*



Las principales marcas de vehículos livianos vendidos en Perú son: Toyota, Hyundai y Kia, las cuales han concentrado una participación promedio de 43.7% durante los últimos 3 años. Durante el primer semestre del 2020, las ventas de Toyota ascendieron a 7,377 unidades (18.7% de participación), seguido por Hyundai con 4,680 unidades (11.9%) y Kia con 3,377 vehículos vendidos (8.6%).

Finalmente, es importante mencionar que la venta de vehículos nuevos se encuentra fuertemente relacionada al crecimiento de la economía, debido a su impacto en el empleo y salarios; mientras la inversión privada tiene un fuerte impacto en la venta de vehículos pesados. Producto del impacto de la pandemia COVID-19, los indicadores relacionados a estos drivers se han visto severamente afectados, por lo cual no es posible asegurar una plena recuperación del sector al cierre del 2020.

## Análisis de la institución

### Reseña

Autoplan SA E AFC (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 Olgúin 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 E AFC 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 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

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 ambientales y sociales. Autoplan ha identificado a sus grupos de interés y ha definido estrategias de participación con los mismos, sin embargo, dichas estrategias no están basadas en un proceso formal de consulta con los grupos de interés.

Autoplan realiza acciones que promueven la eficiencia energética, el reciclaje y el consumo racional de agua, a través del mantenimiento de su infraestructura y el control del consumo de bienes. Además, la Compañía no presenta sanciones en materia medioambiental. Por otro lado, Autoplan promueve la igualdad de oportunidades en los procesos de selección de personal, procesos de ascensos y nuevas posiciones, basándose en la meritocracia y aplicando la igualdad remunerativa. Autoplan cuenta con un Reglamento Interno de Trabajo que promueve la erradicación del trabajo infantil y forzoso, dado que cumple con la legislación laboral vigente.

### **Gobierno Corporativo**

Producto del análisis efectuado, consideramos que Autoplan posee un desempeño Aceptable (Categoría GC4, donde GC1 es la categoría máxima y GC6 es la mínima) respecto a sus prácticas de Gobierno Corporativo. Autoplan todavía no posee un Reglamento de Junta General de Accionistas (JGA), por lo cual, el funcionamiento de este Órgano se encuentra normado por el Estatuto de la Compañía. Igualmente, se viene trabajando en la elaboración del Reglamento del Directorio, el cual se encuentra conformado por profesionales con vasta experiencia en el sector automotriz y el financiamiento vehicular. Autoplan cuenta con un Manual de Gestión Integral de Riesgos, que incorpora políticas de Riesgo Operacional, Seguridad de la información y Continuidad del Negocio; además, se cuenta con un Manual de Políticas de Riesgo Crediticio. Por otro lado, se cuenta con un área de Auditoría Interna que reporta al Directorio; asimismo, Autoplan elabora sus estados financieros de acuerdo con las NIF's emitidas y regulación local vigente, habiendo registrado una opinión sin salvedades en el informe del Auditor Externo.

### **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 de 2020 está representado por 2'271,331 acciones con un valor nominal de S/ 1.00 cada una; todas las acciones son de igual clase, nominativas y con derecho a voto. A la fecha de elaboración del presente informe, la JGA aprobó realizar un aporte efectivo por S/ 7MM para incrementar el Capital Social de Autoplan, con lo cual, alcanzaría la suma de S/ 9'271,332.

#### **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL (JUNIO 2020)**

<b>Accionistas</b>		<b>Plana Gerencial</b>	
Juan Pablo Chirinos Gilardi	68.33%	Miryam Elizabeth Bedoya Missani	Gerente General
Alvaro Chirinos Sattler	31.67%	Alvaro Chirinos Sattler	Apoderado
Total	100%	Juan Pablo Chirinos Gilardi	Apoderado
<b>Directorio<sup>4</sup></b>		Roger Ivan Rios Tejada	Gerente Financiero Corporativo
Juan Pablo Chirinos Gilardi	Presidente del Directorio	Julio Cesar Sanchez Herrera	Funcionario de Control Interno
Alvaro Chirinos Sattler	Director	Indira Norca Loayza Ortiz	Contador General
Roger Ivan Rios Tejada	Director		
Alfredo Santiago Carlos Ferrero Diez	Director Independiente		

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

El Directorio se encuentra presidido por el Sr Juan Pablo Chirinos Gilardi, quien posee el grado de Administrador por la Universidad de Lima. Actualmente, el Sr Chirinos ocupa cargos directivos y gerenciales en Alese SAC; Automotriz Latino Italiana SAC y Autofondo SAC (Compañías relacionadas al sector automotriz), como también en Autoplan EAFC SA y Finanplan SAC (sector servicios financieros) y Corporación Agrolatina SAC (sector agroexportador).

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. Al respecto, se destaca su experiencia en el ramo de financiamiento vehicular. La Sra. Bedoya lidera la Gerencia General de Autoplan desde julio de 2018.

El Sr Roger Ivan Rios Tejada se desempeña como Gerente Corporativo de Finanzas del Grupo Alese desde agosto de 2013 y, en particular, en Autoplan desde marzo de 2015 habiendo desempeñado también la posición de Gerente General Adjunto en esta empresa. El Sr. Rios es Economista de la Universidad Católica del Perú y MBA con concentración en Finanzas por INCAE Business School (Costa Rica). Previo a su ingreso a Autoplan SA EAFC, se ha desempeñado en cargos gerenciales en diversas instituciones financieras y empresas relacionadas a los sectores retail y agroindustrial.

### **Modelo de Negocio, Operaciones y Estrategia Corporativa**

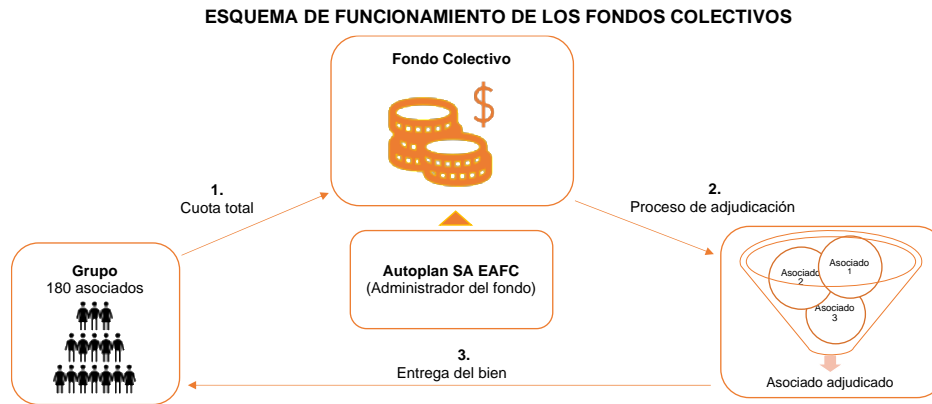
#### **Modelo de negocio**

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,

<sup>4</sup> De acuerdo con el Estatuto, el Directorio estará compuesto por 3 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.

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 grupo<sup>5</sup>. 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.



Fuente: SMV, Autoplan EAFc SA / Elaboración: PCR

### **Administración y recaudación de fondos**

Autoplan administra los fondos recaudados a través de grupos, los cuales se conforman por 180 asociados<sup>6</sup> bajo el alcance de un Programa (Documento que contiene el marco general aplicable a los grupos que lo integren). Actualmente, 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 + IGV). Posteriormente, realizan un aporte mensual hasta liquidación del grupo, denominado “cuota total”, la cual está compuesta de la siguiente manera:

- 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 la 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. Este monto podría variar dependiendo de los pagos adelantados de cuotas, fondos captados en remates, anulación de adjudicaciones o resolución de contratos por morosidad. Finalmente, Autoplan maneja las siguientes modalidades de adjudicación:

- Sorteo (Todos los Programas): Se llevará 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). Posteriormente, se verificará 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): Modalidad de adjudicación bajo el cual, 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.

<sup>5</sup> Página web de la Superintendencia de Mercado de Valores (SMV).

<sup>6</sup> Persona natural o jurídica que ha celebrado un Contrato de Administración de Fondos Colectivos y ha efectuado los pagos iniciales previstos en el Contrato.

El asociado adjudicado deberá aplicar obligatoriamente el certificado de compra para la adquisición de un vehículo nuevo del proveedor de su preferencia en los programas regulares, salvo en el Programa Plan 21, donde se especifican los proveedores definidos (actualmente se ha designado a ALESE SAC y/o AUTOFONDO SAC). Al respecto, la norma permite la incorporación de más proveedores siempre que se cumplan con los requerimientos exigidos.

El asociado cuenta con 5 días posteriores a la notificación como adjudicado para comunicar a Autoplan las características específicas del vehículo a adquirir; luego de ello, Autoplan gestiona la compra del vehículo con el proveedor solicitado. Autoplán compra el vehículo a favor del asociado, por lo cual, se genera 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**

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. Según estadísticas proporcionadas por la Compañía, durante el periodo 2015 – 2019, el 73.1% de asociados adjudicados (personas naturales y jurídicas) cuenta con una calificación de riesgo deudor proporcionada por la SBS; mientras el 26.9% restante no registra historial de comportamiento dentro del sistema financiero. Al cierre de junio 2020, el 66% de asociados adjudicados posee una clasificación SBS, mientras el 34% restante carece de clasificación.

### **Operaciones**

Autoplan tiene presencia en las ciudades de Lima y Callao, Arequipa, Cuzco, Juliaca, Trujillo, Chiclayo, Piura, Cajamarca, Ica, Huancayo y Huánuco, a través de puntos de atención en patios de concesionarios y malls, totalizando una red comercial de 68 ubicaciones. Al cierre del 2019, las principales ciudades donde opera Autoplán son: Lima y Callao, Trujillo y Arequipa, los cuales representaron el 41%, 15% y 12% del total de certificados colocados durante el ejercicio.

### **Programas administrados**

Al corte de evaluación, la Compañía posee 3 programas inscritos en el registro de la SMV, cuyas principales características se describen a continuación:

<b>Autoplan 001</b>	
Valor de los certificados	USD 10,000 hasta USD 20,000.
Número de asociados	180 asociados
Duración del Grupo	60 meses
Periodicidad de asambleas	mensual
Pagos a cargo del asociado	A. Cuota de inscripción: hasta el 10% del valor del Certificado de Compra (más IGTV). Se divide de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuota de inscripción I: 4% del valor del Certificado de Compra. Pagado al ingresar al Grupo</li> <li>• Cuota de inscripción II: 6% del valor del Certificado de Compra. El asociado queda exonerado de este pago, siempre y cuando no resuelva su contrato</li> </ul> B. Cuota capital: valor del Certificado de Compra dividido entre el número de meses de duración del Grupo. El cobro de cuotas es mensual
	C. Cuota de administración: hasta el 14% del valor de la cuota capital (más IGTV). El cobro de cuotas es mensual
	D. 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 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. El pago de ambas cuotas es mensual.
	E. Cuota total: Cuota capital + cuota de administración + cuota de seguros. La cuota total se paga mensualmente.
Número y modalidades de adjudicación	En teoría, deberían realizarse 3 adjudicaciones, sin embargo, el nivel de recaudación del Fondo Colectivo determinará el número efectivo de adjudicaciones. Las modalidades de adjudicación son 2: por sorteo (1 adjudicación) y por remate (2 adjudicaciones).
<b>Autoplan 002</b>	
Valor de los certificados	USD 10,000 hasta USD 20,000
Número de asociados	180 asociados
Duración del Grupo	60 meses
Periodicidad de asambleas	mensual
Pagos a cargo del asociado	A. Cuota de inscripción: hasta el 10% del valor del Certificado de Compra (más IGTV). Se divide de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuota de inscripción I: 4% del valor del Certificado de Compra. Pagado al ingresar al Grupo</li> <li>• Cuota de inscripción II: 6% del valor del Certificado de Compra. El asociado queda exonerado de este pago, siempre y cuando no resuelva su contrato</li> </ul> B. Cuota capital: valor del Certificado de Compra dividido entre el número de meses de duración del Grupo. El cobro de cuotas es mensual
	C. Cuota de administración: hasta el 15.99% del valor de la cuota capital (más IGTV). El cobro de cuotas es mensual
	D. 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 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. El pago de ambas cuotas es mensual.
	E. Cuota total: Cuota capital + cuota de administración + cuota de seguros. La cuota total se paga mensualmente.
Número y modalidades de adjudicación	Igual al programa Autoplan 001.
<b>Plan 21</b>	
Valor de los certificados	USD 10,000 hasta USD 20,000
Número de asociados	180 asociados

Duración del Grupo	60 meses
Periodicidad de asambleas	mensual
Pagos a cargo del asociado	A. Cuota de inscripción: hasta el 10% del valor del Certificado de Compra (más IGV). Se divide de la siguiente manera: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuota de inscripción I: 4% del valor del Certificado de Compra. Pagado al ingresar al Grupo</li> <li>• Cuota de inscripción II: 6% del valor del Certificado de Compra. El asociado queda exonerado de este pago, siempre y cuando no resuelva su contrato</li> </ul>
	B. Cuota capital: valor del Certificado de Compra dividido entre el número de meses de duración del Grupo. El cobro de cuotas es mensual
	C. Cuota de administración: hasta el 25% del valor de la cuota capital (más IGV). El cobro de cuotas es mensual
	D. 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 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. El pago de ambas cuotas es mensual.
	E. Cuota total: Cuota capital + cuota de administración + cuota de seguros. La cuota total se paga mensualmente.
Modalidades de adjudicación	Las modalidades de adjudicación son 3: por sorteo (realizado únicamente en las asambleas 01, 06, 12, y 18 del grupo), por remate (los postores deben acreditar el pago de 21 cuotas como mínimo) y adjudicación anticipada (realizado en las asambleas 01 hasta la 21), donde se adjudicará automáticamente a todos los asociados hábiles y no adjudicados de los Grupos del Programa que al día de la asamblea hayan completado el pago de 21 cuotas totales mensuales.
Financiamiento complementario	Para cumplir con las adjudicaciones descritas anteriormente, se podrá otorgar un financiamiento complementario al Grupo por parte del proveedor designado y/o con recursos propios de Autoplan, por el cual no se devengará intereses al Fondo Colectivo.
Proveedor	ALESE SAC o AUTOFONDO SAC. Los vehículos serán adquiridos a precios de mercado.
Fuente de recursos, monto máximo y oportunidad de entrega	Fuente: Financiamiento complementario otorgado por el proveedor y/o Autoplan Monto máximo por grupo: el monto máximo a financiar será USD 3'500,000
Pago del financiamiento complementario	Entrega de los recursos: posteriormente a los resultados de las asambleas mensuales en un máximo de 15 días útiles a partir del mes 22, en forma mensual, con el fondo recaudado por las cuotas capitales, descontado de las devoluciones trimestrales y/o cuando el contrato lo indique
	<b>Fuente:</b> Autoplan EAFC SA / <b>Elaboración:</b> PCR

### **Estrategias corporativas**

Desde su inicio de operaciones, Autoplan se ha beneficiado de la relación comercial y Know how de empresas concesionarias relacionadas (Alese SAC y Autofondo SAC), 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, no tienen acceso a la banca tradicional. En tal sentido, los programas administrados tienen un menor precio en comisiones respecto a la competencia (tanto en la cuota de inscripción como cuota de administración), además de ofrecer un menor plazo de financiamiento.

### **Contingencias ante la pandemia COVID-19**

Debido a la expansión de la pandemia COVID-19 y las medidas adoptadas por el Gobierno para combatir la pandemia, Autoplan identificó los siguientes riesgos críticos para el desarrollo de sus objetivos estratégicos:

- Impacto sobre la salud de sus colaboradores a nivel de todas las áreas de la Compañía
- Reducción de la liquidez necesaria para afrontar las obligaciones de corto plazo, a raíz de la posible reducción del flujo de ingresos; reducción temporal del volumen de operaciones.
- Problemas a nivel de comunicaciones (interna y externa), interrupción de procesos críticos, problemas con los sistemas de información; modificación de procesos debido a la instalación del trabajo remoto
- Extensión del tiempo de adjudicación, insatisfacción de clientes y pérdida de confianza

Autoplan realizó un Comité de Crisis el 16 de marzo de 2020, donde todas las áreas coordinaron las acciones a seguir bajo la cuarentena: (i) Se mantuvo trabajo remoto por 30 días (ventas en línea, aprobaciones virtuales y cobranza en coordinación con cobintel); (ii) El 16 de abril, la Compañía se acogió al procedimiento especial de suspensión perfecta (por 3 meses), que concluyó el 09 de julio; (iii) El 14 de mayo se inició la reactivación progresiva de las diversas áreas de la Compañía, revisando procesos y necesidades (aplicando el trabajo remoto inicialmente); (iv) AUTOPLAN implementó el proceso de Asambleas Virtuales<sup>7</sup>, siendo la primera el 21 de mayo, la cual se mantiene con periodicidad mensual. Asimismo, a la fecha se ha incorporado el total de colaboradores, dado que la Compañía ya tiene implementados todos los protocolos establecidos de acuerdo con ley.

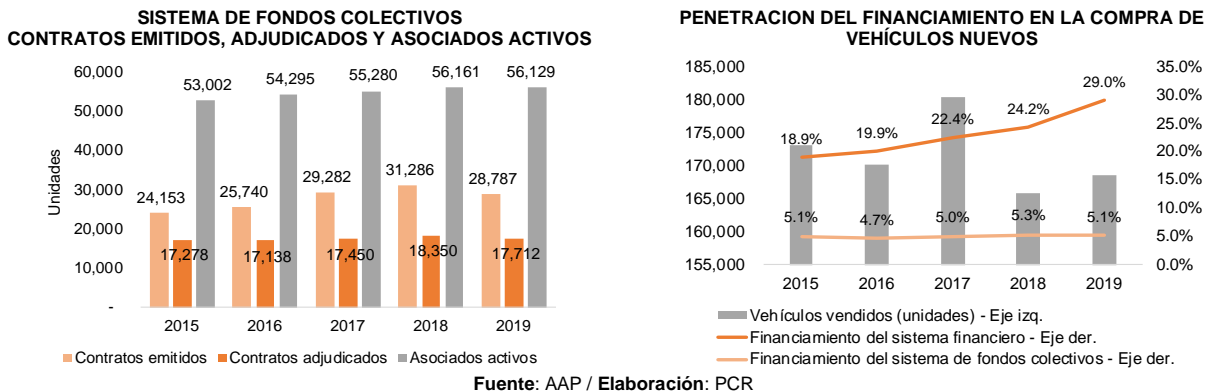
### **Sistema de Fondos Colectivos**

El sistema de fondos colectivos actualmente se encuentra integrado por 7 empresas administradoras supervisadas por la SMV. Respecto a su desempeño, durante el periodo 2015 – 2019 se aprecia un crecimiento del número de asociados activos, que pasaron de 53,002 hacia 56,129 (CAGR: 1.4%), cabe resaltar que el total de asociados activos disminuye con la liquidación de grupos y aumenta a través de la emisión de nuevos contratos. Al respecto, el número de contratos emitidos anualmente pasó de 24,153 hacia 28,787 (CAGR: 4.5%) en el periodo.

<sup>7</sup> La Compañía cuenta con un procedimiento aprobado formalmente.



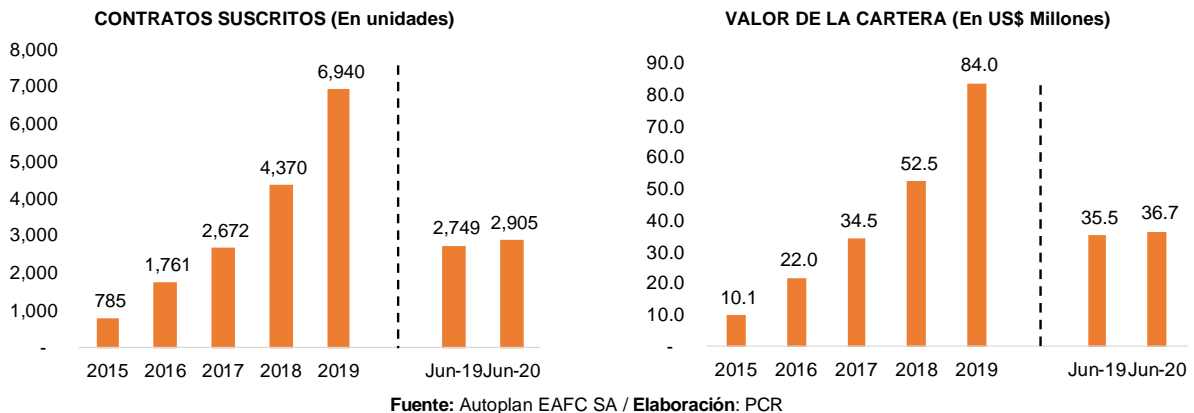
A pesar del crecimiento registrado por el sistema de fondos colectivos, todavía presenta una baja penetración como alternativa de financiamiento para la compra de vehículos, ya que, durante el periodo 2015 – 2019, el sistema ha financiado alrededor del 5% de vehículos adquiridos anualmente en nuestro país (livianos y pesados); mientras el financiamiento a través de entidades financieras ha presentado una tendencia creciente, logrando financiar el 29% de unidades adquiridas durante el año 2019 (2015: 18.9% de unidades adquiridas).



### 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.

Durante el periodo 2015 – 2019, el número de contratos suscritos anualmente pasó de 785 hacia 6,940 (CAGR: 72.4%); asimismo, la velocidad de creación de grupos nuevos presentó una tendencia creciente, pasando de 0.3 grupos por año (durante el 2015), hacia 1.8 grupos por año, durante el 2019. En detalle, hasta el año 2017 el crecimiento correspondió únicamente al programa Autoplan 001, que actualmente se encuentra en etapa de madurez, dado que no se generan nuevos grupos; posteriormente el programa Autoplan 002 ha adquirido mayor relevancia para la Compañía.



Al cierre de junio 2020, Autoplan suscribió 2,905 nuevos contratos, presentando un crecimiento de 5.7% (+ 156 contratos) respecto al primer semestre del 2019. El resultado se explica por el fuerte incremento de contratos suscritos durante el primer trimestre del 2020 (var. interanual: +58.3%, +924 contratos), el cual, aunado a la recuperación registrada en el mes de junio, permitió compensar la caída de las suscripciones durante los meses de abril y mayo, los cuales se vieron afectados por las medidas de confinamiento aplicadas por el Gobierno.

En detalle, el 77.2% de contratos suscritos durante el primer semestre del 2020 corresponde al plan regular (Autoplan 002), mientras el 22.8% restante corresponde a Plan 21. Por otro lado, el ticket promedio de los certificados colocados alcanzó US\$ 12,617, presentando una ligera disminución respecto al ejercicio 2019 (US\$ 12,929). Sin embargo, el valor de la cartera total creció 3.1% (US\$ +1.1MM) respecto al primer semestre del 2019, ubicándose en US\$ 36.7MM al corte de evaluación.

En cuanto a la diversificación geográfica de las operaciones, se aprecia que el 51.2% de contratos suscritos durante el primer semestre del 2020 se generaron en el departamento de Lima. Al respecto, se destaca la disminución de concentración de operaciones en este departamento, que durante el periodo 2015 – 2019, acumulaba el 72.8% de contratos suscritos. Los siguientes departamentos con mayor relevancia para Autoplan son: La Libertad, donde se generó

el 15.6% de contratos suscritos durante el primer semestre del 2020; y Arequipa, que representó 7.7% de la producción de contratos.

Las principales marcas financiadas por Autoplan son Chevrolet y Kia, los cuales representan el 38.1% y 33.3% de vehículos financiados durante el primer semestre del 2020. Por otro lado, los concesionarios relacionados al Grupo Alese representaron el 75.9% de vehículos financiados, a raíz del despegue de Plan 21 (que únicamente financia vehículos de concesionarios del Grupo, a raíz del financiamiento otorgado). Sin embargo, durante el periodo 2015 – 2019, el número de vehículos financiados por concesionarios relacionados disminuyó desde 61.3% hasta 31.7%, en línea con el desarrollo de nuevas alianzas comerciales.

### **Análisis de 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, porque solo ha administrado un programa de ahorro. Por ende, la exposición se materializa al realizar la adjudicación del vehículo, dado que el asociado todavía no ha cancelado el valor total del vehículo adquirido.

La evaluación realizada toma en cuenta los siguientes criterios:

- 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
- Record crediticio para asociados y avales: Normal o CPP los últimos 6 meses
- Cobertura de capital  $\geq 120\%$

### **Procedimientos operativos**

Durante el plazo de funcionamiento de los grupos que administra Autoplan, pueden haber asociados que incurran en incumplimiento del pago de la cuota total o que soliciten la resolución del contrato. Al respecto, la Compañía ha establecido las siguientes políticas para sus 3 planes administrados:

<b>POLÍTICAS APLICADAS A LA GESTION DE PAGOS</b>	
Calificación de mora o incumplimiento	<p>Si el asociado no paga su Cuota Total mensual hasta el día de su vencimiento queda constituido automáticamente en mora, sin necesidad de requerimiento o aviso previo, estando obligado a pagar por cada Cuota Total mensual atrasada una compensación por pago tardío (la cual varía si el asociado fue adjudicado y en base al Programa suscrito), dicha compensación se sumará a la Cuota Total mensual pendiente de pago.</p> <p>El asociado moroso pierde su derecho a participar en los sorteos y remates de las asambleas de adjudicación hasta que regularice su situación. Asimismo, en caso el pago para cancelar la Cuota Total mensual llegue incompleto a las cuentas de Autoplan, este será considerado como un pago a cuenta de la Cuota Total Mensual, en cuyo caso el asociado mantendrá la condición de no hábil hasta completar el pago de la Cuota Total mensual y las penalidades correspondientes.</p>
Resolución de contrato	<p>Si el asociado se encuentra en situación de morosidad por más de 3 meses consecutivos, Autoplan resolverá el contrato de pleno derecho, sin necesidad de aviso previo alguno. El procedimiento de resolución varía si: (i) el asociado no se encuentra adjudicado al momento de la resolución de contrato, (ii) si fue adjudicado y no aplicó el certificado de compra, o finalmente, (iii) si fue adjudicado y se aplicó el certificado de compra.</p> <p>Al proceder con la resolución de contrato, Autoplan descontará de los aportes realizados la Cuota de Inscripción II, equivalente al 6% del valor del certificado de compra. En los casos (i) y (ii) descritos previamente, Autoplan procederá a la devolución de las Cuotas Capitales aportadas menos las penalidades correspondientes. En el caso (iii) Autoplan dará por vencido el total de las obligaciones devengadas y por devengar hasta la finalización del contrato, y procederá a exigir judicial o extrajudicialmente la completa cancelación, aunado a las penalidades, intereses, moras y gastos derivados de las acciones de cobranza. Asimismo, ejecutará las garantías otorgadas y tomará las medidas cautelares que considere necesarias.</p> <p><b>Fuente:</b> Autoplan EAFC SA / <b>Elaboración:</b> PCR</p>

Al corte de evaluación, la ratio de mora<sup>8</sup> alcanzó 3.23% del saldo de capital total (correspondiente a la cartera de vehículos adjudicados), aumentando respecto a junio 2019 (1.32%) a raíz del impacto del estado de emergencia. Al respecto, Autoplan implementó acciones para mitigar este efecto, logrando reducir el indicador hasta 2.54% al cierre de septiembre 2020. Finalmente, la mora histórica de Autoplan se ha mantenido en niveles adecuados respecto a la competencia.

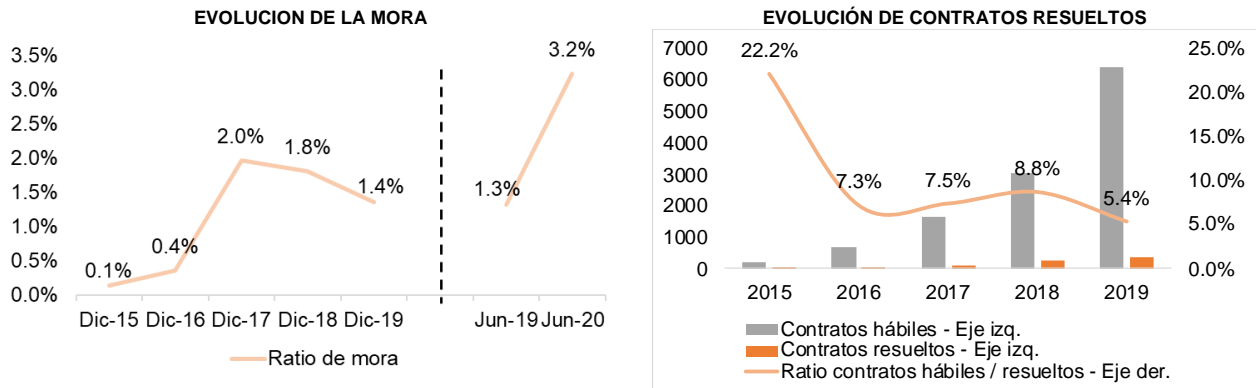
<sup>8</sup> Saldo moroso / saldo de capital total

### Medidas tomadas ante el impacto la pandemia COVID-19

Autoplan ha tomado las siguientes medidas con el objetivo de proteger la calidad de los patrimonios administrados:

- Reprogramación de cuotas para asociados: Cumpliendo con las disposiciones aprobadas por la SMV, Autoplan opto por la extensión de plazo y modificación de las fechas de vencimiento de las cuotas totales mensuales de los asociados adjudicados y no adjudicados, de tal manera que se generó un nuevo cronograma al asociado, con el objetivo de mantenerlo vigente y evitar la resolución de contrato.
- Reestructuración de cuotas para asociados no adjudicados: Todo asociado que posea cuotas morosas y pague la cuota del mes actual, accede a un beneficio de reingreso o reubicación de grupo, bajo el cual, el asociado puede elegir entre proratear las cuotas pendientes entre el plazo pendiente, o abonarlas en la oportunidad que logre la adjudicación.

Autoplan mantuvo ambas campañas vigentes hasta el mes de julio. Asimismo, se reprogramaron 322 contratos de asociados adjudicados (15.2% del total de contratos adjudicados a jun-20), alcanzando un saldo reprogramado total de US\$ 239.7M.



Fuente: Autoplan SA EAFC / Elaboración: PCR

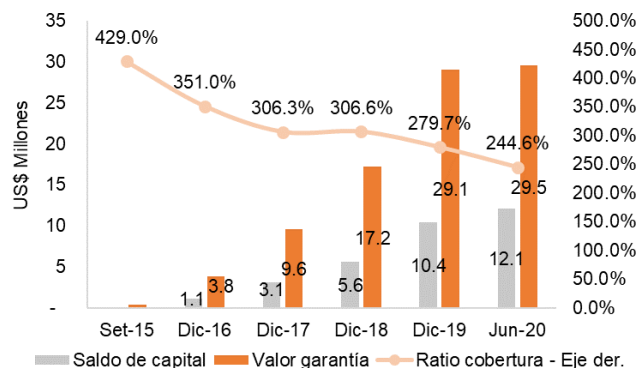
Finalmente, durante el periodo 2015 – 2019, la tasa de contratos resueltos respecto al total de contratos hábiles se ha estabilizado alrededor del 7%, en línea con el crecimiento de las operaciones de Autoplan, medido por el mayor número de contratos hábiles, aunado a la mayor experiencia desarrollada.

### Cobertura de la cartera

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. Los requerimientos de Autoplan son los 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 LA GARANTÍA Y RATIO DE COBERTURA (GARANTÍA / SALDO CAPITAL)



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

El gráfico anterior muestra el saldo de capital pendiente de pago al momento de realizar la adjudicación de vehículos, su crecimiento está directamente relacionado al aumento de grupos administrados (mayor número de adjudicaciones), que ha generado un crecimiento constante en el volumen facturado por Autoplan (monto invertido en la compra de vehículos

para los asociados adjudicados), que alcanzó US\$ 17.9MM a dic-19 (dic-16: US\$ 3.6MM). Asimismo, el crecimiento registrado durante el primer semestre del 2020 se explica por el lanzamiento de Plan 21, en el cual, el total de asociados adjudicados ha cancelado el 35% del total de cuotas del certificado (21 cuotas totales) al momento de la adjudicación del vehículo; a diferencia de los programas tradicionales Autoplan 001 y 002 que poseen un menor número de adjudicaciones anticipadas (por sorteo o remate).

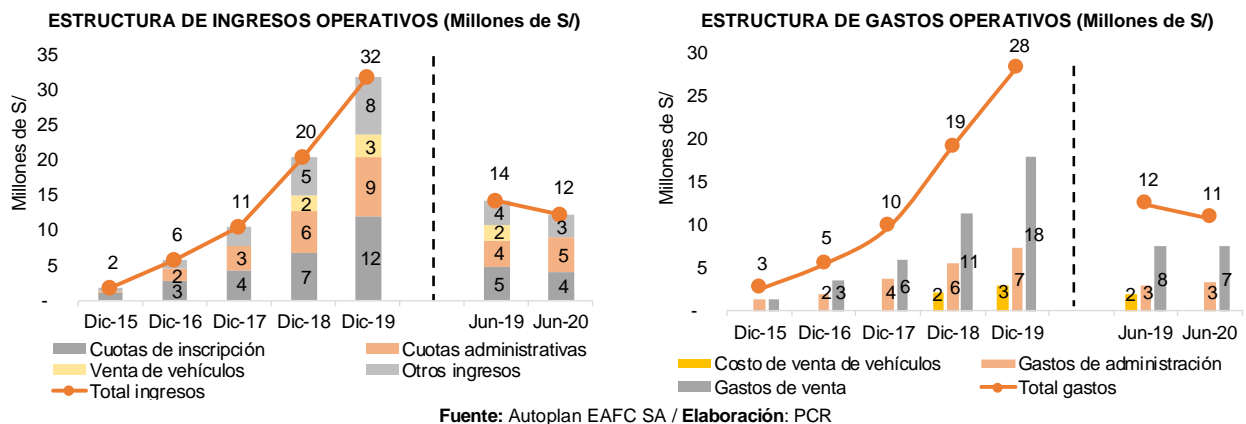
## Análisis Financiero

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 dependerá del crecimiento del sector y la estrategia aplicada, mientras el valor de los certificados de compra depende principalmente del nicho de mercado al cual se dirige la Compañía.

Al captar nuevos asociados, Autoplan genera ingresos por las cuotas de inscripción (pago único de hasta 10% del valor del certificado de compra más IGCV), siendo la principal fuente de ingresos para la Compañía durante el inicio de actividades. Posteriormente, durante la vigencia de los grupos, se generan ingresos por las cuotas de administración (pago mensual de hasta 25% del valor de la cuota capital más IGCV); asimismo, al incrementarse el volumen de operaciones, los ingresos por cuotas de administración se vuelven más relevantes para la Compañía. Adicionalmente, Autoplan genera otros ingresos por los seguros y GPS de los vehículos adjudicados (comisiones por colocación principalmente), más penalidades y constitución de garantías.

A partir del año 2018, se han registrado ingresos por la venta de vehículos, derivados de la relación comercial con Derco, que, por política interna, vende las unidades directamente a Autoplan al momento de la adjudicación. Posteriormente, Autoplan factura el vehículo comprado al cliente, generando una contraparte en el costo denominado "costo de venta de vehículos". Según la Compañía, este acuerdo ha funcionado hasta el primer trimestre del 2020.

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); por último, (iii) el costo de venta de vehículos detallado previamente.

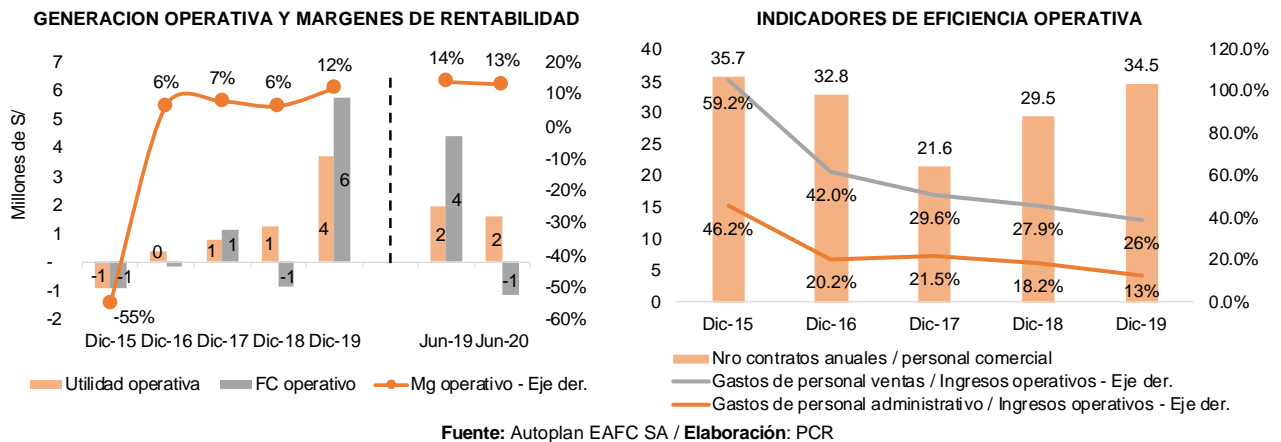


Al corte de evaluación, los ingresos operativos alcanzaron S/ 12.3MM, registrando una disminución de 13.8% (var. S/ -1.9MM) respecto al primer semestre del 2019, explicado principalmente por la liquidación de ingresos asociados a la venta de vehículos de Derco (jun-19: S/ 2.1MM) descrito anteriormente. Aunado a ello, disminuyeron los ingresos por cuotas de inscripción (var. interanual: -13.7%, S/ -0.7MM), a raíz del menor volumen de contratos resueltos; y también los ingresos relacionados (var. interanual: -6.6%, S/ -0.2MM). Sin embargo, los ingresos por cuotas administrativas aumentaron 25.6% (S/ +0.9MM), en línea con el crecimiento del portafolio administrado.

Los gastos operativos disminuyeron 13% (S/ -1.6MM) interanualmente, ubicándose en S/ 10.7MM, debido a la liquidación de los costos de venta asociados a los vehículos de Derco (jun19: S/ 1.9MM). Sin embargo, se aprecia que los gastos de administración aumentaron 15.1% (S/ +0.4MM), producto de la contratación de personal necesario para sostener el crecimiento de las operaciones.

Los ingresos y gastos operativos han registrado una tendencia creciente durante el periodo 2015 – 2019, en línea con el crecimiento de las operaciones. Durante este periodo, los ingresos pasaron de S/ 1.7MM hacia S/ 31.9MM (CAGR: 109.3%), mientras los gastos pasaron de S/ 2.6MM hacia S/ 28.2MM (CAGR: 81.8%). Los principales ingresos derivan de las cuotas de inscripción, cuotas administrativas y otros ingresos, que representaron en promedio el 43%, 28.6% y 24.2%

de los ingresos operativos, respectivamente. Por otro lado, los principales gastos corresponden a gastos de venta y gastos administrativos, que representaron en promedio 59.3% y 36.4% de gastos totales durante el periodo analizado.

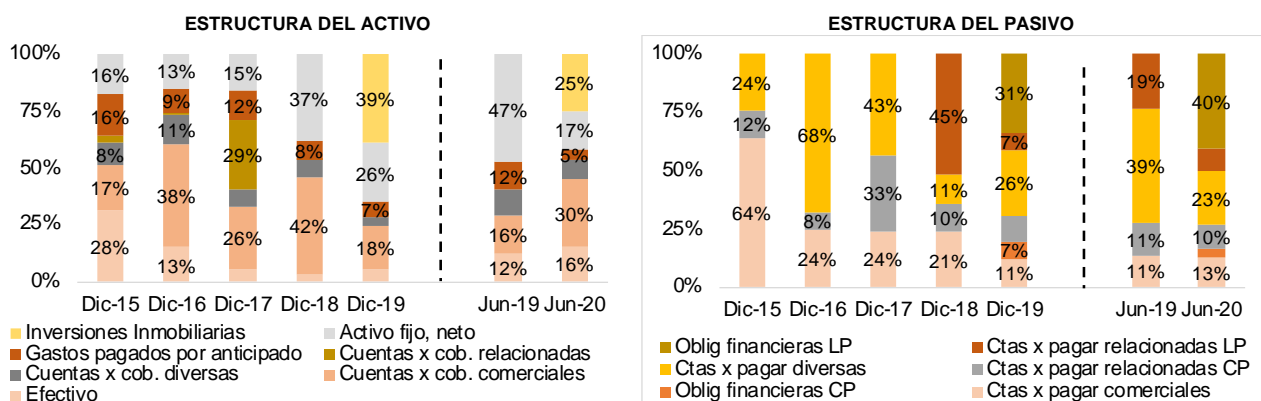


Al corte de evaluación, la utilidad operativa disminuyó 18.6% (S/ -0.4MM) respecto al primer semestre del 2019, ubicándose en S/ 1.6MM, producto de la reducción en ingresos operativos. Sin embargo, el margen operativo disminuyó únicamente en 1pp (jun-19: 14%), debido al efecto de la liquidación de ingresos y costos de venta de los vehículos de Derco. En línea con lo anterior, el flujo de caja operativo registró una salida neta por S/ -1.1MM, en contraposición al ingreso de efectivo por S/ 4.4MM registrado durante el primer semestre del 2019; explicado por la caída en el cobro de cuotas (var. interanual: -44.2%, S/ -8.7MM) y el incremento del efectivo desembolsado por pago de personal (var. interanual: 25.1%, S/ +1.5MM); cuyo efecto fue ligeramente contrapuesto con la reducción del pago a proveedores (var. interanual: -50.1%, S/ -4.6MM).

Durante el periodo 2015 – 2019, la utilidad operativa y flujo de caja operativo presentaron una tendencia creciente, ubicándose en S/ 3.7MM y S/ 5.7MM respectivamente (dic-15: S/ -0.9MM en ambos casos), en línea con el crecimiento de las operaciones – y el consecuente aumento del margen operativo<sup>9</sup>. En cuanto al análisis de eficiencia, se aprecia una tendencia creciente en el número de contratos anuales generados por personal comercial a partir del 2017; aunado a ello, el peso de los gastos del personal de ventas y administrativo disminuyó hasta 26% y 13% en diciembre 2019, a raíz del crecimiento del volumen de operaciones.

### Estructura financiera

El activo total ascendió a S/ 20.4MM al corte de evaluación, aumentando 179.5% (S/ +13.1MM) respecto al primer semestre del 2019; el crecimiento se explica por la adquisición de oficinas administrativas en Surco bajo la modalidad de leasing financiero, lo cual incrementó el rubro de inversiones inmobiliarias en S/ 5.1MM; aunado a ello, se registraron incrementos en el saldo de efectivo (var. interanual: +252%, S/ +2.3MM), principalmente por la participación de Autoplan en el programa de financiamiento Reactiva Perú (desembolso por S/ 2.9MM); y en las cuentas por cobrar comerciales<sup>10</sup> (var. interanual: +405.3%, S/ +4.8MM), en línea con el crecimiento del volumen de operaciones y las reprogramaciones de cuotas.



<sup>9</sup> El FC operativo negativo registrado al cierre del 2018 se explica por la expansión de las operaciones a través de nuevos puntos de venta, que generaron mayores pagos a proveedores. Además, se incrementó el número de personal (ventas, back office) necesario para soportar el crecimiento futuro de las operaciones.

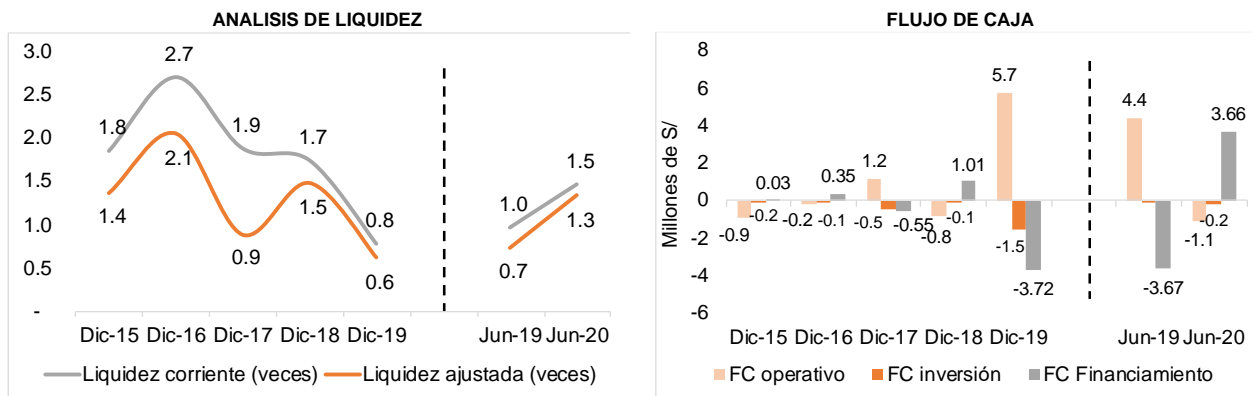
<sup>10</sup> Incorporan las facturas y boletas emitidas por Autoplan a los asociados del sistema por el concepto de cuotas de inscripción, administración y otros, además de los cargos por resolución de contratos.

El pasivo total alcanzó S/ 16.2MM al corte de evaluación, aumentando 238.7% (S/ +11.5MM) respecto al primer semestre del 2019. El crecimiento se debe al financiamiento de largo plazo tomado por Autoplan; en detalle, se firmó un contrato de leasing financiero con Banco Santander para la adquisición de oficinas administrativas (S/ +3.5MM al cierre de junio 2020); aunado a ello, Autoplan recibió un financiamiento por S/ 2.9MM del Programa Reactiva Perú – necesario para cubrir las necesidades de capital de trabajo durante los meses de confinamiento dictados por el Gobierno – en consecuencia, las obligaciones financieras de largo plazo aumentaron S/ +6.4MM interanualmente.

Adicionalmente, se registraron aumentos en el saldo de cuentas por pagar diversas (var. interanual: +94.3%, S/ +1.8MM) – como consecuencia del crecimiento de la cartera administrada y su impacto en las comisiones por seguros pagados por adelantado, aunado a la mayor carga de personal –; cuentas por pagar comerciales (var. interanual: +291%, S/ +1.5MM) – en línea con el crecimiento de las operaciones –; y finalmente, cuentas por pagar a relacionadas (var. interanual: +203.1%, S/ +1.1MM) – a raíz del lanzamiento de Plan 21, donde los proveedores relacionados financian la adquisición anticipada de vehículos.

### Análisis de Liquidez

Al corte de evaluación, las ratios de liquidez corriente y liquidez ajustada aumentaron hasta 1.5x y 1.3x respectivamente (jun-19: 1.0x y 0.7x). El resultado se explica porque el activo corriente aumentó 213.7% (S/ +8.1MM) ubicándose en S/ 11.8MM, como consecuencia del incremento del saldo de efectivo (var. interanual: +252%, S/ +2.3MM) y las cuentas por cobrar (var. interanual: +405.3%, S/ +4.8MM) – al respecto, el crecimiento del efectivo mejoró el indicador de liquidez ajustada. Por otro lado, el pasivo corriente aumentó 106.8% (S/ +4.2MM), producto de los mayores saldos de cuentas por pagar diversas (var. interanual: +94.3%, S/ +1.8MM), cuentas por pagar comerciales (var. interanual: +291%, S/ +1.5MM) y cuentas por pagar a relacionadas (var. interanual: +203.1%, S/ +1.1MM).



Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Al cierre de junio 2020, el flujo de caja operativo registró una salida neta por S/ -1.1MM (jun-19: S/ +4.4MM), producto de la reducción del cobro de cuotas (var. interanual: -44.2%, S/ -8.7MM) – asociado al impacto de la pandemia – y el mayor desembolso por pagos al personal (var. interanual: 25.1%, S/ +1.5MM) – en línea con la expansión de operaciones de Autoplan; en contraposición a ello, disminuyó el flujo correspondiente al pago a proveedores (var. interanual: -50.1%, S/ -4.6MM).

Los desembolsos en efectivo por la compra de activo fijo alcanzaron S/ -0.2MM (jun-19: S/ -42.9M), permaneciendo dentro de sus niveles históricos. Por otro lado, se registró un ingreso de efectivo por S/ 3.7MM asociado principalmente al préstamo del Programa Reactiva Perú (S/ 2.9MM), en contraposición al desembolso por S/ -3.8MM registrado en el primer semestre del 2019, a raíz del pago de préstamos con relacionadas y la distribución de dividendos.

### Gestión integral de riesgos

Tiene como objetivo 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.

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. Asimismo, Autoplan 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.

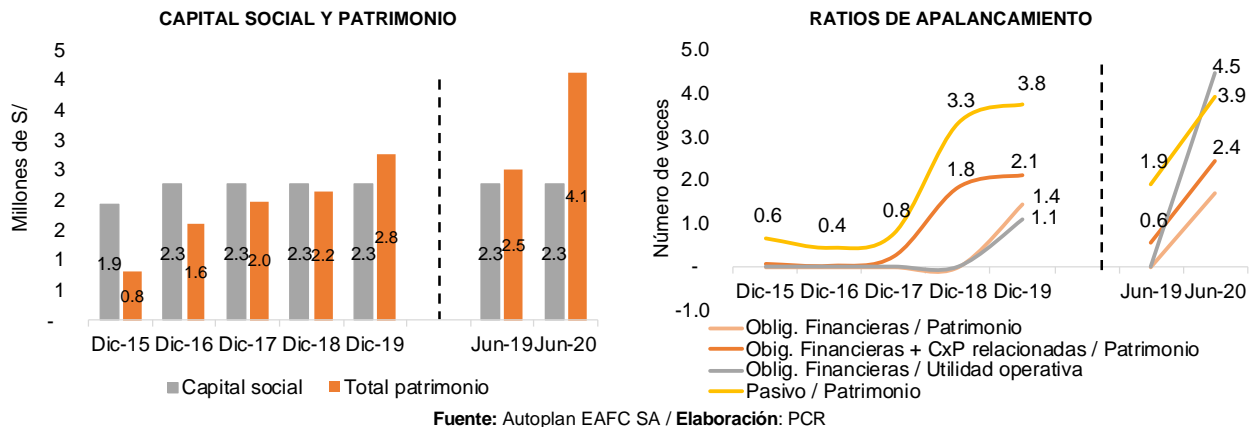
### Prevención de Lavado de Activos

Autoplan cuenta con un Manual para la prevención del lavado de activos y financiamiento del terrorismo – MPLAFT aprobado en enero de 2019. Asimismo, el Informe Anual de Auditoría Especial del SPLAFT del ejercicio 2019, concluye que no se observaron situaciones que generen una deficiencia significativa en la capacidad de Autoplan para registrar, procesar, resumir y reportar transacciones sospechosas e inusuales.

### Riesgo de Solvencia

El patrimonio contable de Autoplan ha presentado un crecimiento sostenido desde el inicio de operaciones, pasando de S/ 0.8MM en 2015 hacia S/ 2.8MM al cierre del 2019 (CAGR: 36.2%). En detalle, el crecimiento se explica por la mejora continua del resultado neto, que pasó de S/ -0.9MM hacia S/ 2.3MM durante el periodo, permitiendo revertir las pérdidas asociadas al inicio de operaciones; aunado al aumento del capital social por S/ 350,000 al cierre del 2016, ubicándolo en S/ 2.3 MM hasta la actualidad.

El patrimonio de Autoplan registró S/ 4.1MM al cierre de junio 2020, presentando un crecimiento interanual de 63.7% (S/ +1.6MM), explicado íntegramente por la mejora en los resultados acumulados. Finalmente, se resalta que, a la fecha de elaboración del presente informe, la JGA aprobó realizar un aporte efectivo por S/ 7MM para incrementar el Capital Social de la Compañía hasta S/ 9.3MM.



La ratio pasivo total / patrimonio se mantuvo en niveles menores a 1x desde el inicio de operaciones hasta el cierre del año 2017, siendo los principales componentes del pasivo las cuentas por pagar comerciales y diversas (relacionadas al giro del negocio) y el fondeo de corto plazo otorgado por empresas relacionadas. Posteriormente, la ratio aumentó sobre un nivel de 3x, a raíz del incremento del fondeo de largo plazo otorgado por las empresas relacionadas durante el ejercicio 2018; y el aumento de obligaciones financieras de largo plazo, cuentas por pagar diversas y fondeo de corto plazo con empresas relacionadas durante el ejercicio 2019.

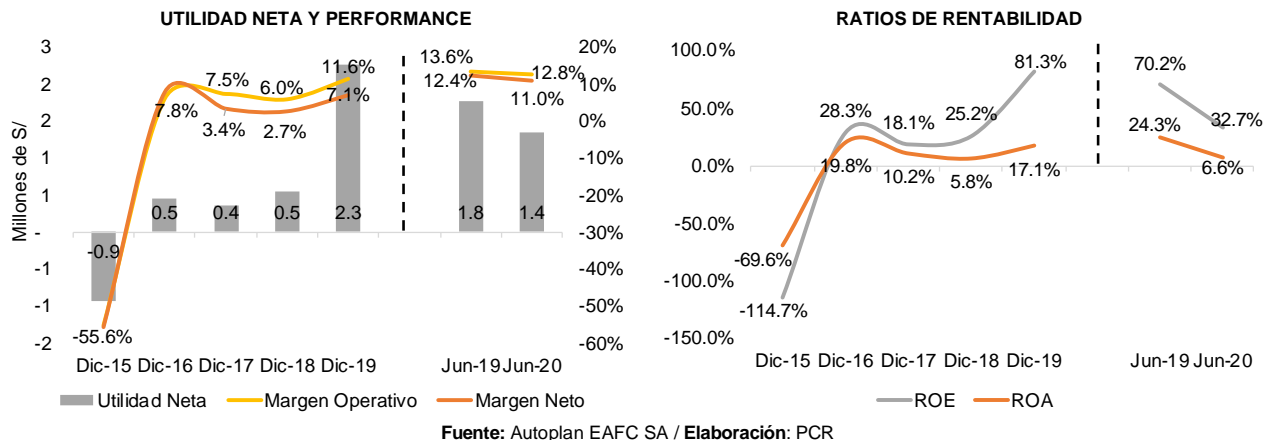
Al corte de evaluación, la ratio pasivo total / patrimonio aumentó hasta 3.9x (jun-19: 1.9x), debido al crecimiento del pasivo total (var. interanual: +238.7%, S/ +11.5MM), que superó ampliamente el incremento patrimonio. Asimismo, aumentaron los ratios de Obligaciones financieras / patrimonio, y Obligaciones financieras + fondeo de relacionadas / patrimonio hasta 1.7x y 2.4x (jun-19: 0.6x) respectivamente, producto del leasing tomado con Banco Santander y los fondos del Programa Reactiva Perú (obligaciones financieras), y el crecimiento del fondeo de relacionadas producto del lanzamiento de Plan 21. En línea con lo anterior, la ratio de obligaciones financieras respecto a la utilidad operativa aumentó hasta 4.5x (dic-19: 1.1x).

### Performance de la Compañía<sup>11</sup>

Durante el periodo 2015 – 2019, los gastos financieros aumentaron hasta S/ -0.4MM (dic-15: S/ -3.4M), principalmente por el registro de intereses correspondientes a la operación de leasing inmobiliario cerrada con Banco Santander<sup>12</sup>. Por otro lado, se revirtieron las pérdidas por diferencia de cambio generadas hasta el año 2018, registrando una ganancia por S/ 13.3M al cierre del año 2019, en línea con el incremento del tipo de cambio. Finalmente, se aprecia un crecimiento sustancial de la utilidad neta al cierre del año 2019, alcanzando S/ 2.3MM (dic-15: S/ -0,9MM), producto del crecimiento del volumen de operaciones que generó un aumento del margen operativo hasta 11.6% (dic-18: 6.0%).

<sup>11</sup> EEFF no auditados.

<sup>12</sup> Esta cuenta incluye también: comisiones por cartas fianzas (a la SMV y centros comerciales de los puntos de venta), portes y comisiones bancarias; comisiones por pagos realizados con tarjetas de crédito y débito, etc.



La utilidad neta de Autoplan alcanzó S/ 1.4MM, disminuyendo 23.7% (S/ -0.4MM) en comparación al primer semestre del 2019, afectado por la reducción interanual de la utilidad operativa en 18.6% (S/ -0.4MM), cuyo margen disminuyó hasta 12.8% (jun-19: 13.6%). En consecuencia, el margen neto de la Compañía disminuyó hasta 11% (jun-19: 12.4%), mientras los indicadores ROE y ROA cayeron hasta 32.7% y 6.6% respectivamente (jun-19: 70.3% y 24.3%).

### Primer Programa de Bonos Corporativos de Autoplan<sup>13</sup>

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 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 contará 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
Vigencia del Programa	6 años a partir de la fecha de inscripción en el Registro Público del Mercado de Valores
Entidad estructuradora	Kallpa Securities Sociedad Agente de Bolsa S.A.
Agente colocador	Kallpa Securities Sociedad Agente de Bolsa S.A.
Emisiones / Series	El Programa comprende un o más emisiones; cada una de las cuales podrá constar de una o más series
Precio de Colocación	A la par, sobre la par o bajo la par. Consignado en el Prospecto complementario
Tasa de interés	Fija, variable, vinculada a un índice o cupón cero. Consignado en el Prospecto complementario de cada Emisión.
Pago del principal, amortización e intereses	Consignado en el Prospecto complementario de cada Emisión.
Opción de rescate	No se registra un mecanismo de redención anticipada de las Emisiones.
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

<sup>13</sup> Contrato Marco inscrito en la SMV.



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"> <li>- 8% de cuotas totales de todos los fondos administrados vigentes y futuros (Autoplan 001, Autoplan 002 y Plan 21).</li> <li>- Ingresos diversos (comisiones por seguros, GPS y desgravamen) generados por los derechos de cobro que posee Autoplan en base a convenios comerciales vigentes.</li> <li>- Ingresos por los repagos del mutuo por parte de los fondos colectivos de Plan 21.</li> </ul>
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

### Proyecciones Financieras<sup>14</sup>

Autoplan ha presentado una proyección de sus operaciones, estado de situación financiera y resultados hasta diciembre de 2025, incorporando las emisiones correspondientes al nuevo programa de bonos corporativos. Los principales supuestos del modelo se describen a continuación:

- Cronograma de emisiones del Programa de Bonos Corporativos:
  - 2020: US\$ 5MM
  - 2021: US\$ 10MM
- Tasa de crecimiento anual del número de contratos colocados:
  - 2020: 19%
  - 2021: 21%
  - 2022 – 2025: crecimiento orgánico
- Distribución de adjudicaciones anticipadas – Plan 21:
  - Asamblea 1: 40% de adjudicados
  - Asamblea 2: 10% de adjudicados
  - Asambleas 3 – 10: 32% de adjudicados
  - Asambleas 11 – 21: 18% de adjudicados
- Resumen de proyecciones e indicadores del modelo:

Indicadores proyectados	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Contratos colocados por año	7,727	9,380	9,500	9,500	10,000	10,000
Margen EBITDA	24.2%	27.6%	25.2%	26.8%	28.1%	27.5%
Margen Operativo	22.4%	26.3%	24.1%	25.8%	27.2%	26.7%
Margen neto	14.3%	15.1%	13.3%	15.7%	17.6%	18%
RCSD	3.7	1.5	2.4	3.0	2.0	1.4
Ingreso por cuota de administración + comisiones de comercialización / servicio de deuda	10.3	3.1	2.3	2.7	3.2	4.3
Pasivo / Patrimonio	1.6	2.4	1.5	0.9	0.5	0.3
Deuda Financiera Neta / EBITDA	1.9	2.9	2.8	0.9	-0.9	-1.8
Flujo en fideicomiso / servicio de deuda del Programa de bonos corporativos	14.0	2.9	3.5	4.7	3.7	3.4

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Los recursos captados a través del Programa de Bonos Corporativos permitirán que Autoplan pueda financiar las adjudicaciones anticipadas del programa Plan 21. El modelo contempla un crecimiento conservador, en la medida que no asume crecimiento del programa Plan 21 a partir del año 2021, quedando únicamente con el plan regular. Los supuestos del comportamiento para los planes regular y Plan 21 se basan en indicadores históricos que maneja la Compañía.

La generación operativa de Autoplan aumentaría proporcionalmente con el crecimiento de la cartera administrada. En detalle, el modelo estima que la utilidad operativa alcanzaría una tasa de crecimiento compuesta anual (CAGR) de 23.1% durante el periodo 2020 – 2025, a su vez, el EBITDA registraría un CAGR de 22%. Finalmente, se estima que la utilidad neta alcance un crecimiento compuesto de 24.5% en dicho periodo, registrando un margen neto de 18% (dic-20: 14.3%).

La mayor generación operativa permitirá que Autoplan mantenga altos indicadores de cobertura (RCSD o Ingreso por cuotas de administración + comisiones / servicio de deuda); en la misma línea, se proyecta una amplia cobertura del flujo ingresado al fideicomiso en relación al servicio de deuda del programa de bonos corporativos, cumpliendo holgadamente el covenant acordado. Finalmente, se estima un apalancamiento máximo de 2.4x hacia el cierre del 2021, a raíz de la segunda emisión planificada (US\$ 10MM); luego de ello, se proyecta una reducción constante del apalancamiento.

<sup>14</sup> Modelo financiero elaborado por Autoplan.

## Anexo

Autoplan EAFC S.A. (Miles de S/)	Dic-15	Dic-16	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Jun-19	Jun-20
<b>Activos</b>							
Efectivo	369	289	179	253	746	896	3,157
Cuentas por cobrar comerciales	232	877	905	3,936	2,432	1,192	6,023
Cuentas por cobrar diversas	112	254	260	692	536	800	1,677
Cuentas por cobrar a relacionadas	41	12	1,011	17	-	-	-
Existencias	-	-	-	121	-	-	-
Gastos pagados por anticipado	210	206	425	701	873	878	956
Impuesto diferido	-	231	53	-	-	-	-
Inversiones Inmobiliarias	-	-	-	-	5,134	-	5,053
Activo fijo, neto	207	290	517	3,488	3,383	3,405	3,406
Intangible, neto	156	144	126	126	106	116	96
<b>Total Activo</b>	<b>1,327</b>	<b>2,305</b>	<b>3,477</b>	<b>9,333</b>	<b>13,210</b>	<b>7,288</b>	<b>20,368</b>
<b>Pasivos</b>							
Cuentas por pagar comerciales	335	170	362	1,478	1,197	522	2,040
Obligaciones financieras	-	-	-	-	732	-	591
Cuentas por pagar a relacionadas	61	52	496	748	1,075	529	1,603
Cuentas por pagar diversas	126	471	652	785	2,725	1,886	3,664
Ingreso diferido	-	-	-	277	176	970	180
Cuentas por pagar a relacionadas	-	-	-	3,210	781	888	1,433
Obligaciones financieras	-	-	-	-	3,276	-	6,437
Ingresos diferidos	-	-	-	677	471	-	294
<b>Total Pasivo</b>	<b>522</b>	<b>693</b>	<b>1,510</b>	<b>7,176</b>	<b>10,434</b>	<b>4,795</b>	<b>16,241</b>
<b>Patrimonio</b>							
Capital social	1,921	2,271	2,271	2,271	2,271	2,271	2,271
Reserva legal	-	-	-	54	280	-	280
Resultados acumulados	-1,116	- 660	- 304	- 168	225	249	1,575
<b>Total Patrimonio</b>	<b>806</b>	<b>1,612</b>	<b>1,967</b>	<b>2,158</b>	<b>2,777</b>	<b>2,521</b>	<b>4,127</b>

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR

Autoplan EAFC S.A. (Miles de S/)	Dic-15	Dic-16	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Jun-19	Jun-20
Cuotas de inscripción	963	2,706	4,278	6,633	11,902	4,715	4,067
Cuotas administrativas	404	1,778	3,386	5,957	8,507	3,838	4,820
Venta de vehículos	-	-	-	2,260	3,084	2,063	-
Otros ingresos	295	1,338	2,839	5,458	8,405	3,667	3,425
<b>Total ingresos operativos</b>	<b>1,661</b>	<b>5,822</b>	<b>10,503</b>	<b>20,308</b>	<b>31,899</b>	<b>14,283</b>	<b>12,312</b>
Costo de venta de vehículos	-	-	-	- 2,144	- 2,962	- 1,973	-
Gastos de administración	-1,317	-1,979	- 3,823	- 5,553	- 7,378	- 2,843	- 3,271
Gastos de venta	-1,264	-3,482	- 5,892	-11,384	-17,869	- 7,531	- 7,466
<b>Total gastos operativos</b>	<b>-2,581</b>	<b>-5,461</b>	<b>- 9,716</b>	<b>-19,081</b>	<b>-28,209</b>	<b>-12,347</b>	<b>-10,737</b>
<b>Utilidad operativa</b>	<b>- 920</b>	<b>361</b>	<b>787</b>	<b>1,227</b>	<b>3,690</b>	<b>1,936</b>	<b>1,576</b>
Gastos financieros	- 3	- 4	- 11	- 282	- 354	- 174	- 294
Diferencia en cambio	- 1	- 132	- 243	- 78	13	8	68
<b>Otros ingresos (gastos)</b>	<b>- 4</b>	<b>- 136</b>	<b>- 254</b>	<b>- 360</b>	<b>- 340</b>	<b>- 166</b>	<b>- 225</b>
<b>Utilidad antes de impuesto</b>	<b>- 924</b>	<b>225</b>	<b>533</b>	<b>867</b>	<b>3,350</b>	<b>1,770</b>	<b>1,350</b>
Impuesto a la ganancia diferido	-	231	- 177	- 25	- 28	-	-
Impuesto a la ganancia corriente	-	-	-	- 297	- 1,065	-	-
<b>Utilidad neta del ejercicio</b>	<b>- 924</b>	<b>456</b>	<b>355</b>	<b>544</b>	<b>2,257</b>	<b>1,770</b>	<b>1,350</b>

Fuente: Autoplan SA EAFC / Elaboración: PCR

Autoplan EAFC S.A. PRINCIPALES INDICADORES	Dic-15	Dic-16	Dic-17	Dic-18	Dic-19	Jun-19	Jun-20
<b>OPERACIONES</b>							
Contratos suscritos	785	1,761	2,672	4,370	6,940	2,749	2,905
Valor de la Cartera (US\$ Miles)	10,063	21,964	34,531	52,509	83,984	35,541	36,652
<b>CALIDAD DEL PORTAFOLIO</b>							
Ratio de mora cartera adjudicada	0.1%	0.4%	2.0%	1.8%	1.4%	1.3%	3.2%
<b>LIQUIDEZ</b>							
Liquidez corriente (veces)	1.8	2.7	1.9	1.7	0.8	1.0	1.5
Liquidez ajustada (veces)	1.4	2.1	0.9	1.5	0.6	0.7	1.3
<b>SOLVENCIA</b>							
Obliq. Financieras / Patrimonio	-	-	-	-	1.4	-	1.7
Obliq. Financieras + CxP relacionadas / Patrimonio	0.1	0.0	0.3	1.8	2.1	0.6	2.4
Obliq. Financieras / Utilidad operativa	-	-	-	-	1.1	-	4.5
Pasivo / Patrimonio	0.6	0.4	0.8	3.3	3.8	1.9	3.9
<b>RENTABILIDAD</b>							
Margen Operativo	-55.4%	6.2%	7.5%	6.0%	11.6%	13.6%	12.8%
Margen Neto	-55.6%	7.8%	3.4%	2.7%	7.1%	12.4%	11.0%
ROE	-114.7%	28.3%	18.1%	25.2%	81.3%	70.2%	32.7%
ROA	-69.6%	19.8%	10.2%	5.8%	17.1%	24.3%	6.6%

Fuente: Autoplan EAFC SA / Elaboración: PCR